

Теорията на играта *

Традиционният микроикономикс приема за даденост, че на пазара се срещат много купувачи и продавачи. Това изходно условие е важно, защото, когато икономическите агенти са малко на брой, се достига до положение, в което решението на всеки един оказва влияние върху останалите. Следователно те са принудени да действат стратегически, т.е. да отчитат не само прекия ефект от дадено действие върху останалите контрагента, но да се опитат да предвидят и ответната им реакция. В икономикса това поведение на участниците на пазара е много трудно за анализ дори и на най-простата транзакция (сделка).

С тази трудна задача се заема теорията на играта. При воденето на преговори почти винаги съществува вариант, еднакво изгоден и за двете страни. В случай че двете страни не успеят да се споразумеят, резултатът обикновено е неблагоприятен и за двете.

Това твърдение е илюстрирано в един от най-елементарните примери (игри), разгледани в теорията на играта, така наречената затворническа дилема (Prisoners' Dilemma).

Двама затворници са обвинени в извършване на престъпление. Прокурорът им казва, че ако и двамата се признаят за виновни, ще получат присъди от по десет години.

В случай че и двамата заявят пред съда, че са невинни, ще лежат само по две години. Ако обаче само единият се признае за виновен, той получава едногодишна присъда, докато другият ще трябва да лежи в затвора цели двадесет години. Успеят ли така да намерят гаранции един от друг, че ще отричат, те си осигуряват най-малката присъда - две години затвор.

Да предположим обаче, че не се споразумеят. Всеки за себе си ще реши, че независимо от това как другият действа на процеса, той би бил по-добре, ако се признае за виновен (в най-лошия случай ще получи десет, а не двадесет години, които го очакват, ако отрече, когато другият е признал). В крайна сметка и двамата признават и получават десетгодишни присъди.

Днес теорията на играта продължава да се развива. Нейните теоретици вече успяват да разрешат и някои доста заплетени ситуации. Новите изследвания са насочени главно към практическата полза от теорията на играта. Разработват се симулационни модели, с които се тества реалното поведение на хората при водене на преговори в определени ситуации.

Дотук всичко изглежда доста вълнуващо. Очевидно е обаче, че споразуменията между малките групировки са неефективни, дори безсмислени. Когато икономическите агенти са малко, пазарите лесно се разпадат.

* Статията е публикувана във в. „Капитал”, 17-23 януари 1994 г.