

## Особенности агентских отношений в российских корпорациях Гартман Н. Е.<sup>1</sup>, Манская А. Э.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Гартман Наталья Евгеньевна / Gartman Natalia Evgenievna – студент;

<sup>2</sup>Манская Александра Эдуардовна / Manckaya Aleksandra Eduardovna – студент,  
кафедра корпоративной экономики и финансов, факультет корпоративной экономики и предпринимательства,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

**Аннотация:** в статье рассматривается такая актуальная проблема агентских отношений, как конфликт принципала и агента. Выделяются и описываются основные отличительные особенности агентских отношений в российских корпорациях. На основе анализа структуры управления обрабатывающих предприятий России, определяется степень концентрации собственности.

**Ключевые слова:** агентские отношения, агентские конфликты, оппортунистическое поведение, владение и управление на предприятиях обрабатывающей промышленности.

В современных экономических условиях, когда собственники активно передают управление своими компаниями наемным менеджерам для повышения эффективности деятельности организации, возникает необходимость исследования отношений между двумя этими группами заинтересованных лиц. Этой задачей занимается теория агентских отношений с 70-х годов XX века, которая рассматривает не только важность возникновения агентских отношений, но и занимается поиском причин возникновения проблем между ее участниками. Подбор высококвалифицированного профессионала, который будет управлять компанией, влияет на результаты поставленных целей. Изучение агентских отношений способствует поиску путей увеличения эффективности деятельности компании за счет улучшения взаимоотношений между собственником и наемным менеджером.

Родоначальниками теории агентских отношений являются М. Дженсен и У. Меклинг. Их работа «Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности» была опубликована в 1976 году, а также использовалась в качестве фундамента авторами более поздних работ, посвященных агентским отношениям.

М. Дженсен, У. Меклинг считают, что агентские отношения – это отношения двух участников, один из которых (принципал) передает другому (агенту) свои функции [2].

Агентские отношения между собственником и наемным менеджером возникают в момент заключения агентского договора, где прописываются права и обязанности обеих сторон. В процессе составления контракта необходимо учитывать все нюансы, касающиеся должности нанимаемого менеджера, чтобы в будущем избежать недопонимания между сторонами договора. Однако даже в этом случае могут появиться разногласия.

В отношениях принципал-агент возникает ряд сложных проблем, связанных с различием интересов, асимметрией информации и неполнотой контрактов. Такие проблемы называются агентскими конфликтами.

В российской экономике сформировалась специфическая модель корпоративного управления, характеризующаяся концентрацией власти в руках собственника. Это произошло в результате событий 1990-х годов, когда у руля многих российских корпораций встали единоличные собственники. В ходе развития событий часть компаний стали использовать труд наемных менеджеров.

Т.Г. Долгополовой был проведен ряд исследований для выявления степени разделения владения и управления на предприятиях обрабатывающей промышленности. Исследования проходили в два этапа: первый – в 2005 году, второй – в 2009. Было обследовано 957 организаций 8 видов экономической деятельности с числом занятых от 100 до 10 тыс. человек, в 48 регионах России [3]. Результаты представлены в таблице.

Таблица 1. Динамика соотношения владения и управления на предприятиях обрабатывающей промышленности, %

| Участие акционеров в управлении                             | 2005 | 2009 | Темп роста |
|---|------|------|------------|
| Крупные акционеры - не менеджеры,<br>Директор – не акционер | 29   | 41   | 141,3      |
| Крупные акционеры – менеджеры,<br>Директор - акционер       | 40   | 33   | 82,5       |
| Крупные акционеры - не менеджеры,<br>Директор - акционер    | 23   | 15   | 65,2       |
| Крупные акционеры – менеджеры,<br>Директор – не акционер    | 8    | 11   | 137,5      |

Таким образом, было выявлено увеличение доли директоров, не владеющих акциями компании. Но в то же время большая часть руководителей предприятий обрабатывающей промышленности продолжали совмещать владение и управление.

В 2014 году под руководством Р. И. Капелюшникова проведено исследование, в рамках которого была выяснена степень совмещения управления и владения на предприятиях обрабатывающей промышленности. Было обследовано 2092 предприятия обрабатывающей промышленности России в 60 регионах. В среднем по выборке доля генеральных директоров-собственников немного превышала долю генеральных директоров-наемных менеджеров – 52% против 48% [4].

Исследование показало, что совмещение управления и владения на предприятиях обрабатывающей промышленности сохраняется.

С чем связана высокая концентрация власти в руках собственников? Во-первых, огромную роль играет страх собственников, недоверие к наемному менеджеру, который может «развалить» компанию. Во-вторых, значимым фактором является различие интересов. Собственник, как владелец капитала, стремится сохранить и приумножить его, в то время как менеджер ищет собственную выгоду, управляя компанией. Такое поведение менеджеров называется оппортунистическим. На практике распространены следующие формы оппортунистического поведения менеджеров: воровство, нерациональное использование финансовых ресурсов, работа с неполной отдачей, сокрытие информации.

Для ограничения оппортунистического поведения менеджеров российские компании ориентируются на западные инструменты. Такими инструментами являются советы директоров, аудиторские проверки и системы мотивации, способствующие заинтересованности топ-менеджмента в увеличении стоимости компании. Ярким примером ограничения оппортунизма может послужить система управления ПАО «Уралкалий» - компания по производству калийных удобрений, одна из лидеров мировой калийной отрасли. В своей деятельности ПАО «Уралкалий» стремится следовать лучшим стандартам корпоративного управления, выработанным мировой практикой, поэтому для достижения высокого уровня корпоративного управления и взаимопонимания между всеми заинтересованными в деятельности компании лицами «Уралкалий» разработал Кодекс корпоративного управления. Этот документ направлен на обеспечение эффективной защиты прав и интересов акционеров, прозрачности принятия решений, профессиональной и этической ответственности членов Советов директоров и членов иных органов управления Компанией, расширения информационной открытости Компании, а также обеспечение эффективного контроля за ее финансово-хозяйственной деятельностью. Соблюдение Кодекса обеспечивают Совет директоров, Правление, Генеральный директор и работники «Уралкалия». В настоящее время четверо из девяти членов Совета директоров являются независимыми, участие которых позволяет компании принимать взвешенные решения в интересах всех акционеров, а также гарантирует прозрачность процесса ее управления [5].

Таким образом, использование перечисленных инструментов, способствует повышению эффективности деятельности компании. Избежание возникновения агентских конфликтов между собственниками (владельцами акций) и наемными менеджерами, должен быть достигнут баланс доверия и использования перечисленных инструментов. Но в то же время, следует помнить, что на результат деятельности компании зависит не только от действий менеджера. На эффективность компании влияет состояние экономики, политические и социальные факторы.

Еще одним важным фактором является государство. Главным акционером многих крупных российских корпораций является Росимущество, которое приобретая контрольный пакет, обеспечивает качественный контроль, своевременность и достоверность учета федерального имущества. Т.о., делает полный отчет об оценке компании [1, с. 163].

Подводя итог, отметим, что особенностями развития агентских отношений в отечественных компаниях являются концентрация собственности, слабое разграничение функций владения и управления, высокая степень влияния государства. Однако не следует оставлять без внимания тот факт, что доля директоров-наемных менеджеров растет. Это обусловлено тем, что российские бизнесмены все чаще обращаются к управленческой практике западных успешных компаний, где широко распространены агентские отношения и разработаны инструменты их регулирования. В настоящее время можно смело сказать о том, что в России быстрыми темпами распространяются агентские отношения, о чем свидетельствуют результаты исследования Долгополовой Т. Г. и Капелюшникова Р. И. в области обрабатывающей промышленности. Передачу функций собственника наемному менеджеру не стоит расценивать так, словно собственник отдает в полное владение свое имущество другому человеку, напротив, опытный специалист в области управления поможет повысить результаты деятельности вашей компании. Исходя из всего вышесказанного, следует вывод о том, что агентские отношения – это важная составляющая системы управления как сейчас, так и в будущем, которая легко поддается контролю и регулированию с помощью различных инструментов. Следовательно, эти отношения необходимы, если вы хотите, чтобы ваша компания успешно развивалась.

### *Литература*

1. *Бородина Ю. Б., Отставных А. Ю.* Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно-практической конференции. North Charleston, USA, (11-12 июля 2016 г.). н.-и. ц. «Академический», 2016. С. 162-169.
2. *Дженсен М. С., Меклинг В. Х.* Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент, 2004. № 4. С. 118-191.
3. *Долгопятова Т. Г.* Привлечение наемного менеджмента: предпосылки и последствия // В кн.: XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В четырех книгах. Книга 4. / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 4. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012. С. 67-77.
4. *Капелюшников Р. И.* Мобильность и идентичность руководителей российских промышленных предприятий / Р. И. Капелюшников. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. С. 45.
5. Официальный сайт ПАО «Уралкалий». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uralkali.com/ru/> (дата обращения: 02.12.2016).