УДК 330.88

ВЛАСТЬ ИНСТИТУТОВ: ДОВЕРИЕ, КОНТРОЛЬ И НЕФОРМАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ*

Ляско Александр Кимович,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, профессор кафедры менеджмента Института бизнеса и делового администрирования, доктор экономических наук, г. Москва, Россия.
E-mail: alexlascaux@yahoo.com

Аннотация
Статья посвящена анализу принципов взаимодействия отношений доверия и норм социального контроля в практике деятельности экономических агентов. Приводится классификация основных типов взаимоотношений (замещение, дополнение, диалектическое единство). Отдельно рассматриваются особенности диалектического подхода к соединению отношений доверия и социального контроля в практике экономических обменов. Сделаны выводы относительно возможных направлений осуществления власти экономических агентов во внутриорганизационных и межфирменных взаимодействиях.

Ключевые понятия:
экономические обмены,
институты,
власть,
отношения доверия,
нормы социального контроля.

Социально-экономические взаимодействия не могут осуществляться в отсутствие координации между их участниками. Важнейшими институтами, обеспечивающими координацию такого рода, являются отношения доверия и нормы контроля. Исследователи уделяют немало внимания как доверительным отношениям (например, [1], [4], [5]), так и проявлениям социального контроля ([2], [3]) в процессах взаимодействия между индивидами и организациями. Однако, экономическая литература практически не интересуется механизмами одновременного воздействия институтов доверия и контроля. Между тем различные аспекты взаимосвязи между отношениями доверия и нормами контроля активно освещаются в литературе, посвященной внутриорганизационным и межорганизационным структурам и процессам (в частности, [6], [7], [8], [10], [11], [15], [18], [22]), возможно, в силу исключительной важности, которая придается решению координационных проблем в процессе выработки эффективной практики управления в организациях. Результаты этих исследований могут быть полезны для углубленного понимания взаимосвязей, возникающих между доверием и контролем в более широкой практике экономических обменов. Вообще говоря, исследования дуализма доверия/контроля в организационном контексте распадаются на три большие группы, которые, соответственно, подчеркивают отношения взаимной заменяемости, дополнительности и диалектического единства между нормами доверия и контроля.

Первый подход предполагает обратную зависимость между отношениями доверия и контроля: низкие уровни доверия в организациях требует более жестких контролирующих механизмов, в то время как среда, характеризуемая повышенным уровнем доверия, позволяет ослабить степень формального контроля за происходящими процессами и событиями [8]. Представление о доверии и контроле как прямых субститутах, по всей вероятности, является логическим продолжением экономической теории взаимоотношений между принципалом и агентом, в которой риск оппортунистического поведения среди агентов минимизируется посредством совмещения стимулов, которое достигается благодаря применению различных координирующих механизмов. Доверие и контроль, таким

* Данная работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 15-06-09280 «Теоретико-игровое моделирование финансовых взаимодействий в неформальном секторе экономики».

образом, могут рассматриваться как два взаимно противоположных способа синхронизации деятельности экономических агентов. Если один из партнеров по контрактному взаимодействию полагается на отношения доверия в процессе предсказания или регулирования действий его или ее коллеги по обмену, необходимость в формальных ограничениях на поведение второй стороны уменьшится. Симметричным образом, формальные предписания и меры контроля, которые навязаны партнеру по сделке, блокируют возможности по использованию доверия в качестве механизма, координирующего взаимные ожидания сторон в контрактных обменах. Внедрение контролирующих структур в практику обмена означает, что взаимное доверие прекращает свое существование или с самого начала отсутствовало в данном экономическом взаимодействии.

Концепция замещения активно исследуется в литературе по организации и менеджменту. Например, в контексте формирования и последующего развития совместных предприятий Инкпен и Карралл [15] предположили, что более интенсивное использование методов формального контроля влечет за собой более медленное развитие доверительных отношений между участниками совместного предприятия. Схожим образом, Гулати [13] нашел эмпирическую поддержку утверждению о том, что фирмы с меньшей вероятностью используют отношения собственности в качестве механизма структурного контроля в повторяющихся взаимодействиях в рамках стратегических альянсов, поскольку межфирменное доверие, проистекающее из их предшествующих взаимодействий, сокращает необходимость в этом виде контроля. Было также показано, что наблюдение за действиями сторон негативно соотносится с уровнем доверия между индивидами, которые обеспечивают связующий механизм, действующий через организационные границы [9].

Вторая перспектива в области исследования взаимоотношений между доверием и контролем связана с идеей дополнительности, заложенной в природе этих двух координирующих механизмов. В рамках этой линии рассуждений доверие и контроль рассматриваются как взаимно усиливающие друг друга нормы, которые могут вносить совместный вклад в углубление кооперации внутри организаций и между ними [7]. Взятый по отдельности, каждый из этих институтов проявляет неизбежные ограничения в способности защищать результаты организационных взаимодействий. Поэтому часто бывает необходимым обеспечить комбинирование доверия и власти, чтобы убедиться, что желаемый уровень координации взаимных ожиданий в организационной деятельности успешно достигнут [6]. В зависимости от ранее существовавших структурных условий, доверие и контроль образуют различные комбинации, которые создают фундамент для организационного управления и оказывают влияние на различные последующие фазы социальных взаимодействий [20].

Значительное количество эмпирических исследований оказывает поддержку данной точке зрения. Например, Поппо и Зенгер [19] обнаружили, что формальные контракты и долгосрочные обменные соглашения, усиленные отношениями доверия, действуют как взаимодополняющие институты, а их взаимозависимость ведет к улучшению результатов экономических обменов. Фрикселл, Дули и Вриза [12] нашли положительную зависимость между нормами социального контроля и результатами деятельности совместного предприятия, когда между партнерами по предприятию наблюдался высокий уровень аффективного (эмоционального) доверия. На более общем уровне было показано, что организационный контроль должен дополняться отношениями доверия , поскольку без определенного уровня доверия агентам будет трудно принять как должное меры контроля, инициированные их принципалами [8].

Являются ли отношения доверия институциональными нормами, замещающими или дополняющими нормы контроля, в основном зависит от контекста разворачивающихся организационных процессов и типа контролирующих действий. Исследуя условные перспективы применения норм контроля, Дас и Тенг [10] предположили, что установление формальных механизмов контроля может подрывать доверительные отношения между партнерами, в то время как использование мер социального контроля способно укреплять взаимное доверие. Этот дифференцированный эффект достигается в силу того, что формальный контроль отрицает автономию участников обменных взаимодействий в принятии важных решений и требует четкого соблюдения предварительно установленных правил и целей, в противоположность социальному контролю, который мягко влияет на поведение

агентов, порождая общие для них нормы, ценности и предпочтения [11].

Используя схожую точку зрения, Магуайр, Филлипси Харди [17] показывают, что различные формы доверия ассоциируются с различными механизмами контроля. Они вводят особую связь между доверием, базирующимся на идентификации участников обменных взаимодействий с интересами своих партнеров, и нормативным контролем. Исследуя специфический контекст обменных взаимодействий, Ситкин и Джордж [21] обнаружили, что при высоких уровнях воспринимаемой угрозы доверительным отношениям, сотрудники организаций, вырабатывающие решения, как правило, сильнее полагаются на методы формального контроля и уменьшают практику использования неформальных контролирующих механизмов. Вольтхус, Хиллебранд и Нотебоом [24] утверждают, что дополнительность и взаимное усиление доверия и формального контроля в организациях становится возможным, когда экономические контракты не интерпретируются сторонами в качестве жесткого правового механизма защиты их интересов. Влаар, Ван ден Босх и Вольберда [23] установили, что степень взаимного доверия и недоверия, достигнутая на начальных этапах сотрудничества между организациями, серьезно влияет на дальнейшее развитие мер организационного контроля. Они также предположили, что возрастающие уровни доверия укрепляют способность менеджеров компаний внедрять формальные способы координации и контроля в отношениях взаимного сотрудничества.

Наконец, третье направление исследований по проблемам доверия и контроля в организационном окружении подчеркивает диалектическое и неразделимое единство между этими двумя понятиями. Как подчеркивает в этой связи Меллеринг [18, p. 284], признание дуализма доверия и контроля «влечет за собой тот факт, что доверие и контроль подразумевают существование друг друга, соотносятся между собой и создают друг друга, но при этом остаются несводимыми друг к другу». Такая концептуализация предполагает перспективу постепенного развития взаимосвязей между доверием и контролем, в рамках которого оба координирующих механизма рассматриваются в качестве интерактивных процессов, находящихся в постоянном поиске динамического равновесия [16].

Хюмер, Бостром и Фельзенштейн [14] предположили, что совместное присутствие доверия и контроля может принимать различные формы, в зависимости от подразумеваемых целей организации и легитимности контролирующих процедур. Например, атмосфера доверия может помогать осуществлению направляющих и поддерживающих функций контроля, которые, в свою очередь, с высокой вероятностью могут помогать развитию доверительных отношений. Сходным образом, Зюдов и Винделер[22] указывают на то, что комплексные взаимодействия между нормами доверия и контроля могут приводить к возникновению доверия, базирующегося на формах контроля, и контроля, обусловленного доверительными отношениями в практике организационных взаимоотношений.

Концепция диалектических отношений единства между нормами контроля и отношениями доверия заслуживает в контексте данной работы более подробного рассмотрения. Так, Бахманн [6] отмечает, что в практике социальных исследований необходимо выработать более глубокое понимание отношений доверия и власти как проявлений механизма социального контроля в организационных и экономических взаимоотношениях. При этом власть трактуется как сходный с доверием механизм координации и контроля отношений между организациями, который может сопоставляться с отношениями доверия с точки зрения социальных функций, исполняемых при помощи обоих механизмов.

Как считает автор, качество отношений между организациями постепенно улучшается в ходе диалектического процесса, который включает в себя образование специфических форм доверия и власти. В связи с этим исследователи могут вырабатывать понимание того, как институциональные соглашения (например, специфические типы контрактов, нормы коммерческого права или деятельность межфирменных ассоциаций) определяют качество организационных взаимодействий. Стабильные институты уменьшают риск оппортунизма со стороны участников экономических или организационных обменов, поскольку организуют общее пространство, в котором все стороны взаимодействий прибегают к одним и тем же образцам поведения и следуют одной и той же структуре норм и стандартов. Таким образом, из приведенного Бахманном анализа можно сделать вывод о том, что институциональный контроль доверительных отношений может побуждать экономических агентов к определен-

ным действиям, формировать их ожидания и сужать различия в их поведении.

В рамках диалектического подхода к исследованию взаимодействия между институтами доверия и власти доверительные отношения могут рассматриваться как эффективный способ координации взаимосвязей между организациями. Но эти отношения также обладают и серьезными негативными сторонами, что ставит вопрос об источнике альтернативных механизмов координации, замещающих доверие. Риск, ассоциируемый с решением индивида полагаться на доверительные отношения в структуре экономических обменов, может, при определенных обстоятельствах, переходить допустимый порог, так что индивиды больше не смогут полагаться на надежность и предсказуемость поведения другой стороны контракта. В этом случае доверительные отношения вряд ли смогут установиться между участниками социальных или организационных взаимодействий.

Однако это не единственная проблема, характеризующая отношения доверия. Даже если доверие успешно установлено во взаимоотношениях сторон, оно остается достаточно хрупким механизмом координации. Независимо от объема рациональных доводов, лежащих в основе решения о проявлении доверия, неизбежное свойство доверительных отношений заключается в том, что они могут оказаться ошибочно сформированными. Риск неожиданного разрушения доверия никогда не может быть исключен из рассмотрения. Если доверие между сторонами перестает существовать, следует ожидать серьезных последствий для всей системы организации экономических обменов. Фирмы, вовлеченные в партнерские отношения, например, могут обнаружить, что их основные поставщики, потребители или участники горизонтальных взаимодействий в рамках стратегических альянсов начинают скрывать от них важную информацию или преследовать свои интересы с использованием иных форм нечестного поведения. Это ставит под угрозу продолжение осуществления их общих проектов.

Разумеется, доверие не является единственным механизмом снижения сложности и неопределенности в отношениях между экономическими агентами. Другим способом координации ожиданий и контроля динамики социальных взаимодействий является институт власти. Во многих отношениях (хотя и не во всех) власть служит столь же эффективным координирующим механизмом, что и доверие. В то же время данный институт более устойчив, а риск неверной оценки ситуации или непредвиденного разрушения сложившихся отношений обычно не приводит к драматическим последствиям, характерным для отношений доверия.

По мнению Бахманна, оба механизма, доверия и власти, в основном, действуют на базе одних и тех же принципов. Оба института позволяют экономическим агентам согласовать свои взаимные ожидания и скоординировать на этой основе свои действия и реакции. Однако существует также и тонкое различие между доверием и властью в отношении того, как формируются ожидания индивидуальных агентов. В то время как в случае доверительных отношений индивид, собирающийся продемонстрировать доверие, выбирает возможность того, что его контрагент поведет себя в соответствии с доверительными ожиданиями, агент, обладающий властью, исходит из того, что зависимому от него партнеру предложено следовать определенному образцу поведения и избегать нежелательных действий.

Другими словами, агент, обладающий властью, не просто строит предположения, что подчиненный ему индивид будет действовать в соответствии с предписанными нормами. Он также конструирует негативную возможность, касающуюся поведения зависимого партнера, и соединяет эту возможность с угрозой санкций. В этом смысле можно сказать, что доверие действует на основе позитивных предположений по поводу желания и возможности партнера по организации сотрудничества. Напротив, власть, по своему определению, основывается на подчеркивании негативной возможности, касающейся действий и реакций партнера. Индивид, обладающий властью, представляет эту возможность своему подчиненному как вариант действий, который не отвечает их общим интересам.

Таким образом, институт власти оказывается сходным с институтом доверия в том, что он может считаться альтернативным механизмом для эффективной координации социальных взаимодействий, который позволяет развивать относительно стабильные отношения между экономическими агентами, вовлеченными в процессы сотрудничества. Власть может быть представлена как серьезная альтернатива отношениям доверия, но при этом возможности использования властного механизма существенным образом зависят от реалис-

тичности подразумеваемой угрозы санкций. Если подчиненный агент не признает данную угрозу, эффективность применения власти как механизма экономической координации резко падает

Из сказанного можно заключить, что большинство экономических отношений базируется на сочетании доверия и власти. Поскольку оба представленных механизма ограниченны в своей способности контролировать структуру и динамику взаимоотношений между агентами, комбинирование обоих институтов представляется единственной возможностью обеспечить достижение удовлетворительного результата в ходе совместных действий экономических агентов.

1. Богданова, Л. С. Доверие как социальный фактор развития партнерских отношений между организациями [Текст] / Л.С. Богданова. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата социологических наук. М.: Издательство Московского государственного университета, 2006. 24 с.

2. Кузнецова, Е.М. Социальный контроль как элемент социального управления [Текст] / Е.М. Кузнецова. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата философских наук. Омск: Издательство Омского государственного технического университета, 2006. 17 с.

3. Мангушева, Т.С. Социальный контроль организации в условиях демократизации управленческих отношений [Текст] / Т.С. Мангушева. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата социологических наук. Саратов: Издательство Саратовского государственного социально-экономического института, 2006. 23 с.

4. Рындина, И.В. Институт экономического доверия в системе рынка финансовых услуг [Текст] / И.В. Рындина. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. Краснодар: Издательство Кубанского государственного университета, 2008. 22 с.

5. Столяр, В.Ю. Доверие как феномен социально-экономической реальности [Текст] / В.Ю. Столяр.Автореферат диссертации на соискание степени кандидата философских наук. Тверь: Издательство Тверского государственного университета, 2008. 21 с.

6. Bachmann, R. Trust, Power and Control in Tra6. Bachmann, R. Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations [Text] / R. Bachmann // Organization Studies. 2001. Vol. 22(2). P. 337–365.

7. Bijlsma-Frankema, K. Understanding the Trust-Control Nexus [Text] / K. Bijlsma-Frankema, A.C. Costa // International Sociology. 2005. Vol. 20(3). P. 259–282.

8. Costa, A.C. Trust and Control Interrelations: New Perspectives on the Trust-Control Nexus [Text] / A.C. Costa, K. Bijlsma-Frankema // Group and Organization Management. 2007. Vol. 32(4). P. 392–406.

9. Currall, S.C. Measuring Trust between Organizational Boundary Role Persons [Text] / S.C. Currall, T.A. Judge // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1995. Vol. 64(2). P. 151–170.

10. Das, T.K., Teng B.-S. Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances [Text] / T.K. Das, B.-S. Teng // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23(3). P. 491–512.

11. Das, T.K. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework [Text] / T.K. Das, B.-S. Teng // Organization Studies. 2001. Vol. 22(2). P. 251–283.

12. Fryxell, G.E. After the Ink Dries: The Interaction of Trust and Control in US-Based International Joint Ventures [Text] / G.E. Fryxell, R.S. Dooley, M. Vryza // Journal of Management Studies. 2002. Vol. 39(6). P. 865–886.

13. Gulati, R. Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances [Text] / R. Gulati // Academy of Management Journal. 1995. Vol. 38(1). P. 85–112.

14. Huemer, L. Control-Trust Interplays and the Influence Paradox: A Comparative Study of MNC-Subsidiary Relationships [Text] / L. Huemer, G.-O. Bostrцm, C. Felzensztein // Industrial Marketing Management. 2009. Vol. 38(5). P. 520–528.

15. Inkpen, A.C., Currall S.C. The Coevolution of Trust, Control, and Learning in Joint Ventures [Text] / A.C. Inkpen, S.C. Currall // Organization Science. 2004. Vol. 15(5). P. 586–599.

16. Jagd, S. Balancing Trust and Control in Organizations: Towards a Process Perspective [Text] / S. Jagd // Society and Business Review. 2010. Vol. 5(3). P. 259–269.

17. Maguire, S. When 'Silence = Death', Keep Talking: Trust, Control and the Discursive Construction of Identity in the Canadian HIV/AIDS Treatment Domain [Text] / S. Maguire, N. Phillips, C. Hardy // Organization Studies. 2001. Vol. 22(2). P. 285–309.

18. Mцllering, G. The Trust/Control Duality: An Integrative Perspective on Positive Expectations of Others [Text] / G. Mцllering // International Sociology. 2005. Vol. 20(3). P. 283–305.

19. Poppo, L. Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements [Text] / L. Poppo, T. Zenger // Strategic Management Journal. 2002. Vol. 23(8). P. 707–725.

20. Reed, M.I. Organization, Trust and Control: A Realist Analysis [Text] / M.I. Reed // Organization Studies. 2001. Vol. 22(2). P. 201–227.

21. Sitkin, S.B. Managerial Trust-Building Through the Use of Legitimating Formal and Informal Control Mechanisms[Text] / S.B. Sitkin, E. George // International Sociology. 2005. Vol. 20(3). P. 307–338.

22. Sydow, J. Knowledge, Trust, and Control: Managing Tensions and Contradictions in a Regional Network of Service Firms [Text] / J. Sydow, A. Windeler // International Studies of Management and Organization. 2003. Vol. 33(2). P. 69–99.

23. Vlaar, P.W.L. On the Evolution of Trust, Distrust, and Formal Coordination and Control in Interorganizational Relationships: Toward an Integrative Framework [Text] / P.W.L. Vlaar, F.A.J. Van den Bosch, H.W. Volberda // Group and Organization Management. 2007. Vol. 32(4). P. 407–428.

24. Woolthuis, R.K. Trust, Contract and Relationship Development [Text] / R.K. Woolthuis, B. Hillebrand, B. Nooteboom // Organization Studies. 2005. Vol. 26(6). P. 813–840.

References

1. Bogdanova L.S. (2006) Doverie kak sotsial'nyy faktor razvitiya partnerskikh otnosheniy mezhdu or-

ganizatsiyami. Moscow, Moskovskiy gosudarstvennyy universitet, 24 p. [in Rus].
2. Kuznetsova E.M. (2006) Sotsial'nyy kontrol' kak element sotsial'nogo upravleniya. Omsk, Omskiy gosudarstvennyy tekhnicheskiy universitet, 17 p. [in Rus].
3. Mangusheva T.S. (2006) Sotsial'nyy kontrol' organizatsii v usldvoiyakh demokratizatsii upravlencheskikh otnosheniy. Saratov, Saratovskiy gosudarstvennyy sotsial'no-ekonomicheskiy institute, 23 p. [in Rus].
4. Ryndina I.V. (2008) Institut ekonomicheskogo doveriya v sisteme rynka finansovykh uslug. Krasnodar, Kubanskiy gosudarstvennyy universitet, 22 p. [in Rus].
5. Stolyar V.Yu. (2008) Doverie kak fenomen sotsial'no-ekonomicheskoy real'nosti. Tver', Tverskoy gosudarstvennyy universitet, 21 p. [in Rus].
6. Bachmann R. (2001) *Organization Studies,* no. 22(2), pp. 337–365 [in Eng].
7. Bijlsma-Frankema K., Costa A.C. (2005) *International Sociology*, no. 20(3), pp. 259–282 [in Eng].
8. Costa A.C., Bijlsma-Frankema K. (2007) *Group and Organization Management*, no. 32 (4), pp. 392–406 [in Eng].
9. Currall S.C., Judge T.A. (1995) *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* no. 64(2), pp. 151–170 [in Eng].
10. Das T.K., Teng B.-S. (1998) *Academy of Management Review*, no. 23(3), pp. 491–512 [in Eng].
11. Das T.K., Teng B.-S. (2001) *Organization Studies*, no. 22(2), pp. 251–283 [in Eng].
12. Fryxell G.E., Dooley R.S., Vryza M. (2002) *Journal of Management Studies*, no. 39(6), pp. 865–886 [in Eng].
13. Gulati R. (1995) *Academy of Management Journal*, no. 38(1), pp. 85–112 [in Eng].
14. Huemer L., Bostrцm G.-O., Felzensztein C. (2009) *Industrial Marketing Management*, no. 38(5), pp. 520–528 [in Eng].
15. Inkpen A.C., Currall S.C. (2004) *Organization Science*, no. 15(5), pp. 586–599 [in Eng].
16. Jagd S. (2010) *Society and Business Review,* no. 5(3), pp. 259–269 [in Eng].
17. Maguire S., Phillips N., Hardy C. (2001) *Organization Studies*, no. 22(2), pp. 285–309 [in Eng].
18. Mцllering G. (2005) *International Sociology*, no. 20(3), pp. 283–305 [in Eng].
19. Poppo L., Zenger T. (2002) *Strategic Management Journal*, no. 23(8), pp. 707–725 [in Eng].
20. Reed M.I. (2001) *Organization Studies*, no. 22(2), pp. 201–227 [in Eng].
21. Sitkin S.B., George E. (2005) *International Sociology*, no. 20(3), pp. 307–338 [in Eng].
22. Sydow J., Windeler A. (2003) *International Studies of Management and Organization,* no. 33(2), pp. 69–99 [in Eng].
23. Vlaar P.W.L., Van den Bosch F.A.J., Volberda H.W. (2007) *Group and Organization Management*, no. 32(4), pp. 407–428 [in Eng].
24. Woolthuis R.K., Hillebrand B., Nooteboom B. (2005) *Organization Studies*, nol. 26(6), pp. 813–840 [in Eng].

UDC 330.88

POWER OF INSTITUTIONS: CONFIDENCE, CONTROL AND INFORMAL REGULATION OF THE PRACTICE OF ECONOMIC CONTACTS

Lyasko Aleksander Kimovich,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Professor of the Department Chair of Management of the Institute of Public Administration and Management,
Doctor of Economics,
Moscow, Russia.
E-mail: alexlascaux@yahoo.com

Annotation
The article deals with the analysis of principles of correlation between confidential relationship and norms of social control in the practice of economic agent activity. The author gives the classification of the main types of correlation (replacing, complementing, and dialectical unity). The author considers peculiarities of dialectical approach to integrating confidential relationship and social control in the practice of economic exchange. The author makes a conclusion about possible ways of realizing power of economic agents in corporate and intercompany correlations.

Key concepts:
economic exchange,
institutions,
power,
confidential relationship,
norms of social control.