

Проверка теории игры «Собственник-Директор-Исполнитель» на основе эксперимента: какими качествами должен обладать начальник для успешного функционирования фирмы

А. И. Шилова

Московский физико-технический институт (государственный университет)

Эта игра также называется как «дилемма агента». Дилемма заключается в том, что хотя собственник и отдает приказы, которые исполнитель должен выполнить, но оба игрока действуют только в своих интересах и вдобавок к этому возникает проблема асимметрии информации (несовершенной информации). В данном случае агент (исполнитель) обладает большей информацией, чем его собственник (начальник): собственник не знает, как хорошо агент выполняет его поручения. Теория предписывает, как можно бороться с этой проблемой, и говорит, что необходимо ввести некоторые стимулы такие, как различные бонусы, премии за хорошее исполнение обязанностей или контроль над действиями агентов.

В данной работе будут рассмотрены основные положения игры «Собственник-Директор-Исполнитель» и будет проверена их актуальность на соответствие современным реалиям при помощи эксперимента. Также в ходе эксперимента, будут выявлены типы людей и свойства, какими они должны обладать, подходящие для управления.

Эксперимент предлагается провести в 2 этапа. На первом этапе, играя несколько итераций, 12 участников случайным образом разобьют по парам «собственник – исполнитель». Собственнику предлагается первоначальный капитал, он назначает некоторую ненулевую заработную плату для своего исполнителя, затем исполнитель выбирает, с каким усилием он подойдет к заданию (ему будет предоставлена таблица затрат на каждое выбираемое им усилие), и в конце каждой итерации будут получена прибыль для начальника и выдана зарплата для агента. На втором этапе появится новый игрок «Совет директоров», который будет выполнять мониторинговую функцию, но в силу небольшого количества испытуемых, совет директоров для каждой фирмы будет представлен одним человеком. В итоге образуются четыре тройки «Собственник – Директор – Исполнитель», и теперь начальник также должен предоставлять некоторую плату директору, а он в свою очередь, зная, сколько стоят его затраты на отслеживание работы агента, выбирает, как хорошо это делать.

Предполагается, что на первом этапе агенты будут «ленивыми», что влечет малую прибыль у начальников. Теория предписывает, что появление директора должно сгладить асимметричность информации, поэтому ожидается, более добросовестное выполнение обязанностей у агентов, и отсюда, более прибыльное дело у начальников. Также будет проверено, какие типы человека больше подходят под роль начальника, а какие под роль директора.

Литература

1. *Jean-Jacques Laffont, D. Martimort*. The theory of incentives I: the principal-agent model. – Princeton University Press, 2002. – 360 p.
2. *Thomas Rüdiger Smith*. Agency theory and its consequences. Master Thesis. – Copenhagen Business School August, 2011. – 133 p.