ЖУРНАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ №4/2011

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЦИПАЛА — АГЕНТА

Ю. М. Пантя

Показана актуальность проблемы принципала — агента в любой исторический период развития общества. Раскрыты основные этапы формирования и особенности развития проблемы принципала-агента. Обоснована необходимость расширения предмета экономической науки в целях всестороннего изучения данной проблематики.

Проблема принциала — агента представляет собой ситуацию, в которой одна из взаимодействующих сторон передает второй некоторую функцию на исполнение за определенную награду. Принципалом называется лицо, передающее функцию, агентом — принимающее.

Вместе с историческим развитием человечества развивались и трансформировались отношения между принципалом и агентом (рис. 1). Проблема принципала — агента, характерная для любой ситуации, где происходит делегирование полномочий, существовала в рабовладельческие времена и получила дальнейшее развитие с эволюцией рынка ссудного капитала.

В роли распорядителя имения выступал раб, который в отсутствие владельца распоряжался имением, согласно полученным инструкциям. Он имел большую степень свободы в поступках и деятельности, чем остальные рабы, но сам в то же время оставался рабом, привязанным к функционированию имения. Раб, выполняя функцию контроля и управления, получал плату — различные привилегии.

Банк передавал ссудный капитал во владение предпринимателю на определенный срок. Передаваемой функцией здесь выступает функция управления ссудным капиталом. В роли доходов банка — процентный доход, доходом предпринимателя выступает величина прибыли, полученная при использовании ссудного капитала, за вычетом величины процента.

В современных корпоративных образованиях ситуация принципала — агента возникает между акционерами и наемным управляющим — менеджером, которому передается в оперативное управление собственность за определенную награду (заработная плата, бонусный пакет, льготы).

Впервые термин «принципал — агент», по мнению автора, введен А. Берлем и К. Минзом в работе «Современная корпорация и частная собственность», опубликованной в 1932 г., в которой ученые продолжают мысли К. Маркса и констатируют факт отделения функции управления от функции собственности [5, с. 380].

В 1937 г. опубликована работа Р. Коуза «Природа фирмы», где указывается на существование транзакционных издержек, издержек по составлению и исполнению контрактов, а существование фирмы обусловлено минимизацией этих издержек, размер фирмы зависит от их минимизации.

Эти две работы легли в основу агентской теории, одного из направлений новой институциональной теории. В отличие от неоклассической доктрины, где предполагалось, что обмен происходит мгновенно и без издержек и строго соблюдается выполнение контрактов, неоинституциональная теория на первый план выдвигает издержки, возникающие при взаимодействии экономических субъектов.

Агентской теорией предполагается, что агент максимизирует свою функцию максимальной полезности, а не исходит из интересов собственников (оппортунистическое поведение). Дальнейшее развитие теория агентских взаимоотношений получила в работе М. Дженсена, где

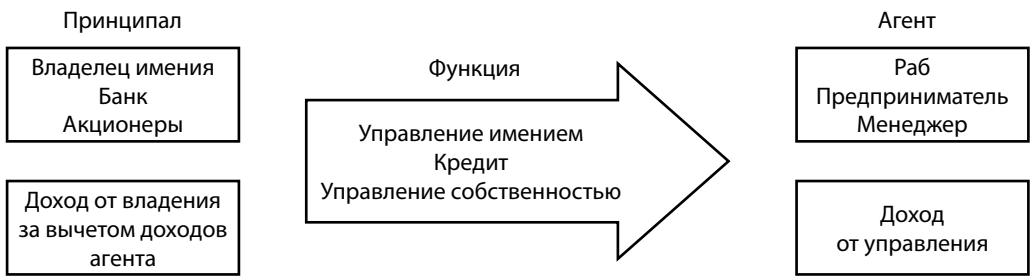


Рис. 1. *Историческое развитие взаимоотношений «принципал — агент»*

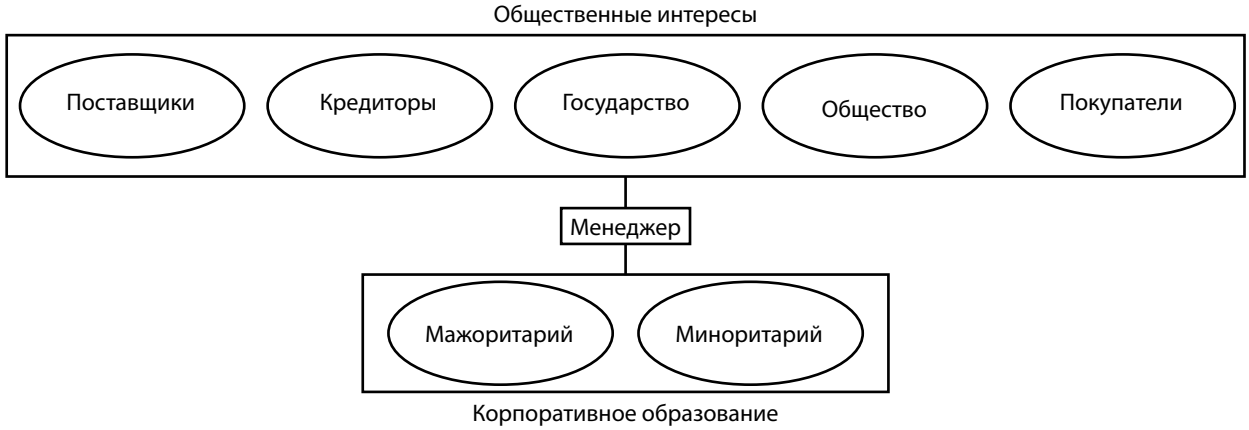


Рис. 2. *Стейкхолдеры в агентских отношениях (в «стейкхолдерской» теории фирмы)*



Рис. 3. *Схема агентских взаимоотношений*

ученый выделяет два подхода к исследованию данных отношений [2]:

1. Позитивистская теория агентских взаимоотношений (исследует конкретные ситуации, влияние контрактных технологий, физического и человеческого капитала) [8].

2. Теория отношений принципал — агент (исследует влияние предпочтений сторон в контракте, источники информационной ассиметрии и неопределенности) [11].

В условиях роста интеграции и социализации всех экономических процессов в агентские отношения вовлекаются все большее количество участников (стейкхолдеров) (стейкхолдерская теория фирмы [9], теория агентских взаимоотношений заинтересованных сторон [10]). В рамках стейкхолдерской теории менеджер, принимая решение, должен учитывать интересы всех стейкхолдеров (рис. 2).

Основным инструментом, регулирующим агентские отношения, является неполный контракт. При заключении контракта выделяется два вида проблем: предконтрактные (*ex ante*) и постконтрактные (*ex post*). Существование конфликта между принципалом и агентом обусловлено оппортунизмом одной из сторон. Общая схема агентских отношений представлена на рис. 3.

Агентская теория (и присущая ей проблема оппортунизма) исходит из ограниченной рациональности экономических агентов, которая обусловлена недостаточностью информации, а также отсутствием возможности ее переработки.

Ограниченная рациональность и оппортунизм создают условия асимметричности информации, когда информация, касающаяся всех стейкхолдеров, доступна не всем. Оппортунизм подразделяют на предконтрактный — стадия поиска партнера, и постконтрактный — стадия заключения контракта. Асимметричность информации на предконтрактной стадии принимает вид скрытой информации, а на постконтрактном этапе — вид скрытых действий.

Проблему скрытой информации можно проиллюстрировать на примере поиска принципалом агента для выполнения определенной фун-

кции. На рынке заведомо существуют два типа агентов: хорошие, для которых интересы принципалов важнее их собственных, и плохие, для которых собственные интересы выше интересов принципала. Информация о типе агента (хороший или плохой) имеется только у самого агента, что приводит к эффекту неблагоприятного отбора, т. е. к вытеснению с рынка лучших агентов худшими [1].

Существуют два способа решения проблемы неблагоприятного отбора в зависимости от того, кто пытается ее решить — принципал или агент: просвечивание для принципала и сигнализирование для агента. При просвечивании принципал обеспечивает такие условия заключения контракта, которые обеспечивают самоотбор хороших агентов [3]. При сигнализировании агент пытается послать потенциальному принципалу сигнал, позволяющий распознать в нем хорошего агента [12].

На постконтрактном поле может наблюдаться проблема скрытых действий; действия, выполняемые агентом, не соответствуют интересам принципала. Данная ситуация получила название «моральный риск» и возникает в случае, если у принципала отсутствуют механизмы мониторинга за деятельностью агента. В трудовых отношениях моральный риск заключается в том, что агент после заключения контракта будет уклоняться от выполнения поставленных задач или будет выполнять их небрежно. Решение данной проблемы достигается путем заключения оптимального контракта [3], предполагающего участие агента в генерируемых его деятельностью прибылях, а также установлением стимулирующей оплаты труда.

Проблема принципала — агента была характерна для всех этапов развития человеческого общества, не потеряла актуальности она и в эпоху глобализации, информатизации и унификации современного мира. Чисто экономическое рассмотрение данной проблемы приводит к тому, что «в рамках теории прниципала — агента всегда предполагается совершенная рациональность принципалов и агентов, совершенное предвидение, полнота контрактов, исполнение которых можно обеспечить через суд без дополнительных затрат» [5, с. 287]. Превращение человека в «экономического человека» — субъекта товарно-финансовых взаимоотношений — в экономической западной науке приводит к отвержению любой другой человеческой деятельности, не связанной с материальным потреблением — духовной, культурной, философской (процесс создания картины рассматривается как создание товара, который при продаже принесет доход и т. д.).

Западные экономические теоретики признают, что элементы, ограничивающие теорию принципала — агента, выходят за обычные границы экономического анализа. Кеннет Эрроу утверждает: «В конечном счете, создание некоторого аппарата для достижения желанной цели интеграции этих элементов в фундаментальную структуру экономического анализа могло бы стать одним из величайших достижений исследований по проблеме принципал — агент» [6, с. 50].

По мнению автора, данное противоречие преодолевается путем расширения экономического знания через выработку междисциплинарного подхода, рассматривающего экономическую деятельность человека как одну из сфер его хозяйственной деятельности. В этом контексте интересен подход, предложенный А. А. Олейнковым, который рассматривает реальное движение общества через взаимодействие трех структурных элементов: формации (способа производства), цивилизации (способа жизнедеятельности), культуры (способа духовного бытия) [4].

Универсальной экономической теории для всех стран и народов не существует. Экономика всегда субъективна и рассматривается в процессе исторического развития, конкретному периоду времени соответствуют конкретные экономические взгляды, сформированные на основе социокультурных ценностей. Главная задача каждого поколения — актуализировать весь опыт предыдущих поколений и передать его будущему, согласно тем морально-этическим ценностям, которые характерны для данного культурно-исторического типа (народа, цивилизации).

Список источников

1. *Акерорф Дж. А.* Рынок «лимонов». Неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. — 1994. — №5.

2. *Дженсен М. К., Меклинг У. Х.* Теория фирмы. Поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2004. — Вып. 4. (8 Менеджмент).

3. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. — СПб. : Экономическая школа, 1999. — Т. 1.

4. *Олейников А. А.* Экономическая теория. Политическая экономия национального хозяйства : учебник для вузов [для бакалавров, специалистов и магистров]; 2-е изд., перераб. и доп.; в 2-х ч. / Отв. ред. О. А. Платонов. — М.: Институт русской цивилизации, 2011. — 1136 с.

5. *Фуруботн Э. Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория : Достижения новой институциональной экономической теории : пер. с англ. / Под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 702 с.

6. *Arrow K. J.* The Economics of Agenc // Principals and Agents the Structure of Business / Eds. by Pratt J. W., Zeckhauser R. J. — Boston: Harward Business School Press, 1985.

7. *Berle A., Means G.* The Modern Corporation and Private Property, rev. ed. 1932. Reprint. — N.Y., Harcourt, Brace and World, 1968. — 380 p.

8. *Fama E., Jensen M.* Agency Problems and Residual Claims // Journal of Law and economics. — 1983. — Vol. 26. No 2.

9. *Freeman R. E.* 1984. Strategic management. A stakeholder approach. — Cambridge: Cambridge University Pres, 2010. — 276 p.

10. *Hill C., Jones T.* Stakeholder-Agency Theory // Journal of management Studies. — 1992. — Vol. 28, No2.

11. *Ross S.* The Economic Theory of Agency. The Principal's Problem // American Economic Review. — 1973. — Vol. 63, No 2.

12. S*pens M. J*ob Marketing Signaling // Quartely Journal of Economics. — 1973. — Vol. 87, №3.

УДК 330.101

ключевые слова: принципал, агент, оппортунизм, агентские издержки