

# FÉROVOST

**Sebelepší systém nemůže zajistit dlouhodobou prosperitu, pokud se většina lidí k sobě nebude chovat slušně, férově.** Férové jednání je ceněnou hodnotou. V roce 2016 dostali pánové Oliver Hart a Bengt Holmström Nobelovu cenu za zkoumání toho, jaký vliv na ekonomiku má nastavení férových podmínek ve smlouvách.

## **Nobelovu cenu získali ekonomové za teorii smluv. Popsali, jak nastavit férová pravidla**

Dva ekonomové dostali Nobelovu cenu za zkoumání toho, jaký dopad mají na ekonomiku smlouvy mezi jednotlivými aktéry. Oliver Hart působí na Harvardu, Bengt Holmström na MIT. Jejich práce se týkala i morálního hazardu, považovaného za jednu z příčin finanční krize v letech 2008 až 2009. Stockholm – Nobelovu cenu za ekonomii letos získali britsko-americký ekonom Oliver Hart a Fin působící rovněž v USA Bengt Holmström za svůj příspěvek k teorii kontraktů - tedy způsobům, jímž ekonomičtí aktéři uzavírají vzájemné smlouvy.

Cena za ekonomii nepatří mezi původní ceny určené vynálezcem dynamitu Alfredem Nobelem v jeho závěti z roku 1895. Uděluje ji Švédská akademie věd ve spolupráci se Švédskou národní bankou až od roku 1969 a oficiálně se jmenuje Cena Švédské národní banky za rozvoj ekonomické vědy na památku Alfreda Nobela. Vítěz získává odměnu ve výši osm milionů švédských korun - v přepočtu zhruba 23 milionů korun.

Oliver Hart a Bengt Holmström hledají už desetiletí odpověď například na tyto otázky: Mají být poskytovatelé veřejných služeb jako jsou školy nebo nemocnice, ve veřejném nebo soukromém vlastnictví? Měli by být učitelé, policisté či lékaři placeni pevnou mzdou, nebo podle jejich výsledků? Do jaké míry mají být manažeři placeni v bonusech nebo prostřednictvím akcií? Hart působí na Harvardově univerzitě a Holmström na Massachusettském technologickém institutu (MIT), tedy na nejšpičkovějších světových univerzitách. Zabývají se oborem na pomezí ekonomie, práva a politiky.

## Smlouvy i pro každodenní život

Ekonomická teorie kontraktů se zabývá otázkou, jak nastavit pravidla ve firmách i obecně ve společnosti, aby se všichni aktéři chovali efektivně.

„Obvykle vychází z toho, že někteří aktéři - například manažeři či vládní politici - mají lepší informace o ekonomických otázkách než jim formálně nadřazení akcionáři, poslanci či voliči. Teorie kontraktů se pak snaží přijít s takovou strukturou pravidel, která motivují manažery či politiky jednat v zájmu akcionářů či voličů, nikoli zneužívat svých informačních výhod na jejich úkor,“ vysvětluje Zdeněk Kudrna, český ekonom působící v Rakousku.

Poznatky z této teorie se pak používají například při nastavování odměn manažerům, do návrhů zákonů o bankrotech nebo v debatách o ústavních principech v etnicky rozdělených společnostech.

„V Česku se ekonomové opírali o teorii kontraktů především v debatách o nastavení zákona o konkurzu a vyrovnání či o regulaci finančních trhů po kuponové privatizaci, které probíhaly v druhé polovině devadesátých let až do našeho vstupu do EU,“ připomíná Kudrna.

Také podle Michala Kejaka, ředitele institutu CERGE-EI, je tvorba oceněných ekonomů důležitá nejen pro ekonomickou teorii, ale naráží se na ni v každodenním životě všude, kde se jedná o nastavení smluvních vztahů mezi jednotlivými stranami.

„Navržená teorie kontraktu hledá optimální nastavení motivací mezi jednotlivými smluvními stranami, přičemž bere v úvahu informační asymetrie, morální hazard, neúplnost kontraktů a navrhuje uspořádání a podmínky těchto smluv,“ říká Kejak. „Ve smlouvách se stanovuje nejen to, kdo a co platí, případně jaké náklady pokrývá, ale také kdo rozhoduje a za jakých podmínek,“ dodává.

Významnou součástí smluv podle Kejaka jsou vlastnická práva a vztah veřejného a soukromého vlastnictví. „Výhodnost jednotlivých typů vlastnictví závisí na míře konkurence. Při vysoké konkurenci je soukromé vlastnictví výhodnější, při nízké konkurenci potom veřejné,“ vysvětluje Kejak.

Hart a Holmström už v polovině osmdesátých let ve společné práci uvedli, že smlouva v rámci jakýchkoli obchodních vztahů je považovaná za samozřejmou součást obchodu, ale ekonomové do té doby podceňovali vliv dlouhodobých smluv. Každá smlouva musí být ideálně dobře vyvážená, aby zajišťovala spokojenost obou stran.

Letošní laureáti vyvinuli teorii kontraktů, která slouží jako nástroj pro analýzu mnoha různých záležitostí ve vytváření smluv, jako je například ohodnocování podle výkonu v nejvyšších funkcích, odečitatelnost a spolufinancování pojištění nebo privatizace veřejných služeb.

V mnoha případech jsou totiž vztahy obchodních partnerů vzhledem k výlučnosti postavení některého z nich nebo obou, nebo v případě investice, hodnotnější uvnitř jejich vztahů než navenek. Jejich vztah je částečně mimo tržní mechanismy a musejí ho řešit právě dlouhodobým kontraktem, píše Hart a Holmström ve své práci z roku 1986.

Oliver Hart si vyzkoušel nejen pozici teoretického ekonoma, který od roku 1993 působí na Harvardu, ale jako vládní expert radil i ve dvou složitých obchodních právních případech. V roce 1995 také napsal knihu Firmy, kontrakty a finanční struktura.

Hart a Holmström také přispěli k teorii morálního hazardu, která se dostala do popředí při studování příčin finanční krize v letech 2008 až 2009. Práce obou vědců, publikovaná v desítkách odborných článků, ovlivňuje fungování a řízení především velkých firem.

### **Zatím jediná žena**

Cenu za ekonomii zatím získalo 76 ekonomů. Žena je mezi nimi zatím jen jedna – Elinor Ostromová, která v roce 2009 získala ocenění za studie, ve kterých případech je společné vlastnictví zdrojů efektivnější než soukromé.

Loni si Nobelovu cenu za ekonomii odnesl skotský ekonom Angus Deaton za zkoumání vztahu mezi spotřebou, příjmy a úsporami. Zabýval se třemi základními otázkami: Jak spotřebitelé rozdělují své výdaje mezi různými druhy zboží, jaká část příjmu ve společnosti je utracena a jaká uspořena a jak nejlépe měřit a analyzovat bohatství a chudobu.

Předloni získal cenu Francouz Jean Tirole, který se věnuje regulacím oligopolů – tedy odvětví, ve kterých působí jen několik silných hráčů. Ve své práci poukázal například na to, že pokud podobný trh funguje bez kontroly, může to vést k vysokým cenám či poklesu produktivity. Stejně tak mohou velké firmy bránit vstupu nových konkurentů, kteří by mohli být efektivnější.

*EHL, Martin – HOUSKOVÁ, Silvie (2016). Nobelovu cenu získali ekonomové za teorii smluv. Popsali, jak nastavit férová pravidla. Aktuálně.cz. 10. 10. 2016 (<https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/nobelova-cena-za-ekonomii/r~oc11b7708ec611e68afb002590604f2e/?redirected=1507115386>).*