Ярославский государственный университет

им.П.Г.Демидова

университетский колледж

**РЕФЕРАТ**

на тему

«Этика коммерсанта»

студента группы 1К

Иванова Андрея

*СОДЕРЖАНИЕ*

*1. Этика и мораль коммерсанта.*

*2. Морально-этический кодекс.*

*3. Культура коммерсанта.*

Этика – в переводе с греческого языка означает философское учение о морали, ее принципах, нормах и роли в обществе (Э.Гегель).

Мораль – это совокупность принципов и норм поведения людей по отношению друг к другу и к обществу (Современный толковый словарь русского языка М.,2004).

В коммерческой деятельности этика и мораль выражаются в высоконравственном поведении коммерсанта в процессе проведения различных коммерческих операций. Коммерсанту следует создать себе имидж порядочного и честного человека, следуя принципам высокой морали. Чаще всего многие начинающие коммерсанты недостаточно осознают, что соблюдение принципов морали и этики и создание имиджа порядочного человека являются залогом успешной коммерческой деятельности.

Профессиональная этика – система норм нравственного поведения в какой-либо профессиональной среде, это профессиональная культура, система общепризнанных правил поведения по отношению к партнерам по бизнесу и самому бизнесу в целом.

Россия – это одна из первых стран, где была предпринята попытка введения саморегулирования в сфере коммерческой деятельности. Так, на проходившем в 1912 году съезде предпринимателей был принят свод правил о неформальной регламентации деловых отношений:

- Будь честен и правдив. Основой успешного предпринимательства, а также залогом устойчивых и гармоничных отношений в бизнесе являются честность и правдивость.

- Люби и уважай человека. Уважая своих партнеров, обеспечивает себе ответное уважение и авторитет. Люди чувствуют доверие со стороны своего руководителя и стараются приложить все свои способности и знания для достижения отличных результатов.

- Уважай власть. Уважение к власти дисциплинирует бизнесмена и обеспечивает порядок и соблюдение юридических и административных законов.

- Уважай право частной собственности. Уверенность в соблюдении права частной собственности обеспечивает свободному предпринимателю возможность успешно и благотворно трудиться на благо своего государства.

- Будь целеустремленным. Начиная свою деятельность, предприниматель должен поставить перед собой ясную цель, которую нужно достичь. На пути достижения этой цели нельзя отвлекаться на другие, второстепенные цели.

- Живи по средствам. Перед началом любой бизнес- операции предприниматель обязан правильно оценить свои возможности и размер своих денежных средств..

Соблюдая эти нехитрые правила ведения коммерческой деятельности, коммерсант обеспечивает себе уверенность не только в успешном будущем своего дела, но и создает себе стойкую репутацию порядочного человека.

К сожалению, чаще всего приходится наблюдать неуважение к власти, уклонение от уплаты налогов, несоблюдение законов этики и морали в коммерческой деятельности.

Бизнесмены, отличающиеся невежеством в вопросах морали, видят в своих клиентах не полноценных участников товарообмена, а лишь источник получения прибыли.

Современные коммерсанты с осуждением относятся к нечестному ведению бизнеса и нарушению морально-этического кодекса, поэтому чаще всего бизнесмены, недальновидные в вопросах законов ведения коммерческой деятельности и правил общения в процессе бизнес- операций , завершают свое дело полным крахом.

Современный коммерсант должен обладать таким комплексом качеств, как:

- гуманизм;

- доверие и уважение по отношению к другим людям, уважение их профессионализма и компетенции;

- стремление видеть и ценить личностные качества не только в себе, но и в окружающих людях;

- быть убежденным в том, что результаты его труда принесут пользу не только самому бизнесмену, но и государству;

- воспринимать бизнес как творческий процесс;

- верить в способности окружающих людей, в их желание развиваться во имя продвижения бизнеса;

- стремиться к самосовершенствованию, умножению своих знаний, изучению новых технологий;

- быть настоящим ценителем науки, культуры, образования;

- соблюдать законы, социальный порядок, уважать государственную власть, любые формы собственности;

- не наносить вреда экологии;

- признавать конкуренцию как необходимую составляющую в торговом бизнесе, стремиться к честному сотрудничеству с другими партнерами.

Проведя анализ исторически выработанных принципов морали, можно отметить стремление выделить в современных представителях предпринимательства как необходимые деловые качества, так и качества высокоморального и высокоинтеллектуального человека.

Культура – это высокий уровень развития какой-либо сферы человеческой деятельности или условий его жизни. Культура предпринимательства представляет собой образ поведения предпринимателей и представление об их ценности. Культура характеризует уровень воспитания, образования, общения людей, их духовный мир.

Культура предпринимательства включает в себя взаимодействие и общение между участниками предпринимательской деятельности, веру в свое дело, соблюдение высокого качества продуктов своей деятельности.

Культура предпринимательства состоит из внутренней и внешней культуры предпринимательских фирм Внутренняя культура отображает взаимоотношения участников бизнеса внутри фирмы. Внешняя культура воплощает в себе соблюдение правил культурного поведения предпринимателей по отношению к своим поставщикам, потребителям, покупателям и другим участникам бизнес-операций, с которыми контактирует предприниматель в процессе своей деятельности.

Существуют открытая и закрытая культура поведения предпринимателя. Открытой называется культура, выставленная на показ, на всеобщее обозрение. А закрытая – является истинным, негласным образом поведения предпринимателя.

Культура предпринимательства, как и мораль, является важным правилом ведения предпринимательского дела, несмотря на то, что правила эти не имеют официального письменного подтверждения.

Имеются две составляющие стороны культуры предпринимательства.

1. Представление предпринимателя о ценностях бизнеса. У каждого предпринимателя существует своя шкала ценностей, свои цели, своя точка зрения на потребителей, спрос на товар, качество товара, способы расчетов затрат и прибыли.

2. Правила и нормы поведения во время проведения бизнес-операций. Каждый предприниматель устанавливает для себя определенные правила и нормы поведения, необходимые для успешного сотрудничества с участием операций.

Конкретное поведение – поведение предпринимателя в процессе проведения какой-либо бизнес-операции, где он воплощает в жизнь усвоенные им правила и нормы культурного поведения.

Культура предпринимательства включает в себя несколько отраслей, в которых наиболее часто происходит ее проявление: культуру обслуживания, культуру торговли, административно-управленческую культуру.

Культура предпринимательства не является самостоятельным процессом, она объединяет как культуру предпринимателя, так и культуру других участников бизнес-операции, культуру работников, культуру потребителей и покупателей.

Недостаток культуры предпринимательства у современных бизнесменов приводит к образованию посреднического предпринимательства, в котором получение небольшой, но быстрой прибыли ценится бизнесменами выше, чем планирование и проведение крупных бизнес-операций.

В процессе предпринимательской деятельности бизнесмену приходится вступать в такую форму общения с партнерами, как деловые переговоры. Для того чтобы правильно провести эту деловую встречу, необходимо приобрести навыки общения во время переговоров.

Перед тем, как отправляться на важную деловую встречу, необходимо обдумать, что и как говорить партнерам по переговорам. Следующим важным фактором является создание подходящей атмосферы во время переговоров. Встреча начинается с приветствия, представления деловых партнеров друг другу. Следующим этапом встречи является изложение проблемы, введения в курс дела, определение характера проблемы.

Далее бизнесмен должен изложить свою позицию в отношении данного вопроса, после чего начинается обсуждение темы с партнером. Обсуждение заканчивается заключением договора о путях решения проблемы. После того, как в процессе диалога намечаются основные варианты решения обсуждаемой проблемы, переговоры можно завершить.

Начинать переговоры нужно с важных аспектов, которые необходимо обсудить. Если в процессе обсуждения партнеры приходят к согласию, следующим этапом общения будет обсуждение деталей.

В последние годы развитию профессиональной этики в нашей стране уделяется много внимания. Одной из задач, стоящей перед Национальным фондом “Российская деловая культура”, учрежденным Торгово-промышленной палатой РФ и другими общественными организациями, является внедрение Этических принципов ведения дел в России:

- принципы личности;

- принципы профессионала (всегда веди дело сообразно средствам, оправдывай доверие, в нем – основа предпринимательства и ключ к успеху, стремись завоевывать репутацию честного, компетентного и порядочного партнера, будь таким, каким ты хочешь видеть своего лучшего партнера, конкурируй достойно, не доводи деловые разногласия до суда, самый надежный партнер – тот, который тоже выиграет от сделки);

- принципы гражданина России;

- принципы гражданина Земли.

Формируя себя как коммерсанта, необходимо быть вежливым, тактичным, деликатным, доброжелательным и полностью управлять своими эмоциями; следует сформировать имидж коммерсанта, гарантирующий успех.

Этикет – слово французского происхождения, установленный порядок поведения где-либо. Вместе с тем требования этикета не являются абсолютными. Соблюдение их зависит от места, времени и обстоятельств. Поведение, недопустимое в одном месте и при одних обстоятельствах, может быть уместным в другом месте и при других обстоятельствах.

Любой коммерсант должен овладеть навыками профессионального поведения, следуя этикету делового человека, который включает:

- правила представления и знакомства;

- правила ведения деловых бесед;

- правила деловой переписки и телефонных переговоров;

- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;

- требования к речи;

- знание делового протокола и т.п.

*Список литературы*

*Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность: конспект лекций / Е.Н.Егорова, Е.Ю.Логинова. – М.: Эксмо, 2008.*

*Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник /Ф.Г.Панкратов – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2008.*

*Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник / О.В.Памбухчиянц – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2007.*