

Чандрабхану Дас, Баджабалла Кар, Маной Кумар Джена

## Політика винагороди та виплат менеджерам в Індії: на прикладі осіб, що здійснюють регулярні платежі

Метою статті є вивчення ролі менеджерів у відповідній теорії агентських відносин щодо рішень дивідендної політики для фірм, які не пропускають виплат дивідендів. До вибірки дослідження увійшли фірми з лістингом на Бомбейській фондовій біржі, які здійснюють регулярні виплати дивідендів на щорічній основі з 2011 по 2020 фінансовий рік. Для перевірки моделі використано панельні економетричні інструменти та проведено тести на валідність.

Результати вказують на наявність значного позитивного взаємозв'язку між зміною коефіцієнта виплат та винагородою керівника. Також велике позитивне значення має збільшення стимулів для менеджерів підприємств з постійними платниками з боку промоутера стосовно більш високих виплат дивідендів. Це відкриває перспективу теорії агентських відносин: належним чином винагороджувати менеджерів задля збільшення добробуту осіб, що створюють гарні умови для роботи. Отже, отримані висновки можуть бути корисними для політиків при аналізі взаємозв'язку між менеджерами та промоутерами в дивідендній політиці фірм, які ніколи не пропускають виплати дивідендів.

**Ключові слова:** дивіденди, менеджери, промоутери, панельні дані, винагорода менеджера, теорія агентських відносин, особи, що здійснюють регулярні платежі

**Класифікація JEL:** G35, G32, M21



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.