

## Современные подходы к концепции агентских отношений

Научный руководитель – Захаров Игорь Васильевич

*Зазвонов Владимир Дмитриевич*

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Высшая школа  
государственного аудита, Москва, Россия  
*E-mail: zazvonov51@gmail.com*

Концепция агентских отношений - одна из основных теорий, лежащих в основе финансового менеджмента. Смысл данной концепции состоит в передаче управленческих функций от собственников компании к менеджерам. На практике интересы акционеров и менеджеров могут не совпадать, что приводит к неэффективной и нерезультативной инвестиционной, операционной и финансовой политике организации. Иначе говоря действия менеджеров в своих интересах могут приводить к снижению стоимости компании или к замедлению ее роста.

Данная проблема актуальна в настоящее время. Каждая четвертая отечественная компания за последние два года потеряла из-за злоупотреблений более 1.КРМГ, 56%.

Таким образом одно лишь наличие Совета директоров формально представляющего собственников компании в действительности не всегда обеспечивает соответствие деятельности топ-менеджмента интересам акционеров. Однако это обстоятельство не отменяет необходимости стремления к независимости членов Совета директоров от должностных лиц общества, их аффилированных лиц, крупных контрагентов общества и т.д.

Важным элементом системы корпоративного управления является схема вознаграждения руководителей высшего звена компании. Необходимо построение такой схемы, которая бы обеспечивала совпадение интересов собственников и руководителей.

Следует выделить несколько ключевых моментов, касающихся вознаграждения топ-менеджеров:

1. Уровень вознаграждения должен быть достаточно высоким, т.е. отражать высокую степень ответственности руководителя, его квалификацию и опыт, а также личностные качества. Также уровень вознаграждения руководителей высшего звена компании может служить мотивацией для других наемных сотрудников компании, стремящихся занять позицию руководителя.

2. Система вознаграждения должна основываться на количественных и качественных показателях, характеризующих деятельность организации.

3. Как было сказано ранее, система мотивации топ-менеджеров должна быть ориентирована на достижение целей, поставленных собственниками бизнеса, т.е. на увеличение стоимости бизнеса.

Достаточно широкое распространение получили опционные схемы вознаграждения, однако их использование не всегда оправдано. Например в случае снижения цены акций компании в результате недобросовестного выполнения менеджером своих функций тот может просто отказаться от приобретения акций. Обратным примером может служить снижение цены акций вследствие общего снижения темпов экономического роста. В таком случае достижение менеджерами сравнительно хороших результатов в данных условиях не будет вознаграждено.

В современных условиях, когда важным критерием эффективности деятельности компании является не просто экономическая, а социально-экономическая эффективность,

важно увязать вознаграждение менеджера с показателями социально-экономической эффективности. То есть рассчитывать переменную часть вознаграждения на основе показателя экономической добавленной стоимости (EVA), показателей удовлетворенности клиентов, показателей удовлетворенности работников.

Такой подход позволит не только обезопасить организацию от агентских конфликтов, но и увеличить стоимость бизнеса, повысить заинтересованность менеджеров в повышении социально-экономической эффективности организации.

### Источники и литература

- 1) Brealey, Richard A. Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen.—10th ed.
- 2) [www.hbr-russia.ru/management/strategiya/p18427](http://www.hbr-russia.ru/management/strategiya/p18427) (статья Роджера Мартина "Ложная выгода: почему увеличение стоимости акций не самое важное для компании" в Harvard Business Review Russia)
- 3) [www.vedomosti.ru/management/articles/2016/12/14/669476-samie-opasnie-moshenniki](http://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/12/14/669476-samie-opasnie-moshenniki) (статья Оксаны Гончаровой "Отпетые топ-мошенники" в газете Ведомости)