DOI: 10.17117/na.2017.01.01.231

<http://ucom.ru/doc/na.2017.01.01.231.pdf>

Поступила (Received): 23.01.2017

Шевцов В.В., Ляшенко Н.Ю. О дополнительном стимулировании менеджеров их участием в прибыли

Shevtsov V.V., Lyashenko N.Yu.
Additional promotion managers their participation in profits

В основе хозяйственной деятельности современных предприятий взаимоотношения собственников и управляющих (агентов). Их отношения очень часто приводят к конфликтам. Теоретическую основу для их минимизации дают работы ученых, посвященные теории агентских отношений. На основе анализа практики разрешения таких конфликтов на российских предприятиях, предлагается расширить практику стимулирования наемных менеджеров их участием в прибыли предприятия

Ключевые слова: экономическая наука, теория контрактов, агентские отношения, агенты

Шевцов Владимир Викторович

Доктор экономических наук, профессор
Кубанский государственный аграрный
университет
г. Краснодар, ул. Калинина, 13

Ляшенко Надежда Юрьевна

Магистрант
Кубанский государственный аграрный
университет
г. Краснодар, ул. Калинина, 13

The basis for the economic activities of modern enterprises relationship owners and managers (agents). Their relationship is very often lead to conflicts. Theoretical basis to minimize work give scientists devoted theory of Agency. Based on the analysis of the practice of dealing with such conflicts on Russian enterprises, it is proposed to extend the practice of stimulating hired managers of their participation in the profits of an enterprise

Key words: science of economics, contract theory, agency, agents

Shevtsov Vladimir Viktorovich

Doctor of Economic Sciences, Professor
Kuban state agrarian university
Krasnodar, Kalinina st., 13

Lyashenko Nadezhda Yuryevna

Master
Kuban state agrarian university
Krasnodar, Kalinina st., 13

Теория контрактов – одна из самых молодых и быстро развивающихся отраслей экономической теории. Она базируется на основных предположениях неоклассической экономики, а именно, предполагает рациональность экономических агентов и широко использует теорию экономического равновесия и теорию игр. Однако, в отличие от неоклассической теории общего равновесия, рассматривает ситуацию, когда нарушаются предположения о симметрии информации, совершенстве конкуренции и полноте контрактов и рынков, отсутствии транзакционных издержек [6]. Теория контрактов в действительности предлагает позитивное моделирование транзакционных издержек, описывая, как именно устроены отношения агентов и равновесия в случае невыполнения

условий теоремы Коуза (частные стороны имеют возможность прийти к соглашению, не неся дополнительных издержек по распределению ресурсов, если они в состоянии решить и проблему внешних эффектов).

В современных экономических условиях на периферию выходит вопрос о правильном составлении контрактов между различными агентами, чтобы все оставались в выигрыше. При помощи модели «Принципал – агент» и рассматривается этот вопрос в экономической теории, в которой один агент («принципал» или начальник) нанимает другого агента (простого «агента» или подчиненного) для выполнения некоторого проекта. Но успех проекта зависит не только от самого агента, но и от других факторов, на которые не может повлиять сам агент. Так как принципал видит только окончательный результат, то есть он видит, был ли проект успешным или окончился провалом, то он точно не может знать, что именно повлияло на такой исход – внешние факторы или усилия агента. Отсюда возникает вопрос, какой контракт должен предложить принципал агенту, для того чтобы создать агенту стимул прикладывать большие усилия, при том, что усилия агента можно оценить только косвенно по итоговому результату? Ответ на данный вопрос можно найти в теории контрактов.

Американские исследователи М. Дженсен и У. Меклинг являются авторами концепции агентских отношений, сформулировавшие ее в 1976 году в работе: «Теория фирмы: управленческое поведение, агентские затраты и структура собственников». Данная концепция предполагает, что деятельность менеджеров (агентов) лишь тогда будет направлена на реализацию главной цели эффективному управлению финансами, если она будет дополнительно стимулироваться участием менеджеров в прибыли и, соответственно, эффективно контролироваться собственниками [3].

Теория агентских отношений объясняет, как наилучшим образом организовывать отношения, в которых одна из сторон определяет работу, а другая сторона делает работу. В таких отношениях, принципал нанимает агента, чтобы сделать работу, или выполнить задачу, которую принципал не может или не желает делать. Например, в корпорации, директора являясь акционерами компании, делегируют часть полномочий агенту, т.е. исполнительному руководству компании, для выполнения задач от их имени. Теория агентских отношений предполагает, что как принципал, так и агент мотивированы собственными интересами.

Таким образом, если обе стороны руководствуются собственными интересами, агенты, скорее всего, будут преследовать собственные цели, отклоняющиеся и даже вступающие в противоречие с целями бизнеса. Но интересы бизнеса требуют чтобы агенты действовали исключительно в интересах своих принципалов.

Теория агентских отношений утверждает, что определенные противоречия между различными группами лиц, заинтересованных в деятельности фирмы – это объективная реальность. Причем, наиболее значимые противоречия возможны между собственниками фирмы и ее топ – менеджерами. И это неизбежно в условиях рыночной экономики. Причина этих противоречий заключается в свойственном рыночной экономике, с одной стороны, разрыве между принадлежащей собственникам и являющейся ключевым элементом права собственности функций распоряжения в отношении судьбы фирмы и стратегии ее развития, а с другой, функцией текущего контроля и управления

за изменением и состоянием имущества фирмы. Среди основных причин конфликтов – информационная асимметрия, принципиальная невозможность составления идеального контракта и необходимость дополнительных затрат на поддержание и создание системы контроля за действиями агента [9].

В хорошо структурированной и организованной компании, как правило, нет серьезных противоречий между целями, стоящими перед самой компанией, ее управленческим персоналом и владельцами. В рамках агентской теории не только объясняются причины возникновения упомянутых противоречий и их суть, но и предлагаются способы их предотвращения. В частности, считается, что существование подобных издержек (например, расходов по привлечению внешних аудиторов) является объективным фактором, а их величина должна учитываться при принятии решений финансового характера [1]. Практически всегда, когда есть несколько экономических агентов, появляется асимметричность информации и конфликт интересов.

Харт и Хольмстрем описали в своих трудах, как оптимальным образом оформить эти контракты для минимизации проблем такого рода. И, в связи с этим, следует отметить, что теории этих экономистов сейчас широко используются в практике управления предприятиями. Если посмотреть на то, как устроена система вознаграждения менеджеров многих компаний, то можно увидеть, что реальные контракты очень близки к тем теоретическим контрактам, которые Хольмстрем описал в своих работах [5].

Для дальнейшего углубления в суть концепции агентских отношений необходимо разобраться в основных моделях теории контрактов. Можно выделить четыре основные модели теории контрактов.

В модели неблагоприятного отбора принципал предлагает агенту контракт, причем в момент заключения контракта агент располагает некоторой информацией, неизвестной принципалу [7]. Суть модели проявляется в том, что агент, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта, на условиях выгодных именно для него. В этом случае задача принципала использовать схему вознаграждения агента стимулирующую его открыть подлинную информацию [2].

В модели сигналов предполагается, что агент, до заключения контракта, имеет возможность предпринять некоторые действия, несмотря на то, что асимметрия информации в момент заключения контракта имеет место, а принципал располагает большими возможностями [8].

Четвертая базовая модель – модель неполных контрактов – является по существу моделью двустороннего оппортунистического поведения – выигрыши и принципала, и агента зависят от их действий. Однако главное отличие модели неполных контрактов в том, что эта модель предполагает наличие наблюдаемых, но не верифицируемых переменных.

Таким образом, модель неполных контрактов описывает выбор механизма, устанавливающего переговорные позиции сторон после выбора ими своих действий. В частности, в модели неполных контрактов нетривиальную роль играют права собственности – собственник активов в большей степени может реализовать свои права на присвоение результатов своих действий.

Изучением теории неполных контрактов занимался также нобелевский лауреат 2016 года Оливер Харт. В рамках этой теории он рассматривал ситуации, при которых две стороны инвестируют долгосрочный проект. От совместных инвестиций сторон зависит прибыльность и успешность проекта. Ранее предполагалось, что после инвестиций и запуска проекта, между сторонами определенным образом выигрыш от проекта будет поделен. Но нельзя точно знать успешность проекта на момент когда делаются инвестиции, и в какой степени они будут результативны. Согласно теории Харта, проблемы возникают не столько из-за неизвестности условий, а и из-за невозможности занесения их в контракт, что снижает стимулы к инвестированию сторон. Как только издержки на вложения в проект будут понесены, стороны опасаются пересмотра контракта не в их пользу [4]. Из-за этих рисков стороны крайне осторожны и могут даже отказаться от инвестирования проекта. Хотя, с точки зрения общественных интересов, было бы хорошо, чтобы обе стороны вложили в него свои инвестиции. Теория не полных контрактов как раз и позволяет, так структурировать контракт, чтобы создать стимулы для действия сторон с максимальным для общественного развития эффектом [10, 11].

В заключении следует отметить, что практически любая сфера экономической жизни связана с агентскими отношениями, и, следовательно, теория контрактов имеет непосредственное отношение к современной экономике. Раскрытие Хартом и Хольмстромом эффектов, возникающих в результате агентских отношений, имеет огромное экономическое значение. Понимание сути агентских отношений, механизмов возникновения и минимизации последствий таких конфликтов, позволит совершенствовать теорию и практику взаимодействия различных участников экономической деятельности. И одним из механизмов разрешения агентских конфликтов и может стать дополнительное стимулирование менеджеров их участием в прибыли предприятий.

Список используемых источников:

1. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика. П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. М.: КноРус, 2016. 304 с.
2. Братухина О.А. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2011. 240 с.
3. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции. М.: КНОРУС, 2012. 328 с.
4. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование М.: КНоРус, 2016. 232 с.
5. В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. Ч. 1. М.: Проспект, КНОРУС, 2010. 768 с.
6. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева и др. М.: Кнорус, 2010. 432 с.
7. Найдёнова Р.И. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найдёнов. М.: КНОРУС, 2011. 208 с.
8. Ромашова И.Б. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры. М.: КНОРУС, 2016. 328 с.
9. Шевцов В.В. Микроэкономическая устойчивость сельхозпредприятий // Аграрная наука, 2005, № 7.
10. Шевцов В.В. Микроэкономическая устойчивость и стратегическое предпринимательство: Монография. Краснодар: Печатный двор Кубани, 2003. 350 с.