



Нобелевская премия по экономике-2016:

Оливер Харт

Бенгт Хольмстрем



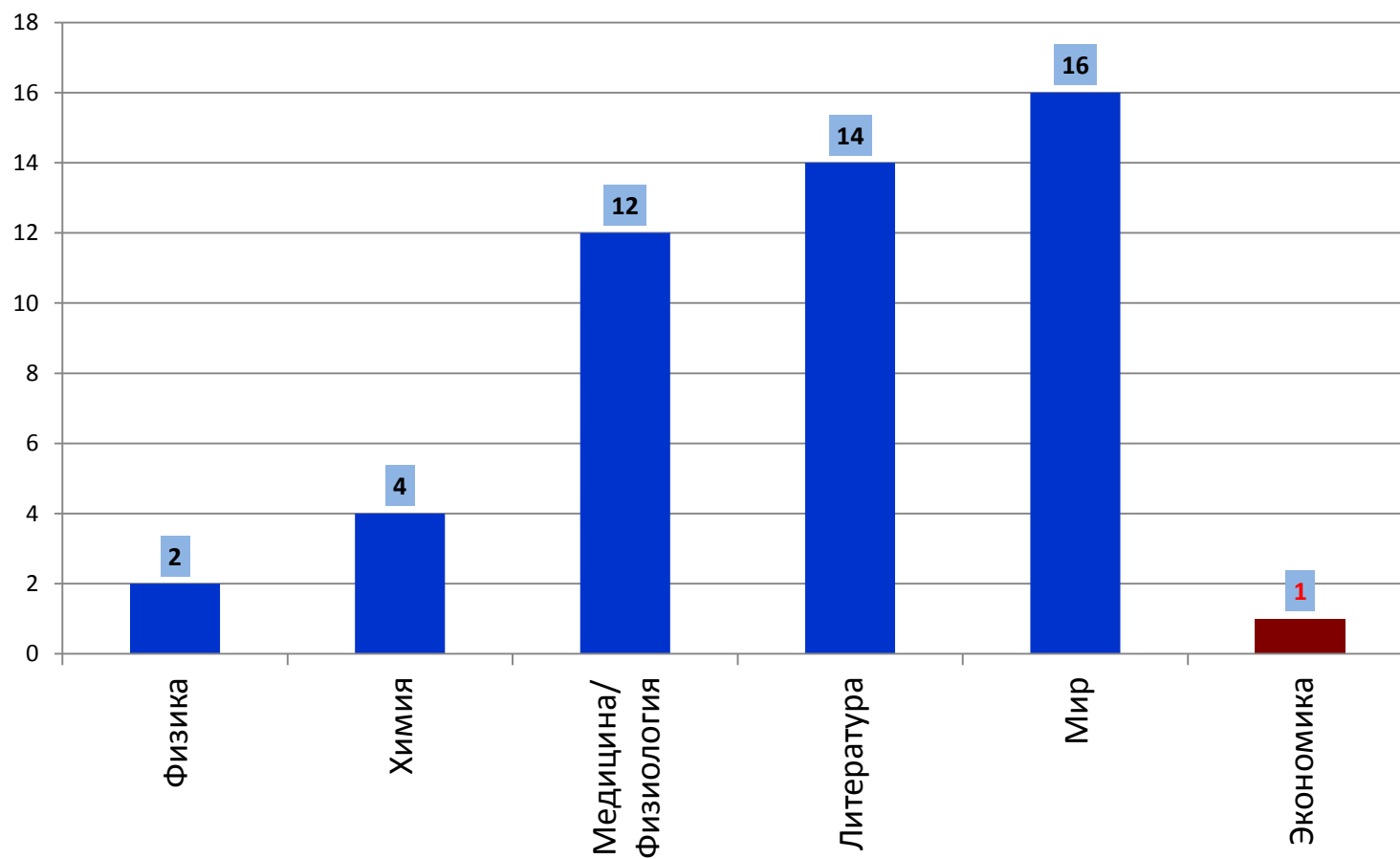
Photo: R. Lincoln/Harvard University
Oliver Hart
Prize share: 1/2



Photo: MIT Economics
Bengt Holmström
Prize share: 1/2

«За вклад в теорию контрактов»

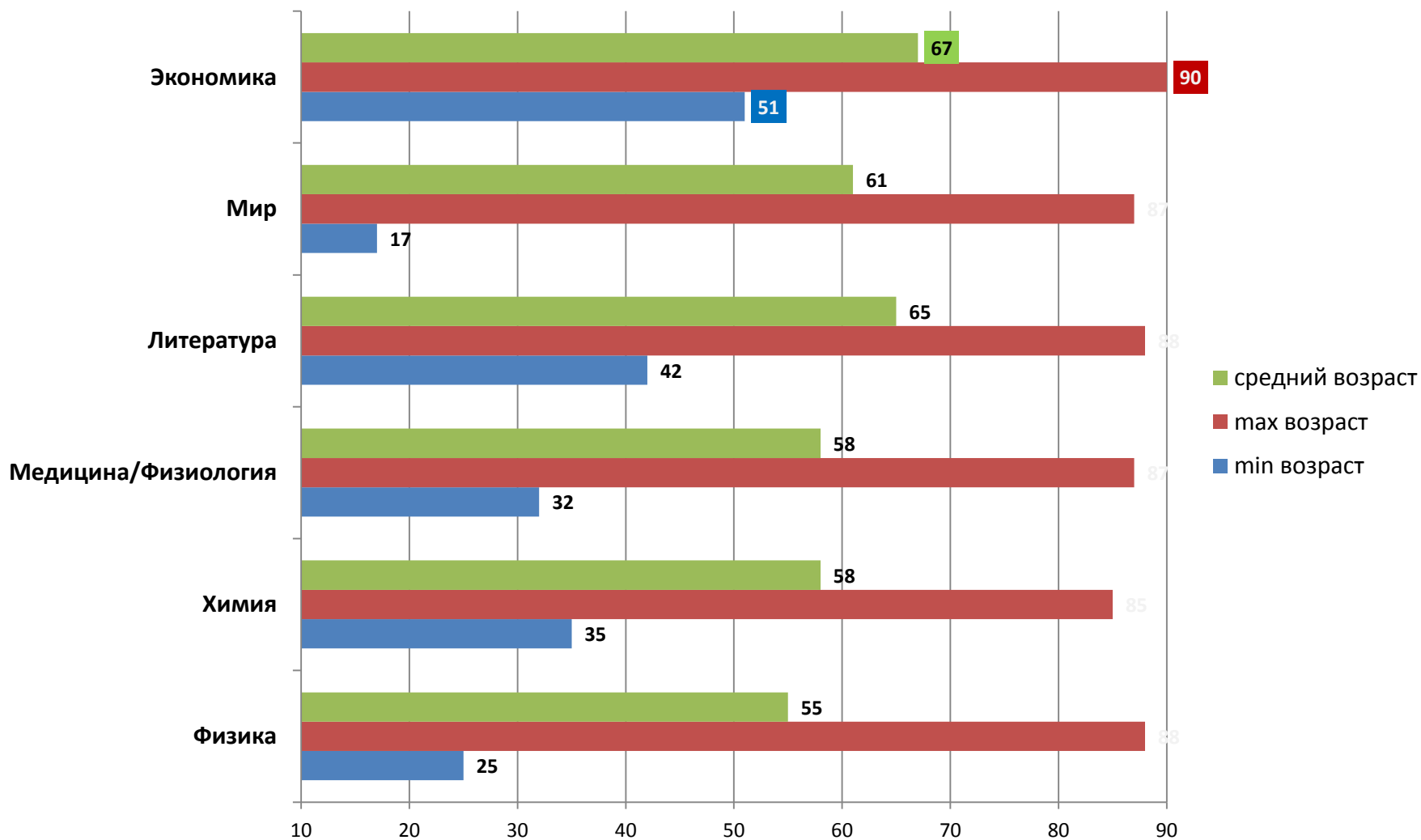
Число женщин-лауреатов премии (1901*-2016)



Элино
Остром

* Во всех областях, кроме экономики. Премия по экономике учреждена только в 1969 году.

Возрастные характеристики лауреатов в разных областях



Ещё немного ненужных, но забавных цифр

Премию в этом году получили **11** человек:
суммарный возраст лауреатов Нобелевской
премии-2016 равен **777** лет.

Средний возраст лауреатов премии этого года –
больше 70 лет, и это **на 10 лет больше**, чем
средний возраст лауреатов за всё время вручения
премии.

«Повзрослели» все премии. **Кроме
экономической** (средний возраст лауреатов по
экономике 67 лет; Харту 68, Хольмстрему 67).

Кто такие О. Харт и Б. Хольмстрем

Оливер Харт

1948 г.р. (68 лет)

Родился в Лондоне, живет в Массачусетсе, работает в Гарварде.

Отмеченное достижение:

«[неполные контракты](#)» и распределение прав сторон: кто принимает решения в «непрописанных ситуациях» (1980-е годы)

Бенгт Хольмстрем

1949 г.р. (67 лет)

Родился в Хельсинки, живет в Массачусетсе, работает в MIT.

Отмеченное достижение:

[принцип информативности](#) и «оптимальные контракты»: как «справедливо» платить сотрудникам (1970—е годы)

«Харт и Хольмстрем положили начало теории контрактов как продуктивной области фундаментальных исследований. За последние несколько десятилетий, они также исследовали многие из ее приложений» (из [пресс-релиза](#) на сайте премии)

Теория и контрактов: кому (и почему) это нужно?

«Вечное препятствие для сотрудничества состоит в том, что у людей разные интересы. В современном обществе, конфликты интересов часто сглаживаются – если не полностью урегулируются – при помощи контрактов. Хорошо продуманные договоры предусматривают стимулы для использования договаривающимися сторонами выгод от сотрудничества» ([научное обоснование](#) премии на сайте Nobelprize.org)

«Контракты помогают нам сотрудничать и доверять в ситуациях, располагающих к недоверию и неисполнению обязательств. Как работники, мы заключаем трудовые контракты, как заемщики – кредитные контракты, как собственники жилья – кредиты о страховании имущества... Теория контрактов предоставляет нам инструменты для понимания того, как такие контракты устроены» ([популярное обоснование](#) на сайте Nobelprize.org)

Теория и контрактов: кому (и почему) это нужно?

«Людам свойственно подставлять друг друга. Проблемы несовпадения интересов в экономике решают контрактные обязательства. Но в контракте невозможно предвидеть все варианты развития событий, как нельзя в них вписать и многие важные переменные: трудолюбие, самоотверженность и готовность брать на себя риски.

Как может выглядеть оптимальный контракт в несовершенном мире и что следует из его принципиальной неполноты — вот главные вопросы теории контрактов, над которыми размышляли лауреаты 2016 года» ([совсем популярное пояснение](#) на сайте smart-lab.ru)

ТК: базируется на основных предположениях нео-классической экономики:

- Предполагает рациональность экономических агентов (стремление минимизировать затраты и максимизировать полезность)
- Широко использует теорию экономического равновесия (предположение о сбалансированности и симметричности основных экономических параметров)
- Опиерирует концептуальным аппаратом теории игр (выигрыши, проигрыши, оптимальные стратегии с учетом действий других игроков, и т.д.)

Но дополняет её, в том числе усилиями Харта и Хольмстрема

- Какие переменные следует включать в контракт, и каковы последствия (не)включения отдельных переменных?
- Что делать с переменными, которые нельзя включить в контракт или с контрактами, которые нельзя исполнить?
- Кому и как действовать в ситуациях, не прописанных договором, и как распределить ответственности за принятие решений?

Основные модели теории контрактов (Гуриев, 2002)

1. **Модель неблагоприятного отбора** (принципал предлагает агенту контракт в условиях, когда агент располагает информацией, неизвестной принципалу)
2. **Модель сигналов** (асимметричная информация, но агент может подать сигнал в момент заключения контракта)
3. **Модель оппортунистического поведения** (информация в момент заключения одна, но принципал не может видеть действий агента), плюс – не все в контракте зависит от действий агента [Хольмстрем, «принцип информативности»].
4. **Модель неполных контрактов.** Выигрыши агента и принципала зависят от их действий, но в модели есть наблюдаемые переменные, которые невозможно верифицировать [Харт].

Коротко о принципе информативности

«Как только функция управления собственностью отделяется от функции владения собственностью, управленец может начать принимать решения, противоречащие интересам собственников» [[Адам Смит](#)]

«В бытовых проявлениях [проблема] знакома каждому предпринимателю: наёмный менеджер в глубине души мечтает совсем не только о том, чтобы обеспечить прибыль акционеру. У него есть и другие желания. Хуже того, наёмный менеджер гораздо лучше знает, как работает компания, а значит, может, не особо напрягаясь, вводить акционеров в заблуждение. Какой должна быть структура его вознаграждения, чтобы он работал эффективнее?» [smart-lab.ru]

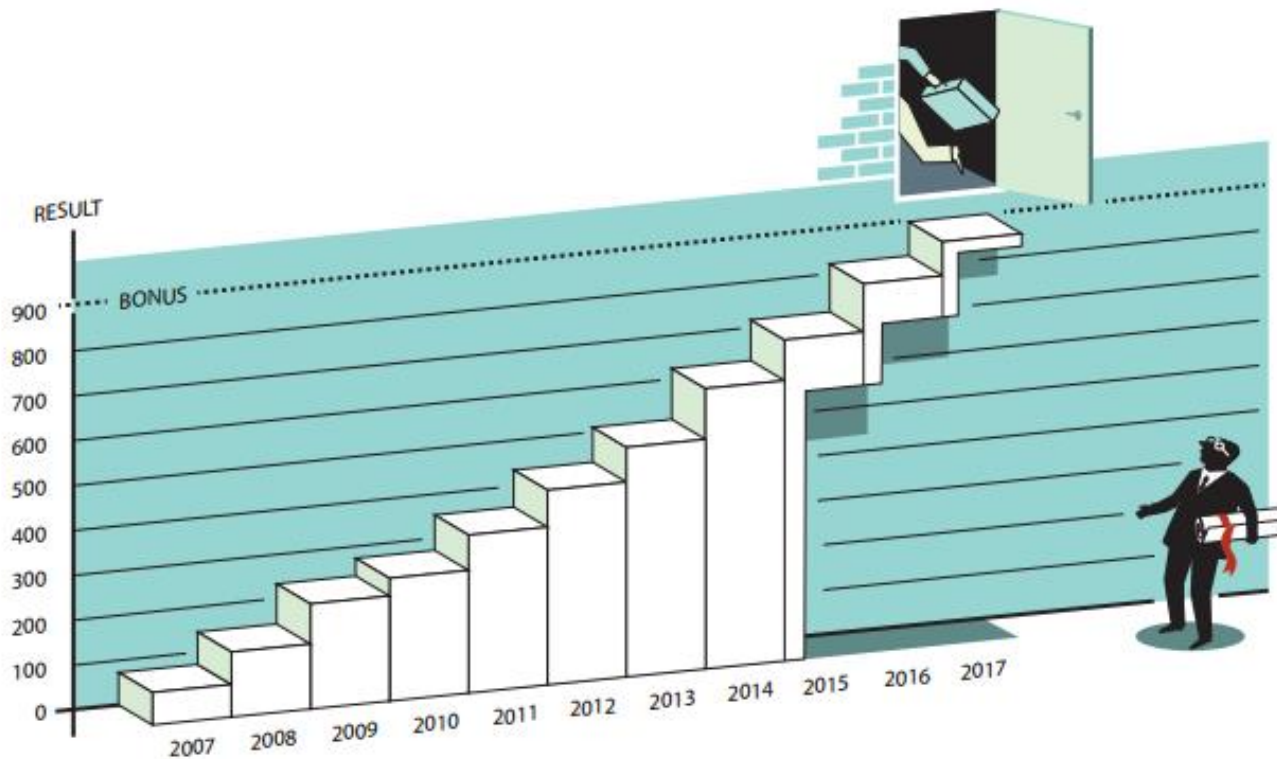


Illustration: © Johan Jarnestad/The Royal Swedish Academy of Sciences

[Источник: www.nobelprize.org](http://www.nobelprize.org)

Хольмстрем и принцип информативности

«moral hazard» (моральный риск)

Когда за нами не наблюдают, мы можем или избегать работы, или работать, основываясь на собственных интересах.

Как быть:

- Отделить «шум» (важное от неважного) и учитывать контекст (внешние факторы, определяющие результат работы) в условиях контракта.
- Не «плоская зарплата», а динамические стимулы, зависящие, в том числе, от предоставления информации о содержании выполняемой работы и показателей других игроков рынка.

По мнению В. Тамбовцева, работы Хольмстрема, в том числе, «разоблачают» неэффективность «работы на показатель» и «эффективных контрактов».

Коротко о неполных контрактах (Харт)

Совершенный контракт невозможен: полной информации нет, всех обстоятельств не предусмотреть.

В таком случае неизбежно ключевую роль будут играть переговоры между участниками «по ходу дела», когда будут выясняться новые обстоятельства и подробности.

Такие переговоры будут заполнять лакуны в базовом, рамочном контракте, заключенном изначально. Кто и как должен принимать решения в условиях неполноты контракта?

- Третья сторона, если две не могут договориться
- Ключевая роль собственника активов

Нобелевские премии последних лет по экономике— о реальной жизни со всем ее «нелогичностями»

«Нобелевская премия Харту и Хольмстрему — полностью о том, как экономические теоретики воссоединились с реальным миром и всеми его несовершенствами»

«Старая шутка о том, что ‘теория контрактов работает на практике, но не работает в теории’ больше не применима.

Всё, что делают Харт и Хольмстрём – о нашей хаотичной [messy] реальности»

[Джастин Волферс via [Twitter](#)]

19.10.2016 г., ИЦИГ

Публичная лекция «Пять нобелевских премий 2016 года»

Премия по экономике:

Оливер Харт, Бернд Хольмстрём

«За вклад в теорию контрактов»

Ольга Ечевская, к.соц.н. ИЭОПП СО РАН (н. с.), НГУ (доцент кафедры общей социологии)

e-mail: echevskaya@gmail.com