



כל הזכויות שמורות לחברת 4Balance הפקות בע"מ ©
 השימוש במסמך זה כפוף ל**תנאי השימוש** באתר המקצועי לענייני חברות, www.4balance.co.il
 4B_ET_021408_014_018 ימוכין:

האם אתיקה טובה ליזמים?
 הוכן על ידי: אבשלום אדם (2/14/2008)

אתיקה אינה תמיד חיונית בשלבים הראשונים של מיזם חדש, אבל יזם שלא ינקוט אותה לא יגיע לטווח הארוך

אנדי גרוב, מנכ"ל אינטל שהתפרסם ביכולתו האסטרטגית להפוך את אינטל למובילה בשוק המעבדים בעולם, סיפר לפני כשנתיים שבתחילת דרכה מכרה אינטל גם מעבדים פגומים כדי לעמוד במכסת המכירות. ברמה האסטרטגית ניתנה עדיפות לעמידה בהזמנות על חשבון איכות המוצר, והפתרון הטקטי היה לקבל את המעבדים הפגומים חזרה ולשלוח במקומם מעבדים תקינים. אנדי גרוב גם סיפר שלאורך זמן, כדי להצליח בשוק המעבדים ובתחרות עם חברות אחרות, נדרשה אינטל להגיע למצוינות באיכות ולהתנהגות אתית, משום שבטווח הרחוק המחיר של התנהגות לא הוגנת – פגיעה במוניטין – היה מסכן את קיומה.

גרף הפעולה הזו – ביצוע עסקאות לא הוגנות בטווח הקצר לשם התבססות בשוק, ולאחר מכן תיקון ושיאפה להגנות – אינו ייחודי לאינטל וליזמים של חומרה. גם יזמים של תוכנה כמו ביל גייטס מכרו תוכנות שפיתוחן טרם הושלם, ולאחר השלמת הגרסאות המתקדמות והמשופרות קיבלו רוכשי התוכנות "טלאים". כיום ממעטים לפעול בשיטה הזו בשוק התוכנות, ועל פי רוב כשמפיצים תוכנה בוסרית הדבר נעשה תחת הקוד המוכר "גרסת ביתא".

אין ויכוח על ההצלחה הפיננסית של יזמים אלו הן בטווח הקצר והן בטווח הארוך. יש אמנם סיפורי הצלחה של יזמים ששמרו על אופן פעולה אתי הן בטווח הקצר והן בטווח הארוך, אבל המסקנה הכללית מהסיפורים של אינטל ומיקרופוסט היא שלעתים אין הכרח בהתנהגות אתית בטווח הקצר, ושהפגיעה במוניטין הכרוכה בכך לא בהכרח תעמוד ליזמים לרועץ בטווח הארוך. אז מה נמליץ ליזמים?

הכלכלן תומס סואל הגיע למסקנה שהתנהגות לא הוגנת תפגע בסוחרים ובכלכלה הן בטווח הקצר והן בטווח הארוך (ראו את ספרו המצוין **יסודות הכלכלה בהוצאת שלם**). אפשר להבחין בין יזמים שנהפכו לענקים – כגון בעלי המיזמים הווירטואליים הגדולים, המקימים של Ebay ו-Amazon – לבין יזמים קטנים (גם כאלה שעיסוקם המרכזי אינו מסחר) המוכרים חפצים דרך Ebay ו-Amazon. היזמים מהסוג הראשון – יזמי Ebay ו-Amazon – נהגו מלכתחילה באופן אתי, תוך שמירה על מחויבות בלתי-מתפשרת להוגנות בפעילות לשם ניהול עסקיהם. במקרה של אמזון בא הדבר לידי ביטוי בפיתוח כלים לתיעוד מלאי כך שנמכרו רק מוצרים שהיו במלאי; במקרה של אי-ביי בא הדבר לידי ביטוי במחויבות לבדיקת איכות של המשתתפים במסחר – בדיקה שפגעה בתחילת הדרך בהיקפי המסחר בחנות. בשני המיזמים גילו מהר מאוד שכדי להצליח במסחר קמעונאי עליהם לבנות כלים טכנולוגיים שיאפשרו מסחר הוגן, שכן הנכונות של הלקוחות להיפרד מכספם הייתה קטנה בטרם ניתנה להם הבטחה כלשהי שהמוכרים יעמדו בהחייבותם – ולהפך: בטרם ניתנה למוכרים הבטחה כלשהי שהקונים יעמדו בהבטחת התשלום. התפתחות המסחר הייתה מוגבלת בטרם פותחו מנגנונים טכנולוגיים שהגנו על שני הצדדים, ולאחר שפתחו מנגנונים כאלה התרחשה פריצת דרך במסחר באמצעות הרשת.

אם נפנה כעת ליזמים מהסוג השני ניקח כדוגמה את גברת כהן מחדרה, המבקשת למכור בחדרי המסחר של השוק הווירטואלי את מנורת הלוקס שירשה מסבתא (מוצר נדיר בשוק של Ebay). גברת כהן תגלה שלידי כל מוכר יש דירוג מוניטין, ודירוג מוניטין נמוך מ-95 אחוז משמעו סיכוי נמוך מאוד לעסקה. המסקנה של גב' כהן – ושל כולנו – היא שהסיכוי לשרוד במסחר הווירטואלי מותנה בהתנהגות הוגנת. התנהגות לא הוגנת כרוכה במשוב מיידי – הערכה שלילית מלקוחות שנכוו. מכאן, שההצלחה בשוק הזה – הן לטווח הקצר והן לטווח הארוך – מותנית בהתנהגות אתית. בטווח הקצר נחוצה התנהגות אתית ליצירת מוניטין חיובי, וממילא רק מי שיצליח בטווח הקצר יוכל להגיע לטווח הארוך.

מאחר שרובנו גברת כהן מחדרה, מיעוטנו אמזון ואי-ביי, ורק יחידים מאיתנו הם אנדי גרוב וביל גייטס, המסקנה היחידה המתבקשת היא שבכלכלה של היום בייחוד עבור יזמים, אתיקה טובה לעסקים.

לקישור באינטרנט