

Секція: Корпоративні структури в системі сучасних конкурентних відносин.
Котенко Т. Ю.

*Старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана
М. Київ, Україна*

КУЛЬТУРА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному світі все частіше керівники підприємств та фахівці-службовці стикаються із проблемою – чи співрозмірний час витрачений на виконання додаткової частини проекту з доходом, що приносить виконання цієї частини роботи? Менше залишається вільних хвилин на задоволення своїх особистих потреб і саморозвитку людини.

Основна мета корпорації полягає в максимізації доходів своїх власників, але мета одноосібного підприємця може бути зовсім іншою. Останній може дозволити собі відвідувати футбольні матчі місцевої команди по суботах. Він також може дозволити собі утримувати на фірмі декілька співробітників, які не надто продуктивно працюють, виплачувати їм заробітну плату з дружби і лояльності. Ведення бізнесу таким чином відповідає його власним особистим цілям. Він знає, що міг би зробити більше грошей, якщо би пропускав футбольні матчі, але йому комфортно у створених умовах, він вільний зробити цей вибір.

Розмежування понять невизначеності та ймовірності призводить до розуміння суті ризику. Невизначеність не піддається кількісній оцінці. Ймовірність, що представляє собою можливість отримання якого-небудь результату, навпаки, вимірна. В свою чергу повна відмова від ризикованих операцій не дає можливості в сучасному бізнесі отримувати високий дохід.

Здатність корпорації приймати ризиковані рішення має фундаментальне значення для її фінансових результатів і перспектив виживання на ринку. У цій

статті ми розглядаємо як поєднання національної культури і вихованості управлінців впливає на корпоративні рішення щодо прийняття ризиків діяльності. Конфлікт виникає в результаті того, що стимули для управлінського персоналу взаємопов'язані з ризиками, які очікують підприємство в результаті прийняття ними фінансових рішень. Теоретичні засади принципал-агентських відносин розглядалися в дослідженнях вітчизняних та іноземних науковців [1, с. 5-6; 2, С. 79, 431-468]. Однак, у розглянутих роботах увага не приділяється культурному контексту, умовам, в яких менеджери приймають рішення. Досліджено культурний аспект прийняття фінансових рішень та здійснення бухгалтерських операцій.

По-перше, встановлено специфічні економічні та психологічні канали кризь які три особливі культурні якості (самостійність або індивідуалізм, уникнення невизначеності та гармонія) виявляють свій вплив на прийняття ризикованих рішень корпораціями.

По-друге, продемонстровано, що культурні цінності впливають на прийняття ризикованих рішень, проведення контролюючих заходів формальними інституціями¹ та на економічний розвиток країн по всьому світу [3]. По-третє, встановили критерії впливу культури у прийнятті корпоративних рішень такі як рівень доходу та розмір підприємства.

Таким чином, посилено розуміння того, що неформальні інституції, такі як культура, впливають на прийняття фінансових рішень поряд із формальними, і в тому випадку, коли вони приймаються висококваліфікованими фахівцями у глобалізованому середовищі [4, С. 69, 505-527; 5].

Отже, досліджено декілька причин, які відрізняють процес прийняття ризикованих рішень по всьому світу. Одна з них - це самостійність менеджерів, які готові діяти на свій розсуд та відокремлено від інших, вмотивовані таким чином проявляти свою індивідуальність. Така поведінка призводить до

¹ Формальні інституції визначають умови, в яких працюють підприємства, розрізняють економічні та політичні формальні інституції.

використання правил, в результаті яких переважають ризиковані, проте вищі ставки доходу, порівняно із тими, що їх отримують менш самостійні менеджери. В той же час, такі індивідуалістичні управлінці в результаті самовпевненості, що вони більш кваліфіковані та мають вищий рівень контрольованості доходів, ніж інші, недооцінюють рівень невизначеності у прийнятті ризикованих рішень [6, С. 84, 60-79]. Цей аспект призводить до отримання ними нижчої премії за ризик, порівняно із менш самостійними менеджерами. За рахунок впливу управлінської автономії (самостійності) та самовпевненості, вважаємо, що індивідуалізм прямо пов'язаний із прийняттям ризикованих фінансових рішень.

Уникнення невизначеності - це рівень враженості членів культурного осередку в результаті зіткнення з непевними або невизначеними ситуаціями. Рівень вразливості не пов'язаний із рівнем уникнення ризику [7]. Наприклад, менеджери з високим рівнем уникнення невизначеності за наявності неоднозначності почуваються тривожно і будуть відповідно обирати найменш інноваційні рішення. Таким чином, уникнення невизначеності має непрямий зв'язок із рівнем прийняття ризику корпорацією.

Менеджери з низьким рівнем гармонії, задоволеності оточуючим середовищем та собою, спокійно сприймають зміни і конфлікти, що виникають в процесі здійснення інноваційних проєктів. Напроти, керівники з високим рівнем гармонії уникають конфліктів, відповідно будуть або відмовлятися від нових проєктів або вимагатимуть вищої премії за ризик. Отже, вважаємо, що гармонія індивіда в суспільстві має обернений зв'язок із готовністю до прийняття ризикованих рішень.

Підсумовуючи, визначимо три гіпотези, засновані на трьох рівнях впливу, що стосуються впливу культури на прийняття ризикованих фінансових рішень:

- 1) між рівнем самостійності поведінки в середині держави та рівнем прийняття ризику корпорацією існує пряма залежність;
- 2) між рівнем уникнення невизначеності на рівні нації та рівнем прийняття ризику корпорацією існує непряма залежність;

3) між рівнем гармонії населення та рівнем прийняття ризику корпорацією існує непряма залежність.

Подібним чином можна довести ще дві гіпотези щодо стримуючого впливу середовища, в якому знаходиться конкретне підприємство, а саме від співвідношення між культурними цінностями та рівнем прийняття корпоративного ризику:

4) вплив культури посилений на підприємствах з вищим рівнем корпоративної свободи, що підкріплено свободою отримання доходів;

5) вплив культури послаблений на підприємствах із посиленням внутрішнім контролем, що супроводжується більшим розміром підприємства.

З метою визначити вплив вільного отримання доходів та розміру підприємства на відношення між культурними цінностями та готовністю фірми прийняти на себе ризик, згрупували у рівняння шість взаємопов'язаних умов: кожна з трьох культурних цінностей (самостійність, уникнення невизначеності та гармонія) співставляється з свободою отримання доходу та розміром фірми та являє собою той чи інший рівень розвитку підприємства.

Для підприємств мірою прийняття рішення щодо участі у ризикованих проектах може бути стандартне відхилення по рентабельності активів та середній рівень здійснення науково-дослідних робіт (що визначає ризикованість корпоративної політики). Звичайно НДР є ризикованими через низьку ймовірність успіху, вигоди очікують у довготерміновий строк та в невизначених умовах.

Міри культурних цінностей - рівень самостійності, самосвідомості населення, бажання уникнути невизначеності та стан гармонії - змінюються дуже повільно. В той час як корпоративні показники можуть мати більш швидку динаміку темпів змінюваності. Питаннями для подальшого дослідження повинні стати математичні розрахунки та вимірювання ступеню взаємозв'язку критеріїв розвитку підприємств в залежності від культурних чинників. Особливого значення це питання набуває в умовах самовизначення нашої країни, виходу її на якісно новий економічний та культурний рівень.

Література:

1. Терещенко О. О. Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 / О.О. Терещенко; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2005. — 34 с.
2. Coles, Jeffrey L., Naveen D. Daniel, and Lalitha Naveen, 2006. Managerial incentives and risk-taking, *Journal of Financial Economics*, pp. 79, 431-468.
3. Institutions, Firms and Economic Growth: New Zealand Treasury Working Paper, № 04/19. September 2004. Режим електронного доступу: <http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/wp/2004/04-19/04.htm>.
4. Leuz, Christian, Dhananjay Nanda, and Peter D. Wysocki, 2003. Earnings management and investor protection: An international comparison, *Journal of Financial Economics*, pp. 69, 505-527.
5. Hail, Luzi, and Christian Leuz, 2006. International differences in the cost of equity capital: Do legal institutions and securities regulation matter? *Journal of Accounting Research*, pp. 44, 485-531.
6. Sedikides, Constantine, Lowell Gaertner, and Yoshiyasu Toguchi, 2003. Pancultural self-enhancement, *Journal of Personality and Social Psychology*, pp. 84, 60-79.
7. Hofstede, Geert H., 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, 2nd edition, Sage, Thousand Oaks, CA.