
ных субъектов (игроков, агентов). Наиболее распространенным способом такого «замыкания» является концепция так называемого равновесия Нэша. Равновесие Нэша – это такая ситуация, от которой никому из участников игры невыгодно отклоняться в одностороннем порядке. Иными словами: «если все оппоненты выбирают именно эту ситуацию, то и я ничего не выигрываю, отклоняясь от нее» – и так для каждого игрока. Бывает, как известно, и так, что ситуация равновесия оказывается для всех участников игры хуже, чем какая-то другая ситуация, не являющаяся равновесной.

Большинство концепций решения в теории игр (в том числе и равновесие Нэша) подразумевает, что игра, в которую играют участники (т.е. состав участников игры, множества их стратегий, функции выигрыша), является *общим знанием*, то есть игра известна всем игрокам (агентам); всем известно, что игра всем известна; всем известно, что всем известно, что игра всем известна и т.д., опять же, до бесконечности. *структурой информированности*. Моделью принятия агентами решений на основании иерархии их представлений является *рефлексивная игра* [3, 4], в которой каждый агент моделирует в рамках своих представлений поведение оппонентов (тем самым порождаются *фантомные агенты* первого уровня, то есть агенты, существующие в сознании реальных агентов). Фантомные агенты первого уровня моделируют поведение своих оппонентов, то есть в их сознании существуют фантомные агенты второго уровня и т.д. Другими словами, каждый агент выбирает свои действия, моделируя свое взаимодействие с фантомными агентами, ожидая от оппонентов выбора определенных действий. Устойчивый исход такого взаимодействия называется *информационным равновесием* [3,4]. Но, после выбора реальными агентами своих действий, они получают информацию, по которой можно явно или косвенно судить о том, какие действия выбрали оппоненты. Поэтому ин формационное равновесие может быть как *стабильным* (когда все агенты – реальные и фантомные – получают подтверждение своих ожиданий), так и *нестабильным* (когда чьи-то ожидания не оправдываются). Кроме того, стабильные равновесия можно, в свою очередь, подразделить на *истинные* (те стабильные информационные равновесия, которые остаются равновесиями, если агенты оказываются адекватно и полностью информированными) и *ложные*.

Задача информационного управления может быть на качественном уровне сформулирована следующим образом: найти такую структуру информированности агентов, чтобы информационное равновесие их рефлексивной игры было наиболее предпочтительно с точки зрения *центра* – субъекта, осуществляющего управление.

Литература

1. Новиков, Д.А. Прикладные модели информационного управления / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: ИПУ РАН, 2004. –129 с.
2. Губко, М.В. Теория игр в управлении организационными системами / М.В. Губко, Д.А. Новиков. – М.: Синтез, 2002. –145 с.
3. Зимбардо, Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо. – СПб.: Питер, 2000. – 189 с.
4. Караваев, А.П. Модели и методы управления составом активных систем / А.П. Караваев. – М.: ИПУ РАН, 2003. –113 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОВЕРИЯ И КОНТРОЛЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.Л. Майборода

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Mtv_1@tut.by

Доверие является важной переменной экономической деятельности субъектов экономики. Доверие в зависимости от уровня рассмотрения может быть определено как:

– на микроуровне: как особый вид ожидания, с чем согласны большинство исследователей, такие как Ф. Фукуяма, Х. Джеймс, Дж. Льюис, Б. Нутбум, С. Робинсон, М. Сако и др. [1]. Это может быть ожидание, что партнер не будет вести себя оппортунистически; ожидание, что обещания будут выполнены или ожидание, что поведение другого будет предсказуемым (в позитивном ключе);

– на макроуровне: как конвенциональная категория, позволяющая подчеркнуть особый статус доверия по отношению к институтам. Это односторонние или взаимные позитивные ожидания по отношению к субъектам рынка, а также институтам, которые формируются на основе субъективной интерпретации и достигнутых соглашений. Позитивность ожиданий является самой общей характеристикой направленного доверия, так как она включает представления о надежности, приемлемом уровне риска, а так же об общем для агентов видении или описании будущего.

Доверие как ожидание получает свое развитие в доверительном действии (trusting act) субъекта доверия (the trustor) по отношению к объекту доверия (the trustee). Объектом доверия может выступать:

- конкретный индивид, партнер по сделке (персонализированное доверие);
- носитель институционализированной роли или функции (например, банкир, чиновник и др.);
- институт или институциональная система.

Гидденс и Луман подчеркивают, что очень важно различать доверие к людям от доверия к институтам: доверие этих двух типов имеют разный характер, механизмы формирования и функционирования [2, с. 12]. Главным отличием в случае доверия к институтам выступает невозможность индивидуализации отношений и появления нормы взаимности.

На формирование определенного уровня доверия (оптимального, избыточного или недостаточного) влияет совокупность факторов, включающих в себя: оценку уровня риска; размер возможных прибылей и убытков; сеть (как прошлый опыт взаимодействия с другими партнерами) и нормы; знание и информацию; склонность к риску; повторяемость (наличие прошлого опыта взаимодействия именно с этим партнером) и наличие репутации у объекта доверия.

Одновременно с этим субъект доверия определяет уровень и механизмы контроля, которые он будет использовать. Взаимосвязь контроля и доверия имеет сложный характер. Контроль одновременно выступает субститутотом и комплементом доверия. Ряд исследователей, таких как С.Маклай, Дж. Брадач, Р. Экле, А. Паркх, Р. Гулати, Ф. Фукуяма, Б. Нутбум, считают, что контроль (получающий воплощение, например, в формальном контракте) является только субститутотом доверия [1]. Однако Р. Клейн-Вулзис в рамках эмпирических исследований доказала, что доверие в той же степени субститут, как и комплемент контракта [3]. В рамках существующей неполноты контракта (как и любой другой формы контроля) и существования предела издержек на контроль, доверие несомненно дополняет и сопутствует заключению контракта.

Контракт, как и доверие, – одновременно и причина, и результат кооперации, поэтому в ряде случаев доверие (ex ante) определяет сложность контакта, а в ряде случаев контракт выступает базой для доверия.

Важным дополнительным параметром может стать рассмотрение изменения доверия и контроля в процессе переговоров, где ключевую роль будет играть переговорная сила. Влияет на соотношение доверия и контроля специфичность активов, распределение издержек и ценность партнера с точки зрения долгосрочных отношений. Анализ динамики доверия и контроля в таком случае наиболее эффективно рассматривать в рамках теории игр.

Отметим, что важной переменной для описания взаимосвязи доверия и контроля является институциональная среда как форма экзогенного контроля (на выбор уровня контроля субъект сделки повлиять не может). Под институциональной средой понимаются те институты, правила и нормы, которые влияют на общую практику заключения сделок, формируют гарантии и защищают права сторон. Так в случае наличия большого количества регламентирующих формальных правил, меньше необходимость в межличностном взаимодействии для совершения сделки (меньше возможностей для выбора уровня контроля) [4, с. 197].

Контроль также может быть оптимальным для данной сделки, избыточным и недостаточным. Избыточный уровень контроля скорее всего приведет к недоверию со стороны партнера. Объяснением этому служит то, что контроль часто рассматривается как институционализированная форма недоверия [2, с. 6], соответственно злоупотребление контролем порождает взаимное недоверие. Кроме того, последнее определение важно для понимания того, что не существует однозначной связи между ростом доверия и ростом эффективности, связанным с экономией на трансакционных издержках [2, с. 13]. На практике необходим определенный баланс между доверием и недоверием.

Контроль и доверие эволюционируют в процессе экономического развития. Постсоветские страны, как правило, характеризуются избыточным контролем и малым уровнем доверия и потенциал институциональных реформ в этих странах положительно коррелирует с уровнем доверия.

Литература

1. Nooteboom, B. Trust: forms, foundations, functions, fallures and figures / B. Nooteboom [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.isbnlib.com/preview/184376430X> – Date of access: 16.02.2011.
2. Веселов, Ю.В. Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.И. Минина [и др.]. – СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
3. Klein-Woolthuis, R. Trust and formal control in interorganizational relationships / R. Klein Woolthuis, Hillebrand B., Nooteboom B. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://2.eur.nl/WebDOC/doc/erim/erimrs20020201091324.pdf> – Date of access: 15.02.2011.
4. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.