

# КОНФЛИКТЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ЛЮДИ

ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ПОПЫТКОЙ МАТЕРИ РАЗДЕЛИТЬ ПИРОГ НА РАВНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ДВУХ ДЕТЕЙ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ИХ КОНФЛИКТА, И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕМ ЯДЕРНОЙ ВОЙНЫ?

ОТВЕТ НАШЕЛ ПРОФЕССОР ЕВРЕЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В ИЕРУСАЛИМЕ, ЧЛЕН НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК США РОБЕРТ АУМАНН. КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

И то, и другое можно решить при помощи теории игр. О науке, изучающей понимание стратегического социального взаимодействия и давшей миру нескольких нобелевских лауреатов, студентам и преподавателям СПбГУ рассказал профессор Роберт Ауманн. «Хочешь мира — готовься к игре» — именно так можно было бы озаглавить лекцию, которую в Высшей школе менеджмента (ВШМ) СПбГУ прочитал профессор Роберт Ауманн. Математик, приглашенный в Россию банком ВТБ, прославился благодаря изучению «теории игр» — науке, пытающейся понять природные и социальные процессы человеческих взаимоотношений. В 2005 году профессор Ауманн совместно с экономистом Томасом Шеллингом получил Нобелевскую премию за исследование, посвященное тому, как теория игр позволяет избежать ситуации, когда «холодная война» может превратиться в «горячую». После вручения премии математик прочитал в Стокгольме лекцию, названную им просто — «Война и мир». Впрочем, теория игр, по убеждению Роберта Ауманна, применима практически в любой

конфликтной ситуации, не обязательно связанной с перспективой боевых действий. Да и сам конфликт — определение весьма условное, под которым можно понять даже обычную проблему выбора.

«В мире до сих пор есть разные сообщества, где пары для заключения брачных уз подбираются не по романтическому признаку. Например, в Индии или в некоторых сообществах в Израиле, — пояснил Роберт Ауманн. — И сделать это легче всего при помощи теории игр».

По словам нобелевского лауреата, при равном количестве мужчин и женщин — будь их хоть по 20, хоть по миллиону человек — из них всегда можно создать равное количество «устойчивых пар». Для этого нужно учесть все важные участникам отбора правила и критерии в отношении лиц противоположного пола. Теория игр позволяет подобрать схему, при которой они останутся довольны своей парой. Причем правило это безотказно работает для любого равного количества мужчин и женщин. Препятствием может стать только законный брак, способный удерживать даже неустойчивые пары, где муж и жена

с удовольствием посматривают «налево». Саму схему распределения людей по счастливым гетеросексуальным парам господин Ауманн расписывать не стал.

**ТЕОРИЯ ДОГОВОРА** Еще одна сфера, где на практике можно применить теорию игр, — аукционы. Например, в США и Европе теоретиков игр уже много лет привлекают для проведения крупных аукционов по продажам электромагнитных частот телекоммуникационным компаниям. Консультантами одного из этих аукционов по продаже частот для сотовой связи, проведенном в 1998 году, были коллеги профессора Ауманна. Заказчик — правительство США — надеялся выручить с этого \$0,5 млрд. «Чиновники привлекли экспертов по теории игр — и вместо заранее спрогнозированной суммы получили \$45 млрд — в 90 раз больше. Сейчас практически все страны в мире проводят аукционы с привлечением специалистов по теории игр», — резюмировал профессор, пояснив, что есть еще государства, манкирующие этой системой и получающие очень маленькую

прибыль на своих аукционах. Какие это страны, господин Ауманн не уточнил.

Теоретики игр придумали уже довольно много способов аукционирования, правда, некоторые из них подвергаются сомнениям. К примеру, аукцион второй цены, когда победившая сторона платит не ту цену, которую она заявляла, а ту, которую объявил ее ближайший оппонент. Считается, что такие правила помогают уменьшить затраты для участников и предотвратить бессмысленную гонку цен. Но они же могут и подтолкнуть к сговору. И, кроме того, не позволяют максимизировать выручку продавца. Зато схожая схема выявления победителя хороша при арбитраже окончательного предложения. Когда две спорящие стороны, например, профсоюз и работодатель, предлагают свои варианты решения конфликта, а арбитр вынужден принять одно из них, а не искать компромиссный вариант, устраивающий обе стороны. Схожесть в том, что вместо завышения требований и цен по принципу «проси больше, получишь сколько нужно», оппоненты смягчают предложения и более сговорчиво идут на уступки. → 79

**75 →** Технично-внедренческие зоны не перенесли значительных перемен с момента их создания. Зоны этого типа отстают по темпам развития от промышленных, но некоторые демонстрируют успехи: по данным Счетной палаты, резидентами технико-внедренческих зон получены 350 патентов на изобретения, которыми пользуются ведущие компании мира.

Совсем по-другому обстояло дело с туристическими зонами в Калининградской области и Краснодарском крае, которые были закрыты по причине отсутствия резидентов. На самом деле потенциальные резиденты у обеих зон были, однако из-за того, что местные власти и бизнес не смогли договориться, в статус реальных резидентов они так и не попали.

Зона «Гранд Спа Юца» в Ставропольском крае из-за отсутствия резидентов была передана Северо-Кавказскому туристическому кластеру, в который уже входят восемь отдельных зон, которые не являются особыми. Темпы их развития незначительно отличаются от тех, что демонстрировали закрытые туристические ОЭЗ.

Всего в России действует четыре особых экономических зон этого профиля: в Алтайском крае, Бурятии, Иркутской области и Приморском крае, однако ни одна из них не показывает серьезных результатов.

Руководство РосОЭЗ признает, что стратегия развития туристско-рекреационных ОЭЗ требует радикального пересмотра. «ОЭЗ данного типа не могут развиваться как промышленные и технико-внедренческие ОЭЗ. Вместо передачи резидентам земельных участков необходимо предоставлять проекты,

разработанные в рамках единой концепции развития. Только так можно создать в туристско-рекреационной ОЭЗ комплексный туристический продукт. Кроме того, многое зависит от активности и эффективности работы региональных властей. Например, на европейских курортах сконцентрированы все основные виды сервисов, хорошо развита логистика доставки туристов до места размещения. Необходимо донести до наших коллег в регионах одну простую мысль: индустрия гостеприимства начинается с трапа самолета. Эта аксиома должна стать основополагающей в развитии ОЭЗ и региона в целом. Без проактивной поддержки со стороны местных властей турзоны не будут успешными», — говорит Михаил Трушко.

Еще одной проблемой, которая мешает развитию туристических зон, в РосОЭЗ называют высокие тарифы на авиаперевозки, которые заставляют ОЭЗ работать сугубо на локальный региональный рынок, генерируя трафик из близлежащих регионов страны.

Несмотря на это, РосОЭЗ не собирается отказываться от развития туристско-рекреационных ОЭЗ. «Сейчас мы разрабатываем более детализированные „дорожные карты“ каждой зоны, в которых будет отражен полный комплекс строительных, инфраструктурных, сервисных, логистических, инвестиционных задач и сроков их реализации. Следующим шагом будет разработка единого формата, подхода к развитию и продвижению туристических ОЭЗ», — обещает Михаил Трушко.

Развитие транспортных ОЭЗ в России идет тяжело: аэропортовая зона «Ульяновск-

Восточный» смогла найти нескольких резидентов только после полуторогодвых переговоров. В портово-логистических зонах в Хабаровском крае и Мурманске по-прежнему нет резидентов, первую зону даже собирались закрыть, однако в итоге правительство приняло решение расширить зону, включив в нее и порт Ванино.

**«ЭТО НЕ ТРАГЕДИЯ»** Михаил Трушко констатирует, что закрываются наименее эффективные зоны. «Самое по себе закрытие зоны — это не трагедия. Даже в Китае, мировом лидере по развитию ОЭЗ, много неудачных проектов. Важно принять решение о закрытии зоны до того, как в инфраструктуру будут вложены значительные средства. Руководством страны такие решения принимаются своевременно», — говорит глава РосОЭЗ.

Эффективность каждой конкретной ОЭЗ традиционно оценивается спустя годы, поскольку в силу своей специфики они не дают немедленного взрывного роста. «Реальный экономический эффект ОЭЗ, ощутимый в масштабах страны, становится заметен не ранее чем через 10–15 лет. Это соответствует мировому опыту развития подобных проектов. Ирландцы главный эффект от зон получили через 30 лет, китайцы и сингапурцы — через 25», — напоминает Михаил Трушко. На нынешнем этапе развития российских ОЭЗ первостепенную важность имеют темпы строительства инфраструктуры для резидентов особых зон, со временем главным показателем эффективности ОЭЗ станут качество и количество продукции, выпускаемой резидентами.

Аналитики подчеркивают: система ОЭЗ может работать на развитие экономики и реального сектора России вполне эффективно, но только если она подкреплена внятной и конкретизированной государственной политикой, определяющей, для чего создаются зоны, на какие деньги, какие организационные мероприятия необходимо проводить и кто конкретно из представителей власти и бизнеса отвечает за них.

«Когда в стране де-факто отсутствует сколько-нибудь внятная промышленная, технологическая и даже туристическая политика, а организационные мероприятия не обеспечены понятными механизмами реализации, сложно говорить, что ОЭЗ будут иметь повсеместно высокую эффективность. Те зоны, в которых идет активное привлечение резидентов, строятся новые объекты и имеется положительная экономическая динамика, во многом являются результатом эффективных действий на региональном уровне со стороны властей субъектов федерации и бизнеса. Меняется команда на местах — и все процессы могут остановиться так же быстро, как и начались», — говорит Леонид Ивановский, директор практики управленческого консалтинга «Балт-Аудит-Эксперт».

Пока же, по словам эксперта, в отсутствие государственной промышленной и технологической политики инструмент ОЭЗ останется видом бизнес-инкубатора, где отдельные компании получают преимущества за счет налогообложения и доступа к инфраструктуре ведения бизнеса. «Прорыва это не принесет. Пока мы видим только отдельные элементы такой комплексной государственной политики», — констатирует аналитик. ■