

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

М. А. Сторчевой

НОРМАТИВНАЯ ЭТИКА БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ

Статья посвящена существующим теоретическим противоречиям и лакунам в нормативной этике бизнеса как научной и учебной дисциплины. Автор показывает, что в современных учебниках по этике бизнеса доминирует формальный подход к изложению основных нормативных теорий, которые часто преподносятся как «экспертные мнения» известных философов и почти не подвергаются традиционному для науки строгому логическому анализу. В статье демонстрируется, каким образом основные нормативные теории — утилитаризм и универсализм — могут быть представлены как чисто логические подходы, увязанные в одну схему и полностью лишённые элементов «экспертного мнения». В результате этого анализа, в частности, становится очевидно, что данные подходы являются логическим продолжением и дополнением друг друга и, строго говоря, деление на деонтологию и телеологию — некорректно.

Ключевые слова: нормативная этика, утилитаризм, универсализм, этика добродетелей, эгоизм, Бентам, Кант, Роулз.

Многим людям этика бизнеса представляется чем-то весьма, во-первых, туманным; во-вторых, ненаучным; в-третьих, бесполезным. Как будет показано далее, существенный вклад в это мнение вносят учебники по данному предмету — как западные, так и российские. Они весьма разнообразны по структуре и содержанию, и при этом ни один из них не способен создать у читателя представление об этике бизнеса как о четком предмете, который построен на строгой научной логике и имеет очевидную практическую значимость.

Данное обстоятельство является весьма прискорбным ввиду того, что на самом деле этика бизнеса — чрезвычайно интересная и важная дисциплина, заслуживающая явно лучшего к себе подхода. Она может и должна

быть больше похожа на математику или микроэкономику, чем на социологию или философию.

В этой статье мы рассмотрим теоретические проблемы одного из основных разделов этой науки — нормативной этики бизнеса.

НОРМАТИВНАЯ ЭТИКА БИЗНЕСА: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Напомним читателю, что нормативная этика бизнеса отвечает на вопросы о том, как *должен* вести себя человек в бизнесе, если он хочет, чтобы его действия были этичными. Иными словами, этот раздел этики бизнеса должен ответить на вопрос о том, что означает *этичность*. Нетрудно понять, что этот вопрос выходит за рамки этики бизнеса и затрагивает фундаментальный вопрос общей теории этики: что такое «хорошо» и что такое «плохо»? В рамках нормативной этики обычно выделяют несколько альтернативных подходов, наиболее известными из которых являются *утилитаризм* (основным его представителем считается И. Бентам) и *универсализм* (основным представителем считается И. Кант). К ним также добавляются этика добродетелей, этика прав, этика справедливости и некоторые другие.

То, как эти подходы интерпретируются различными авторами, вызывает существенные вопросы, а иногда и просто недоумение. Грубейшей ошибкой ряда авторов является тот факт, что эти идеи часто представляются как «экспертные мнения» указанных философов, а не как продукт логического анализа. Существенный пробел большинства учебников — недостаточно глубокое понимание связи различных «альтернативных» теорий, которые на самом деле имеют между собой гораздо больше общего, чем различного, и могут быть рассмотрены как продолжение друг друга. Остановимся на этих проблемах.

УТИЛИТАРИЗМ

Обычно считается, что утилитаризм — подход, оценивающий любые действия с точки зрения их последствий, т. е. это телеологический или консеквенциалистский подход. Строго говоря, это деление на телеологические (консеквенциалистские) и деонтологические (нон-консеквенциалистские) подходы является логически ошибочным, но мы рассмотрим эту проблему позже, в специальном разделе «Деонтология и телеология: проблемы деления», а сейчас проанализируем непосредственно содержание утилитаризма как одной из концепций нормативной этики.

В основе утилитаризма лежат два базовых принципа:

- 1) добром считается удовольствие человека (при этом каждый человек самостоятельно принимает решение о том, что является для него удовольствием);
- 2) необходимо стремиться к максимизации суммарного удовольствия всех людей.

Откуда берутся эти принципы? Как правило, в учебниках по этике бизнеса они подаются как «экспертное» мнение И. Бентама, но, спрашивается, почему в курсе по этике бизнеса нас должно интересовать мнение именно этого ученого, а не других сотен философов, которые существовали до или после него? Очевидно, ответ заключается не в том, что И. Бентам был выдающейся личностью, чье мнение для нас безусловно важно, а в том, что этот подход является одним из наиболее очевидных *разумных ответов* на вопрос о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо». В его основе лежит некая чистая логика (как сказал бы Кант, «чистый разум»), которая может и должна быть выявлена и понята, если мы хотим навести порядок в нормативной этике.

Фундаментальная логика первого принципа очень проста: *добром для человека является то, что он сам считает для себя добром*¹. Причем то, что именно человек считает для себя добром, в данном случае совершенно неважно. Человек считает добром собственное удовольствие? Прекрасно, пусть так и будет. Является ли оно физическим или духовным, сиюминутным или отложенным на будущее? Это определяет сам человек. Мы разрешили ему самому выбирать свое «добро», и для нас не важно, какова природа того, что он выберет. Это является второстепенным и, строго говоря, несущественным фактором.²

Логика второго принципа также очень проста: чем больше добра («удовольствия») получают люди в целом, тем лучше. Это очевидный математический факт, но далее на его основании можно сделать два любопытных логических вывода. Исторически эти выводы действительно были частью оригинального утилитаризма Бентама, но, будем внимательны, они являются не его «экспертным мнением», а естественным логическим продолжением самого второго принципа.

Первое следствие второго принципа сводится к тому, что если *жертвовать* удовольствием одних людей для достижения большего по величине

¹ Альтернативным подходом была бы аксиома о том, что решение по этому вопросу принимает не сам человек, а кто-то другой. Но кто — Бог? Религия? Вождь всех времен и народов? Национальный лидер? Ответы на эти вопросы представляли бы собой альтернативные по отношению к утилитаризму подходы, но он не рассматривается в этике бизнеса. Отсюда можно сделать вывод о том, что вся этика бизнеса по своей природе утилитаристская, по крайней мере, в первом его постулате.

² Но при этом некоторые авторы начинают осуждать утилитаризм за то, что он предполагает стремление к наслаждениям в качестве цели или поощряет эгоизм (см., напр.: [Rossouw, 2005]). Возможно, Бентам действительно слишком часто произносил слова *pleasure* и *rain*. Но это абсолютно неправомерная критика утилитаризма как логического подхода в нормативной этике.

удовольствия других людей, то сумма общего удовольствия при этом увеличивается, т. е. в целом ситуация улучшается. Например, если розничная сеть заставляет поставщиков снижать цены и при этом потребители получают значительно более качественный или дешевый продукт и удовольствие потребителей больше, чем неудовольствие поставщика, это означает, что данное действие является оправданным и нужно поступить именно так, потому что «в целом» становится лучше. Назовем это следствие *принципом улучшающей жертвы*.

Вторым логическим следствием является то, что если мы признаем существование универсального закона убывающей предельной полезности дохода, то необходимо сделать вывод о том, что любое перераспределение дохода от богатых к бедным увеличивает общее удовольствие. Следовательно, максимальная полезность достигается при полном равенстве доходов. Назовем это следствие *принципом улучшающего уравнивания*.

В указанных принципах и двух выводах из второго принципа и заключается простейшая версия утилитаризма, выведенная исключительно логическим путем, без какой-либо ссылки на авторитеты, и не отягощенная лишними спорами о том, является ли удовольствие благом для человека и т. п.

Данная простейшая версия утилитаризма имеет несколько принципиальных методологических проблем, которые необходимо рассмотреть сразу после ее формулировки. Эти проблемы заключаются в следующем.

Во-первых, каким образом можно *измерить* удовольствие человека? Утилитаризм предполагает сложение и сравнение удовольствия заинтересованных сторон, но как можно складывать и сравнивать то, что не поддается количественному измерению? У этой проблемы нет решения, и, следовательно, практическое применение утилитаристской методологии оказывается технически невозможным.

Во-вторых, на каком основании мы можем *сравнивать* (иными словами, приравнивать) удовольствия двух разных людей? Допустим, мы научились измерять удовольствие отдельного человека в каких-либо единицах, но откуда мы знаем, что 100 единиц удовольствия человека А равны 100 единицам удовольствия человека Б? Очевидно, что для этого система измерения должна не просто уметь квантифицировать удовольствие отдельно взятого человека, но и измерять его в некоторой *универсальной* единице, которая позволит сопоставить удовольствия двух разных людей. Но как мы определим эту универсальную единицу? Инструментом измерения мог бы быть некоторый физиологический или материальный принцип измерения, фиксирующий силу электромагнитного импульса в каком-нибудь участке нервной системы. К сожалению, ничего такого пока не изобретено.

В-третьих, можно ли утверждать, что мы *имеем право* заменять удовольствие одного человека на равное удовольствие другого? Даже если

мы научились квантифицировать удовольствие и способ сопоставления удовольствий разных людей, то на каком основании мы делаем вывод об *этичности* (т. е. оправданности) взаимозаменяемости равновеликого удовольствия? Нетрудно заметить, что этот аргумент противоречит первому принципу утилитаризма, согласно которому человек сам решает, что является для него удовольствием. Отдельного человека не волнует сумма удовольствий общества, ему интересно только его *собственное* удовольствие, поэтому вряд ли можно считать, что в бентамовском обществе хоть кто-нибудь поддержит второй принцип утилитаризма.

Таким образом, применение утилитаризма в его простейшей форме оказывается весьма затруднительным по техническим и моральным соображениям. С учетом этих затруднений утилитаристский подход можно переформулировать в более мягкую версию, при которой сравнения удовольствий не требуется. При таком подходе, выступающем *слабой версией утилитаризма*, необходимо введение принципа, согласно которому полезности разных людей сравнивать, складывать и взаимозаменять нельзя. Соответственно, простейшую версию утилитаризма (которая соответствует оригинальной версии утилитаризма Бентама) можно называть *сильной версией утилитаризма*. В слабой версии утилитаризма по-прежнему сохраняется общая философия максимизации удовольствия (первый принцип), но налагается ограничение на увеличение удовольствия одних людей за счет других. Следовательно, переход из одного состояния общества в другое будет означать улучшение в том случае, если удовольствие каких-либо людей увеличится и при этом ни у одного человека степень удовольствия не уменьшится. В экономической теории этот принцип известен как критерий Парето, и он в точности соответствует сформулированной выше слабой версии утилитаризма.

Таким образом, логический анализ приводит нас к двум разным версиям утилитаризма — сильной и слабой, — и это разграничение является весьма важным для лучшего понимания проблем и возможностей этической теории. Согласно обеим версиям утилитаризма, благом или добром выступает удовольствие отдельного человека, и человек сам решает, что для него является удовольствием. Но при этом сильная версия утилитаризма предполагает взаимозаменяемость «добра» людей, а слабая — нет. Какая же из версий является более логичной? Этот вопрос остается открытым.

НОРМАТИВНАЯ ЭТИКА БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УЧЕБНИКАХ

К сожалению, в современных учебниках по этике бизнеса мы не найдем подобного логического анализа утилитаризма. Многие из них представляют утилитаризм как «экспертное мнение» Бентама или не уделяют должного внимания его методологическим противоречиям.

Проблемы отечественных учебников начинаются уже с того, что ни в одном (!) из них нет в явном виде сформулированного деления на нормативную и позитивную этику бизнеса. Внимательное изучение с этой точки зрения всех существующих книг по деловой этике российских авторов [Петрунин, Борисов, 2001; Лучко, 2006; Егоршин, Распопов, Шашкова, 2005; Ботавина, 2001; Гурова, 2004] свидетельствует о том, что нормативные и позитивные вопросы постоянно смешиваются и в лучшем случае демонстрируется фрагментарное изложение одного или двух из трех разделов этики бизнеса. Данная ситуация является, с одной стороны, просто поразительной, так как специалисты не имеют права не разбираться в этих вопросах, а с другой стороны, недопустимой, поскольку не предоставляет возможности изучающим предмет легко понять базовые принципы и концепции этой науки.

Многие российские учебники по этике бизнеса вообще игнорируют вопросы нормативной этики, в связи с чем мы можем остановиться на подходах только трех авторов: И. П. Гуровой [Гурова, 2004], Ю. Ю. Петрунина и В. К. Борисова [Петрунин, Борисов, 2001]. Гурова представляет утилитаризм как краткое изложение идей Бентама и практически не обсуждает те методологические трудности, с которыми связано его применение. Петрунин и Борисов дают довольно содержательный анализ утилитаризма, который по степени подробности и охвата даже превышает аналогичные разделы многих западных книг, но, к сожалению, также имеет весьма досадные недостатки. В частности, эти авторы пишут о проблемах измерения удовольствия, но не останавливаются на вопросах оправданности взаимозаменяемости удовольствия разных людей, а именно эта проблема принципиально ограничивает применимость утилитаризма. Кроме того, Петрунин и Борисов предлагают весьма странную версию «норм-утилитаризма» как «требования ограничения сферы действий законов утилитаризма некоторыми нормами морали» [Петрунин, Борисов, 2001, с. 78] — это полностью ошибочное понимание данного подхода.

Западные авторы приводят самые различные интерпретации утилитаризма, и следует признать, что многие из них также страдают значительной неполнотой и некорректностью. Один из основных грехов нормативной этики бизнеса — ссылка на «экспертов» — более или менее очевидно проявляется в работе ряда авторов. Например, Россоу [Rossouw, 2005] подробно описывает позицию Бентама и его собственные ответы на критику в свой адрес (обеднение человека, слишком эгоистично, слишком трудозатратно, нереалистично и т. д.). При этом автор только цитирует Бентама и ничего не комментирует от своего лица, как бы воздерживаясь от самостоятельной оценки. Хосмер [Hosmer, 1991] представляет утилитаризм как «экспертное мнение» Бентама, хотя дает очень лаконичное и содержательное объяснение

его принципов. Крейн и Маттен [Crane, Matten, 2007] также трактуют утилитаризм как мнение Бентама и Милля.

Некоторые авторы демонстрируют непонимание основных принципов утилитаризма. Например, Уэйс [Weiss, 2006] дает весьма запутанную картину этого подхода. Сначала он отождествляет его с консеквенциализмом и утверждает, что ключевая мысль утилитаризма заключается в следующем: главное — цель, а не средства (ни на чем не основанное мнение). Уэйс приводит три принципа утилитаризма (причем третий принцип является довольно странным и повторяет второй [Weiss, 2006, p. 122]), а затем довольно сбивчиво описывает основанный на правилах (rule-based) и основанный на действиях (act-based) утилитаризм без какого-либо критического анализа указанных подходов, после чего сразу же переходит к обсуждению «проблем» утилитаризма, что демонстрирует непонимание автором его природы. Например, к «проблемам» он относит следующие вопросы: кто решает, что такое «добро», и для кого это «добро»? (Очевидно, что первый принцип утилитаризма не предполагает подобных вопросов.) Еще одна «проблема», по мнению Уэйса, заключается в том, что в утилитаризме нет места индивидуализму, так как максимизация «добра» происходит ради коллектива (это просто переворачивает с ног на голову идею утилитаризма).

В ряде учебников проблема утилитаризма излагается довольно корректно, хотя, на наш взгляд, не в полном объеме. Например, Шарма и Бал [Sharma, Bhal, 2004] довольно кратко, но верно описывают утилитаризм как анализ суммы полезностей, но при этом вовсе не упоминают о теоретических проблемах данного подхода. Наилучшее изложение утилитаризма дают Джоунс, Паркер и Бос [Jones, Parker, Bos, 2005], которые, хотя и отталкиваются от цитат из Бентама, руководствуются при этом исключительно логикой и здравым смыслом. Они уделяют большое внимание происхождению идей (например, указывают, что формула «наибольшего счастья для наибольшего числа людей» принадлежит Хатчесону), а также уточняют и дополняют данный подход, предлагая более полное и завершенное его описание.

Некоторые авторы не ассоциируют утилитаризм с Бентамом, а представляют его как мнение неких «утилитаристов». Здесь остается совершенно непонятным, кого они имеют в виду. Существуют ли какие-то «утилитаристы» на самом деле или это только воображаемые персонажи? Например, Тревино и Нельсон [Trevino, Nelson, 1995] не упоминают о Бентаме вообще, но говорят о существовании «утилитаристов», которые предлагают находить максимум общего благосостояния. Шо [Shaw, 1991] также представляет утилитаризм как мнение неких «утилитаристов», из которых Бентам и Милль являются «наиболее известными», при этом изложение их позиций по различным аспектам концепции занимает большее значение, чем логический анализ истоков самой концепции, который вообще практически не

осуществляется. Но существуют ли в современном мире «утилитаристы»? Существовали ли они когда-либо в прошлом? К сожалению, ответы на эти вопросы должны быть отрицательными. Все попытки обсуждать теорию утилитаризма как «чье-то» мнение идут в ущерб логическим основаниям этого подхода.

Многие авторы не уделяют должного внимания методологическим проблемам утилитаризма. Совершенно игнорирует проблему суммирования и взаимозаменяемости Россой [Rossouw, 2005]. Большинство авторов указывают на проблему измерения (см., напр.: [Trevino, Nelson, 1995; Shaw, 1991; Crane, Matten, 2007; Jones, Parker, Bos, 2005]), правда, один из них [Hosmer, 1991] утверждает, что это незначительный недостаток, так как во многих ситуациях и без точного измерения полезностей разных сторон можно сказать, как изменяется их общая сумма. С этим мнением будет чрезвычайно трудно согласиться любому, кто пробовал разобрать хоть один этический кейс с помощью данной методологии.

Некоторые авторы [Crane, Matten, 2007; Shaw, 1991; Trevino, Nelson, 1995; Hosmer, 1991] в качестве недостатка утилитаризма указывают на тот факт, что он не учитывает неравенство доходов. Состояние общества с большей суммой богатства, но с неравенством, согласно утилитаризму, будет считаться более предпочтительным, чем состояние общества с меньшей суммой богатства, но с равенством. На самом деле это является более узкой формулировкой (частным случаем) проблемы взаимозаменяемости, которая была сформулирована выше. Строго говоря, здесь важна не проблема неравенства, а проблема замены дохода одного человека на более высокий доход другого. Вероятно, было бы лучше использовать более корректную формулировку этой проблемы.

Как видно из проведенного анализа литературы, во всех учебниках утилитаризм описывается по-разному и, к сожалению, очевидна значительная неполнота его трактовок. Одной из серьезных проблем является синдром «экспертного мнения». Другой вопрос — слабый анализ недостатков утилитаризма: хотя почти все авторы пишут о проблеме измерения, взаимозаменяемость при этом анализируется недостаточно (в лучшем случае представлена посредством указания на проблемы неравенства). А именно она позволяет сформулировать более логически корректную слабую версию утилитаризма, которая может быть применена для анализа различных дилемм этики бизнеса.

УНИВЕРСАЛИЗМ

Разница между методологией утилитаризма и универсализма заключается в том, что если в утилитаризме каждый человек самостоятельно решал, что для него является добром и злом, то в универсализме существуют все-

общие, универсальные правила о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо», которые нельзя нарушать. Ключевой вопрос сводится к тому, *откуда берутся универсальные правила*.

Авторы книг по этике бизнеса обычно сообщают читателю о существовании нравственного императива Канта, который предписывает «относиться к другим так, как ты хотел бы, чтобы они относились к тебе», однако при этом не уделяют внимания тому, как возник этот императив, в результате чего это произошло. Этические принципы вновь воспринимаются как некое «экспертное мнение». Остается непонятным, почему именно этот философ из Кёнигсберга считается тем авторитетом, чье мнение по поводу универсальных моральных норм заслуживает наибольшего внимания.

«Экспертная» подача категорического императива является принципиально ошибочной, потому что императив Канта на самом деле был выведен этим философом логическим путем, и демонстрация этого пути (как сказали бы математики, доказательство *теоремы*, а не постулирование *аксиомы*) является весьма важной для понимания основ этики.

Более того, тот факт, что Кант считается «экспертом», имеет еще одно отрицательное последствие — в учебниках и научных статьях обсуждаются другие элементы этики этого мыслителя, которые, строго говоря, не имеют отношения к базовой логике универсализма. Например, Кант считал, что только такое действие является по-настоящему этическим, при котором человек *искренне и без принуждения* принимает категорический императив, а не следует ему как вынужденной мере (это подчеркивают Рейнолдс и Боуи [Reynolds, Bowie, 2004]). Или Кант считал, что для этичности действия обязательно наличие доброй воли (об этом пишет Россу [Rossouw, 2005]). Все эти рассуждения не имеют отношения к универсалистской методологии Канта и только отвлекают от нее внимание.

В чем же заключается методология категорического императива? Здесь нам нужно извиниться перед читателями за то, что далее нам предстоит потратить некоторое время на объяснение логики универсализма, прежде чем мы вновь сможем вернуться к обсуждению лакун и некорrekтностей в существующей литературе по этике бизнеса. Но в данном вопросе невозможно сослаться на уже имеющееся удовлетворительное объяснение этой логики, поскольку его просто не существует.

Исходная логика Канта. Чтобы понять, откуда берется нравственный категорический императив, нужно обратить внимание на общую направленность философии Канта — на изучение того, какое нетавтологическое знание может быть сформулировано без соприкосновения с опытом или, другими словами, какие *синтетические априорные суждения* возможны. Соответственно, нравственный императив Канта был следствием применения этой методологии к области морали. Кант задался целью определить,

существует ли моральный закон, который разум мог бы вывести без связи с личным опытом или конкретной ситуацией. Далее Кант заключает, что если такой закон существует, то он должен носить абсолютный характер, т. е. быть одинаковым для всех. Это условие фактически определяет содержание данного закона, так как единственный закон, с которым априори согласился бы любой человек, звучит таким образом: «Делай только то, что, по твоему мнению, должны делать все». Этот нравственный закон никак не связан с какими-то эмпирическими доказательствами или экспериментами и является тем самым синтетическим априорным суждением в области морали, которое искал Кант.

Иными словами, если совсем ничего не знать о Канте и его философии, для вывода универсального морального закона мы могли бы поставить следующий вопрос: если существуют универсальные правила, которые одинаковы для всех, то каковы эти правила? *Ответ заключается в самом вопросе*: человек должен вести себя так, как, по его мнению, должны вести себя другие.

Заметим, поскольку речь идет об универсальных правилах, эту же теорию можно было бы назвать теорией справедливости (все люди одинаково равны перед одним универсальным правилом) или теорией равных прав.

Сила и слабость категорического императива. Здесь следует отметить несколько методологических трудностей, не оговариваемых Кантом, но имеющих принципиальное значение для его выводов.

Во-первых, о каком разуме идет речь? *Чей* разум делает вывод о существовании единого нравственного закона? Вероятно, Кант подразумевал, что разум — это некий интеллект, подчиненный логике, а логика для всех людей одинакова, следовательно, это разум каждого отдельного человека.

Во-вторых, необходимо подчеркнуть, что у чистого разума нет и не может быть *целей*, ибо все цели человека задаются его желаниями, а желания находятся за пределами чистого разума. Следовательно, если абстрагироваться от *всех* желаний и остаться в царстве чистого разума, то рассуждение Канта заведет нас в тупик, ибо у чистого разума нет никаких собственных целей. Чтобы действительно был возможен тот вывод, который делает Кант, необходимо предположить, что мы все-таки рассматриваем не «чистый разум», а разумного живого человека, у которого есть определенные желания. Но какие?

Хочет ли он увеличения собственного богатства? Хочет ли он уничтожения других людей? Хочет ли он работать или грабить? Вот здесь и проявляется гениальность логики Канта — *конкретные желания не имеют значения*. Если человек работает и считает, что так должны поступать другие люди, он морален. Но если человек грабит и предполагает, что так должны поступать и остальные, он также морален! Поведение принимает силу мо-

рального закона уже при соблюдении принципа всеобщности, абсолютности, универсальности, вне какой-либо связи с конкретными целями. В этом заключается и сила (универсальность), и слабость (отсутствие конкретного содержания) категорического императива.

Тождество различных формулировок. Нравственный императив Канта существует в различных формулировках в работах самого Канта, иногда эти формулировки представлены как составные части общего морального закона. Если отбросить небольшие грамматические и стилевые различия, то останутся три типичные формулировки:

- 1) поступай согласно правилу, которое должно быть всеобщим законом;
- 2) поступай по отношению к другому так, как хочешь, чтобы он относился к тебе;
- 3) рассматривай других как цель, а не как средство.

Если проанализировать эти утверждения внимательно, то мы увидим, что все эти формулировки тождественны. Эквивалентность первой и второй норм заметить довольно легко. Если вторая требует от человека, чтобы он относился к соседу так, как хотел бы, чтобы сосед относился к нему, то первая просто напоминает человеку, что все остальные люди являются его соседями. Нетрудно понять, что вторая норма является частным случаем первой.

Эквивалентность третьей нормы двум предыдущим не так очевидна, но тем не менее может быть продемонстрирована довольно легко. Эта третья норма, утверждающая «рассматривай других как цель, а не как средство», неявно предполагает, что *самого себя человек уже рассматривает как цель*. Соответственно, других людей человек должен рассматривать точно так же, как он рассматривает самого себя. Есть ли здесь хоть капля нового смысла, по сравнению с первой и второй нормами?³

Тем не менее во многих книгах по этике бизнеса эти нормы преподносятся как взаимодополняющие части нравственного императива, что будет показано далее. В этой связи необходимо рассмотреть важное ограничение оригинальной логики Канта, которое должно быть преодолено, если мы хотим вывести действительно абсолютный и универсальный моральный закон.

³ Строго говоря, эквивалентность третьей и двух других норм выполняется только при указанном неявном предположении о том, что человек рассматривает самого себя как цель. Если же человек относится к себе как к средству достижения некоторой внешней цели (например, мировой революции, торжеству царства божия на Земле и т. п.), то, согласно первым двум нормам, он должен и к другим людям относиться как к средству, что буквально противоречит третьей норме. Однако в обычной ситуации все три нормы эквивалентны.

Неравенство вкусов и возможностей. Императив Канта в его оригинальной формулировке порождает несколько противоречий, которые не позволяют признать его в полной степени отвечающим методологическим требованиям самого Канта — априорности и абсолютности. Проблема состоит в том, что у всех людей имеются различные возможности и различные вкусы. Эти два обстоятельства подрывают действие сформулированного выше нравственного закона. Вспомним историю с Netscape и Microsoft. Первая считала неэтичным встраивание браузера в операционную систему Windows, потому что это сильно ослабляет позиции других поставщиков браузеров. Но Microsoft могла бы заметить, что не мешает Netscape выпускать свою собственную операционную систему и встраивать в нее свой браузер. Иными словами, Microsoft могла бы сказать, что ее действия полностью этичны по Канту, ибо она ведет себя с другими в соответствии с тем, что считает универсальным законом. Но какой бы «универсальный закон» выбрала Microsoft, *если бы оказалась в шкуре Netscape?* Или, например, молодые и здоровые работники могли бы выступать за отказ от активной политики государственного социального страхования, так как у них имеется много возможностей самостоятельно найти хорошую работу и они считают, что так должны поступать все. Это этичный выбор с точки зрения нравственного императива, но как учесть тот факт, что люди со слабым здоровьем или пожилые люди считают, что политика социального страхования должна быть иной? Другими словами, *неравенство возможностей и неравенство вкусов* порождают проблемы при использовании нравственного императива Канта в его оригинальной форме.

Вуаль неведения или еще более «чистый» разум. В истории нравственной философии логический выход из тупика, в который нас заводит продемонстрированное выше простое применение кантианского императива, был предложен американским философом Дж. Роулзом [Роулз, 1995]. Роулз представил максимально честную концепцию справедливости («универсализма»), которая позволит учесть изначальные различия в возможностях и вкусах. Предлагается провести мысленный эксперимент: все люди находятся в «исходном положении» — это равные, рациональные, свободные люди. При этом существует *вуаль неведения* (veil of ignorance) — никто не знает, какое место в будущем обществе он займет. Он может оказаться мужчиной или женщиной, черным или белым, высоким или низким, здоровым или больным, бедным или богатым, Microsoft или Netscape и т. д. За какое общественное устройство проголосуют люди в данной ситуации? Логично предположить, что в этой ситуации честные и рациональные люди поддержат любые события или изменения в принципах устройства общества только в том случае, если будет улучшаться положение особо нуждающихся. Логика здесь очень проста — поскольку

люди не знают, в каком положении они окажутся в реальном мире, они защищают наиболее уязвимую позицию.

Из второго принципа следует несколько важных производных выводов. А именно вывод о том, что должно быть поддержано перераспределение доходов для максимальной защиты слабых людей в обществе, которые не виноваты в своем ослабленном положении: бесплатное образование для детей из бедных семей, бесплатная медицинская помощь для людей со слабым здоровьем, помощь «структурным» безработным и т. д.

Нетрудно заметить, что критерий Роулза очень похож на правило Канта, так как заставляет человека представить себя на месте самой слабой и уязвимой стороны в сделке. Разумеется, рациональный человек в этой ситуации должен выбрать вариант поведения, который защищает интересы слабой стороны.

Таким образом, логика Роулза позволяет сформулировать нравственный императив Канта более жестко. Можно утверждать, что именно в такой формулировке он должен рассматриваться как основной критерий при определении этичности действий в рамках универсализма.

Как понимают и объясняют Канта западные и российские авторы?

В изложении универсализма наблюдаются весьма схожие проблемы, что и в изложении утилитаризма. В большинстве случаев в основе этих проблем лежит недостаток логического анализа, что значительно снижает качество этих текстов. Вот основные ошибки.

1. Отсутствие объяснения того, откуда берется нравственный закон.

Некоторые авторы полностью игнорируют логическую природу нравственного императива. Например, Уэйс [Weiss, 2006] и Фритцше [Фритцше, 2002] просто приводят «экспертное мнение» Канта, а Россю [Rossouw, 2005] отмечает, что Канту удалось вывести универсальный нравственный закон, но не оговаривает, каким образом это сделано.

Ряд авторов пытаются продемонстрировать логическую природу, но делают это не совсем удачно. Например, Шарма и Бал [Sharma, Bhal, 2004] вроде бы предпринимают попытку объяснить императив Канта, указывая на два требования, которым он должен соответствовать: 1) универсальность (действуй так, как должны действовать все); 2) обратность (относись к другим так, как хочешь, чтобы они относились к тебе). Однако это скорее разбор критерия, а не объяснение вывода императива. К тому же универсальность и обратность — это, как было показано ранее, одно и то же. В целом и в данной книге моральный императив подается как «экспертное» мнение уважаемого философа. Хосмер [Hosmer, 1991] приводит краткое и весьма запутанное изложение универсализма, которое практически отождествляется с кантианским, хотя подчеркивает наличие логического обоснования категорического императива. Тревино и Нельсон [Trevino, Nelson, 1995] да-

ют очень краткое описание универсализма, которое в целом корректно, но очень поверхностно: моральный закон имеет логическое обоснование. При этом они не уделяют внимания вопросу выбора людьми моральных принципов. Де Джордж [Де Джордж, 2001] подчеркивает, что принципы Канта являются логическими (даже приводит аналогию с математикой), но его объяснение традиционно многословно и способно запутать читателя.

Исключением является Шо [Shaw, 1991], который излагает категорический императив от лица Канта и приводит хороший анализ его логического основания как универсального закона, с которым должны согласиться все рациональные люди.

2. *«Дополнение» нравственного закона другими взглядами Канта.* Некоторые авторы рассматривают другие мнения Канта по этическим вопросам, которые на самом деле не имеют отношения к моральному императиву, выведенному логическим образом. Например, Россю [Rossouw, 2005] зачем-то уделяет много внимания идее «доброй воли», которая вообще никак не связана с критерием Канта. Шо [Shaw, 1991] посвящает «доброй воле» отдельный раздел, причем она для него — исключительно «экспертное мнение», находящееся в полном отрыве от логики.

3. *Отсутствие указания на идентичность разных формулировок.* Многие авторы приводят две или три формулировки категорического императива, но практически никто не ведет речь об их тождественности. Например, Россю [Rossouw, 2005] останавливается на трех практических следствиях: 1) действия должны быть универсальным законом; 2) относиться к каждому как к цели; 3) универсальные законы вытекают из человеческой воли. Уэйс [Weiss, 2006] представляет категорический императив, состоящим из двух частей (поступай так, как хотел бы, чтобы поступали все; относись к другим людям как к цели, а не как к средству). Крейн и Мэттен [Crane, Matten, 2007] также углубляются в обсуждение трех «максим» как трех частей концепции Канта, не замечая, что все три максимы представляют собой один и тот же принцип. Де Джордж дает длинное объяснение трех «максим» без указания на их тождественность и формулируя в итоге «три теста», обязательные для признания действия моральным [Де Джордж, 2001, с 153]. Исключением и здесь является Шо, который признает, что различные способы переформулировки категорического императива тождественны [Shaw, 1991, р. 60].

4. *Отсутствие анализа связи с утилитаризмом.* Практически никто из западных авторов не пишет о том, что универсализм не является полной противоположностью утилитаризма, а только дополняет его одним, хотя и важным, ограничением. Некоторые даже подчеркивают полную противоположность подходов. Например, Де Джордж полагает, что в деонтологии нравственность действия совсем не зависит от последствий. В его книге после заголовка «Применение нравственных правил» начинается

полная схоластика, причина которой — отрыв деонтологии от последствий [Де Джордж, 2001]. Тревино и Нельсон [Trevino, Nelson, 1995] также считают минусом универсализма невнимание к последствиям. Хосмер [Hosmer, 1991] начинает раздел об универсализме, представляя его как полную противоположность утилитаризма.

Некоторые авторы пишут о наличии некой связи между утилитаризмом и универсализмом, но не могут до конца сформулировать ее содержание. Например, Шо [Shaw, 1991] указывает на связь универсализма с утилитаризмом правил, рассматривая последний в изложении Р. Брандта, но не делает выводов о частичной тождественности универсализма и утилитаризма вообще. Намек на указание родства двух подходов содержится в книге Фритцше [Фритцше, 2002], который перед объяснением различных деонтологических подходов признает, что универсализм также основан на анализе последствий, но никак не развивает эту мысль дальше и не показывает, в чем именно сходятся их выводы.

5. *Некорректность критики.* Зачастую авторы учебников по этике бизнеса после изложения нравственного императива предлагают не совсем корректную критику этого подхода. Например, Уэйс [Weiss, 2006] приводит довольно странные возражения: 1) трудно думать постоянно о всех людях как о цели; 2) будут возникать неразрешимые ситуации, если считать всех людей равными, ведь теория заинтересованных сторон требует приоритетов — одни стороны важнее, чем другие [Weiss, 2006, p. 125]. Но может ли аргумент «трудно постоянно думать» оправдать неэтичное поведение? И почему теория заинтересованных сторон оказывается сформулированной еще до того, как принят базовый этический принцип?

Крейн и Мэттен [Crane, Matten, 2007] к недостаткам универсализма относят: 1) недооценку результатов; 2) излишнюю абстрактность принципов и сложность их применения; 3) идеалистичность, недооценивающую эгоизм реальных людей. Если со вторым недостатком еще можно согласиться, то первый некорректен (как и само деление на телеологию и деонтологию), а третий вообще вызывает недоумение (нежелание людей следовать моральному закону никак не опровергает этот закон).

Некоторые авторы подчеркивают, что недостатком нравственного императива Канта является возможность разногласия людей по поводу конкретных правил [Hosmer, 1991; Trevino, Nelson, 1995]. Это действительно трудный момент данной теории, но он в значительной степени преодолевается с помощью «вуали неведения», о чем данные авторы не пишут, поскольку не усматривают связи между логиками Роулза от Канта.

6. *Отсутствие связи с подходом Роулза.* Сам факт того, что в большинстве учебников Роулз и Кант выступают представителями *разных* этических подходов, свидетельствует о непонимании фундаментальных прин-

ципов универсализма. Например, Уэйс [Weiss, 2006] упоминает о Роулзе в отдельном разделе о «справедливости», уже через несколько страниц после того, как заканчивается разговор о Канте, причем делает это поверхностно. Шо [Shaw, 1991] также отрывает от Канта теорию справедливости и излагает ее в отдельной главе (в том числе и подход Роулза), как будто она не является непосредственным продолжением логики Канта. Хосмер [Hosmer, 1991] также теорию справедливости и подход Роулза дистанцирует от Канта и представляет как независимые подходы. Крейн и Мэттен [Crane, Matten, 2007] отделяют теорию справедливости (и вместе с ней Роулза) от других подходов. Фритцше рассказывает о Канте в теории естественных прав (что само по себе неожиданно), а о Роулзе — в теории справедливости.

Что касается российских учебников, то большая часть из них вообще не упоминает об универсализме [Лучко, 2006; Егоршин, Распопов, Шашкова, 2005; Ботавина, 2001]. Объяснение кантианского подхода в книге Петрунина и Борисова [Петрунин, Борисов, 2001] столь сумбурно, что вряд ли может донести смысл универсализма до читателя. Кроме того, здесь также подход Канта отождествляется с теорией моральных прав, а теория справедливости выносится в отдельный раздел. Гурова [Гурова, 2004] также излагает теорию Канта схоластическим образом.

Таким образом, большинство западных авторов понимает и объясняет универсализм не совсем корректно. Некоторые из них подают его как «экспертное мнение» Канта. Другие уделяют внимание тому факту, что в основе этой концепции лежит логика, но не идут до конца и не говорят о связи с утилитаризмом (и с последствиями действий), а также не формулируют принципы универсализма. Практически все авторы, которые упоминают Роулза, отделяют его от Канта, хотя на самом деле, как было показано выше, их концепции являются частью одного подхода.

Этика добродетелей. В основе этики добродетелей лежит идея о том, что необходимо оценивать не действия и не правила, а само действующее лицо — человека и те черты характера, которыми он обладает. Если это хорошие черты характера, то действия такого человека также нужно считать хорошими.

Для того чтобы согласиться с данной идеей, необходимо ответить на два вопроса.

Во-первых, какие черты характера человека нужно считать хорошими? Разумно предположить, что сами по себе черты характера не могут быть хорошими или плохими, так как ценность любой черты зависит от того, к каким последствиям она приводит. Например, честность является хорошей чертой, потому что позволяет укрепить репутацию хорошего партнера и привлечь дополнительных клиентов. Но, делая такой вывод, мы полностью сводим этику добродетелей к утилитаризму или универсализму.

Для того чтобы этика добродетелей представляла собой самостоятельную нормативную теорию, ответ на этот вопрос должен быть каким-то другим. Во-вторых, можно ли утверждать, что человек, который обладает хорошими чертами характера, всегда будет совершать хорошие действия? Небольшое размышление над данным вопросом заставляет усомниться в логичности этого подхода.

Существует еще одна методологическая трудность, которая заключается в том, что отдельно взятая черта может приводить к хорошим или плохим последствиям в зависимости от ситуаций. Например, насколько хороша педантичность в бизнесе? Если она позволяет бухгалтеру не делать ошибок, то это отличная черта, но если она мешает маркетологу придумать прорывную рыночную стратегию, то эта черта просто ужасна. Следовательно, необходимо вести речь о разных типах добродетельных людей для разных бизнес-функций.

Основными авторами этики добродетелей считают античных философов и прежде всего Аристотеля. Современным активным пропагандистом этики Аристотеля является А. Макинтайр, опубликовавший в 1981 г. книгу «После добродетели» («After Virtue»), посвященную обоснованию кризиса современной этической мысли и необходимости возвращения к аристотелевским представлениям о целостном и гармоничном человеке [Макинтайр, 2000]. Но, к сожалению, оба философа — и Аристотель, и Макинтайр — полностью находятся вне того дискурса, в котором пребывает нормативная этика утилитаризма и универсализма, в их текстах нет ответов на вопросы, сформулированные выше.

У этики добродетелей нашелся активный сторонник среди специалистов по этике бизнеса — Р. Соломон, предложивший отказаться от распространенных нормативных этических подходов (утилитаризма и универсализма), которые, с одной стороны, являются слишком абстрактными для приложения к реальным ситуациям, а с другой стороны, слишком сложны, чтобы их можно было объяснить бизнесменам [Solomon, 1992]. Вместо этого Соломон предложил использовать аристотелевскую концепцию добродетелей и воспитания хорошего характера, которая является гармоничной, простой и может быть успешно пропагандирована в бизнесе. Впоследствии Соломон развил эту идею еще в нескольких статьях, а также спровоцировал активно внимание к этой концепции других исследователей, которые пытались дополнить и уточнить его подход [Forsyth, 1992; Brewer, 1997; Limbs, Fort, 2000]. Следует отметить, что все эти работы по сути являлись работами по прикладной этике бизнеса, направленной на достижение необходимых целей, но никак не по нормативной этике. В этой связи совершенно непонятна попытка авторов учебных курсов позиционировать этику добродетелей в главах, посвященных нормативному анализу.

Тем не менее многие авторы поступают именно так — рассматривают этику добродетелей как один из нормативных подходов. Тревино и Нельсон [Trevino, Nelson, 1995] даже говорят о его преимуществах, потому что о добродетельности легко судить на основе норм какого-либо сообщества. Например, делать вывод о том, является ли бухгалтер добродетельным, можно на основе сравнения его поведения и профессионального кодекса бухгалтеров, что удобно, поскольку не требует анализа каждого его действия. К сожалению, авторы не замечают, что данный анализ не является самостоятельной нормативной теорией, так как берет за основу уже существующий профессиональный этический кодекс. Де Джордж [Де Джордж, 2001] со свойственным ему затягиванием изложения посвящает этике добродетелей отдельную главу. Однако ввиду запутанности текста узнать что-либо о решении тех нормативных вопросов, которыми занимаются утилитаризм или универсализм, из работы этого автора довольно сложно.

Заметим, что и в освещении этики добродетелей наблюдается традиционная склонность авторов представлять различные подходы как «экспертное мнение» — в данном случае экспертное мнение Аристотеля [Crane, Matten, 2007; Rossouw, 2005; Trevino, Nelson, 1995].

Однако многие западные исследователи [Shaw, 1991; Фритцше 2001; Hosmer, 1991], да и практически все российские [Петрунин, Борисов, 2001; Гурова, 2004] проблему этики добродетелей в своих учебниках игнорируют.

Эгоизм как нормативная этическая теория. Некоторые авторы, например Шо [Shaw, 1991], Крейн и Маттен [Crane, Matten, 2007], выделяют еще одну альтернативную теологическую теорию под названием «эгоизм», которая имеет своей целью только благосостояние того, кто принимает решение.

Является ли «эгоизм» вообще нормативной этической теорией? Очевидно, да, потому что нормативная теория предполагает сравнение двух состояний мира и теория эгоизма позволяет это сделать. Заметим, что при этом она требует выбора «главного действующего лица», без которого никакой этический анализ невозможен. Но кто должен быть этим лицом? Каждый человек сделает свой эгоистический выбор и предпочтет такое состояние мира, при котором лично ему будет лучше. Разумеется, выборы разных людей не будут совместимы друг с другом, поэтому «эгоизм» как теория не предполагает единого мнения людей о добре и зле.

Как теория эгоизма относится к утилитаризму и универсализму?

Она разделяет первый постулат утилитаризма о том, что каждому человеку разрешено выбирать свое «добро» самостоятельно, но противоречит его второму постулату, согласно которому нужно стремиться к максимизации суммы благосостояния всех заинтересованных сторон. Теория эгоизма предполагает, что можно максимизировать лишь благосостояние того, кто

принимает решение. Иными словами, теория эгоизма оправдывает любые действия человека, которые он совершает ради своего благополучия, а утилитаризм требует, чтобы человек максимизировал суммарную полезность всех людей.

Универсализм также не противоречит теории эгоизма в том, что каждому человеку разрешено понимать свое «добро» так, как он этого хочет. Кроме того, универсализм предполагает наличие неких норм, которые никому не разрешено нарушать.

Таким образом, утилитаризм и универсализм в своей основе тоже «эгоистичны», как и теория эгоизма, но, помимо этого, ограничивают изначальный эгоизм человека дополнительными условиями: максимизацией всеобщего блага или соблюдением универсальных норм. Чтобы подчеркнуть отличие теории эгоизма от этих, по существу, тоже эгоистических теорий, первую можно было бы назвать *теорией абсолютного эгоизма*, подчеркнув тем самым ничем не ограниченный характер последнего.

Теория эгоизма также понимается авторами учебников весьма по-разному. Например, Крейн и Маттен называют основным автором данной теории А. Смита. Вряд ли это утверждение можно считать корректным. Концепция «невидимой руки» говорит лишь о том, что стремление производителей к собственной прибыли в рыночной экономике ведет к увеличению общего богатства, но совершенно не является этическим обоснованием эгоизма.

Помимо теории эгоизма и этики добродетелей, в учебниках по этике бизнеса можно найти и другие нормативные этические теории. Например, Крейн и Маттен [Crane, Matten, 2007] обсуждают вопросы феминистской, дискурсивной и постмодернистской этики. Отметим, что указанные подходы, как и этика добродетелей, не являются фундаментальными нормативными, поэтому в данной статье их присутствие было бы излишним.

Теперь можно рассмотреть последний, принципиально важный вопрос — методологическую разницу между утилитаризмом и универсализмом, которая обозначена во всех учебниках, но при этом не является столь очевидной и корректной, как это может показаться на первый взгляд.

ДЕОНТОЛОГИЯ И ТЕЛЕОЛОГИЯ: ПРОБЛЕМЫ ДЕЛЕНИЯ

Практически во всех учебниках говорится о том, что существует *телеологический подход* (от teleology — «цель»), анализирующий все действия с точки зрения целей, которые при этом достигаются, и *деонтологический подход* (от deontology — «обязательства», «долг»), запрещающий совершать какие-либо действия.

Использование терминов «телеология» и «деонтология» в большей степени распространено в российских учебниках — их применяют лишь

некоторые западные авторы [Hosmer, 1991; Фритцше, 2002; Rossouw, 2005]. Во многих западных учебниках используется другая пара понятий: *консеквенциализм* (consequentialism) — анализ действий с точки зрения их последствий, и *неконсеквенциализм* (non-consequentialism) — отказ от анализа действий только с точки зрения их последствий [Trevino, Nelson, 1995; Shaw; Jones, Parker, Bos, 2005].

Разумеется, выбор для термина того или иного латинского корня не имеет принципиального значения. Важно рассмотреть содержательную разницу между двумя подходами, которая заключается в том, что в первом случае *оценивается результат* и можно совершать любые действия, если они ведут к добру; во втором случае *оцениваются действия* и некоторые типы действия считаются злом вне зависимости от того, к каким последствиям они приводят (например, нельзя увеличивать свое богатство, лишая какого-либо человека жизни).

Проблема заключается в том, что мы не можем провести строгое разграничение между действием и результатом, так как во многих случаях действие является само по себе результатом. Представьте себе ситуацию, когда человек убивает другого человека из удовольствия. Или человек присваивает себе имущество другого человека. Где здесь разграничение между действием и результатом? Очевидно, что анализ этих поступков будет осуществлен без какого-либо деления на действие и результат, и, следовательно, такое деление вообще *не нужно* для этической теории. Само разграничение на телеологию и деонтологию является лишним для этической теории, и если между подходами Бентама и Канта существует принципиальная разница, то ее нужно искать не посредством разграничения действия и результата, а каким-то иным образом.

При первом приближении кажется, что подходы Бентама (утилитаризм) и Канта (универсализм) абсолютно различны, но внимательно вдуматься, это не совсем так. Во-первых, универсализм не отрицает утилитаризм как таковой. Нравственный императив Канта не запрещает каждому человеку самостоятельно определять, что является для него добром (первый принцип утилитаризма). Наоборот, данный императив полностью поддерживает этот принцип, но требует сделать из него небольшое исключение: *человек сам решает, что для него добро, но при этом он не должен причинять ущерб другому человеку*.

Точно так же нравственный императив частично поддерживает второй принцип утилитаризма о максимизации суммарного удовольствия всех людей. Если быть более точным, то нравственный императив поддерживает *принцип улучшающего уравнивания* (защита более слабых участников системы), но отрицает *принцип улучшающей жертвы* (никакой разумный человек не проголосует за возможность осуществления действий, которые

могут еще больше уменьшить благосостояние слабых, даже если при этом благосостояние сильных возрастет непропорционально). Следовательно, универсализм можно рассматривать как некоторое уточнение утилитаризма путем добавления еще одного принципа.

* * *

Как было показано выше, нормативная этика бизнеса может быть представлена как четкая совокупность логических принципов, но, к сожалению, авторы современных учебников по этике бизнеса зачастую предлагают своим читателям неполное или некорректное изложение этого вопроса — представляют этические теории как «экспертные» мнения, дополняют их теории другими «экспертными» взглядами их авторов, которые, строго говоря, не являются элементами этих теорий, и, самое важное, осуществляют недостаточный сравнительный анализ утилитаризма и универсализма.

В дальнейшем мы продолжим анализ нормативной этики бизнеса и рассмотрим, как сформулированные в ее рамках принципы могут быть эффективно применены для анализа типичных ситуаций из практики бизнеса.

Литература

- Ботавина Р. Н.* Этика менеджмента: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2001.
- Гурова И. П.* Этика международных экономических отношений. М.: Дело, 2004.
- Де Джордж Р. Т.* Деловая этика. Т. 1–2. СПб.: Экономическая школа; М.: Прогресс, 2001.
- Егоршин А. П., Распопов В. П., Шаикова Н. В.* Этика деловых отношений: Учеб. пособие для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2005.
- Лучко М.* Этика бизнеса — фактор успеха. М.: Эксмо-Пресс, 2006.
- Макинтайр А.* После добродетели: Исследование теории морали / Пер. с англ. М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
- Петрунин Ю. Ю., Борисов В. К.* Этика бизнеса. М.: Дело, 2001.
- Роулз Дж.* Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.
- Фритцше Д. Дж.* Этика бизнеса. Глобальная и управленческая перспектива / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002.
- Brewer K. B.* Management as a Practice: A Response to Alasdair MacIntyre // Journal of Business Ethics. 1997. Part 1. Vol. 16. June. N 8. P. 825–833.
- Crane A., Matten D.* Business Ethics. Oxford: Oxford University Press, 2007.
- Forsyth D. R.* Judging the Morality of Business Practices: The Influence of Personal Moral Philosophies // Journal of Business Ethics. 1992. Vol. 11. May. N 5/6. P. 461–470.
- Jones C., Parker M., Bos R.* For Business Ethics. Routledge, 2005.
- Hosmer L. T.* The Ethics of Management. 2nd ed. Boston, MA: Richard D. Irwing Inc., 1991.

- Limbs E. C., Fort T. L.* Nigerian Business Practices and Their Interface with Virtue Ethics // Journal of Business Ethics. 2000. Part 2. Vol. 26. July. N 2., P. 169–179.
- Reynolds S. J., Bowie N. E.* A Kantian Perspective on the Characteristics of Ethics Programs // Business Ethics Quarterly. 2004. Vol. 14, N 2.
- Rossouw D., van Vuuren L.* Business Ethics. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Sharma P., Bhal K. T.* Managerial Ethics. Dilemmas and Decision Making. New Delhi: Sage Publications, 2004.
- Shaw W. H.* Business Ethics. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Co., 1991.
- Solomon R. C.* Corporate Roles, Personal Virtues: An Aristotelean Approach to Business Ethics. // Business Ethics Quarterly. 1992. Vol. 2. July. N 3. P. 317–339.
- Trevino L. K., Nelson K. A.* Managing Business Ethics: Straight Talk About How to Do It Right. N. Y. John Wiley & Sons, Inc., 1995.
- Weiss J. W.* Business Ethics: A Stakeholder and Issues Management Approach. Ohio: Thomson South Western Publishers, 2006.

Статья поступила в редакцию 18 сентября 2008 г.