

Аналіз нелінійного зв'язку між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній

Для гарантії отримання акціонерами прибутку укладання вигідних контрактів передбачає узгодженість між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній. Таким чином, великі компанії запровадили системи винагороди керівників для отримання позитивної реакції ринку та мотивації керівників. Складні схеми винагороди було розроблено радою директорів за допомогою сильних стимулів зарплата-результати діяльності, що пояснюють високий рівень зарплат керівників, разом з розміром компанії, потребою в управлінських навичках та виконавчою владою. Однак, у літературі не описано конкретні результати аналізу зв'язку між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній через використання дослідниками різноманітних емпіричних методів. Крім того, зроблено мало спроб порівняння методів аналізу зв'язку між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній.

Метою дослідження, в основі якого лежить теорія агентських відносин, є виявлення та аналіз зв'язку між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній, крім того, оцінка характеристик загальноприйнятих моделей. Для досягнення цієї мети було проаналізовано панельні дані від південноафриканських лістингових компаній за допомогою кількісного аналізу на основі трьох додаткових методів. Результати використання необмеженої моделі перших різниць свідчать про міцний нелінійний зв'язок між поточними та минулими результатами діяльності компаній та зарплатами керівників за період від 2 до 4 років, що підтверджують теорію вигідних контрактів у бізнес-середовищі Південної Африки. Крім того, зарплати генеральних директорів більше залежать від результатів діяльності компанії, ніж зарплати керівників. Наостанок, навіть маючи вплив на рівень зарплати керівників, розмір компанії не зміцнює зв'язок між зарплатами керівників та результатами діяльності компаній.

Ключові слова: зарплати керівників, вигідний контракт, результати діяльності, Південна Африка

Класифікація JEL: M12



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, що дозволяє повторне використання, розповсюдження та відтворення, забороняє використання матеріалів у комерційних цілях та вимагає наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Анализ нелинейной связи между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний

Для гарантии получения акционерами прибыли заключение выгодных контрактов предусматривает согласованность между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний. Таким образом, большие компании внедрили системы вознаграждения руководителей для получения положительной реакции рынка и мотивации руководителей. Сложные схемы вознаграждения были разработаны советом директоров при помощи сильных стимулов зарплата-результаты деятельности, объясняющие высокий уровень зарплат руководителей, вместе с размером компании, потребностью в управленческих навыках и исполнительной властью. Однако, в литературе не описаны конкретные результаты анализа связи между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний из-за использования исследователями различных эмпирических методов. Кроме того, сделано мало попыток сравнения методов анализа связи между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний.

Целью исследования, в основе которого лежит теория агентских отношений, является выявление и анализ связи между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний, кроме того, оценка характеристик общепринятых моделей. Для достижения данной цели были проанализированы панельные данные от южноафриканских листинговых компаний при помощи количественного анализа на основе трех дополнительных методов. Результаты использования неограниченной модели первых разниц свидетельствуют о крепкой нелинейной связи между текущими и прошлыми результатами деятельности компаний и зарплатами руководителей за период от 2 до 4 лет, подтверждающих теорию выгодных контрактов в бизнес-среде Южной Африки. Кроме того, зарплату генеральных директоров больше зависят от результатов деятельности компании, чем зарплату руководителей. Напоследок, даже имея влияние на уровень зарплату руководителей, размер компании не укрепляет связь между зарплатами руководителей и результатами деятельности компаний.

Ключевые слова: зарплата руководителей, выгодный контракт, результаты деятельности, Южная Африка

Классификация JEL: M12



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение, запрещает использование материалов в коммерческих целях и требует наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.