



# Институты и путь к современной экономике:

*уроки средневековой  
торговли*

Авнер Грейф

СЕРИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ТЕОРИЯ  
ВЫСШАЯ  
ШКОЛА  
ЭКОНОМИКИ

**Авнер Грейф**  
**Институты и путь к**  
**современной экономике.**  
**Уроки средневековой торговли**  
Серия «Экономическая  
теория (ГУ ВШЭ)»

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=12024778](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=12024778)*

*Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли [Текст] / Грейф, А., пер. с англ. И. Кушнаревой; вступит. ст. М. Юдкевич: Высшая школа экономики; Москва; 2013  
ISBN 978-5-7598-0813-8*

### **Аннотация**

Принято считать, что существующие различия в экономике, политике и обществе отражают влияние различных институтов. Но среди экономистов, политологов и социологов нет единого мнения о том, что представляют собой институты, какие силы влияют на их сохранение и изменение и как мы можем повлиять на институциональное развитие. Эта междисциплинарная книга предлагает понятие институтов, которое объединяет внешне противоположные направления институционального анализа в социальных науках. В ней используется единый

подход к изучению происхождения и сохранения институтов, их изменения и влияния предшествующих институтов на последующие.

Достоинства этого подхода демонстрируются при помощи сравнительных исследований институтов в средневековом европейском и мусульманском мире. Этот сравнительный анализ институциональных оснований рынков и государств и их динамики также способствует пониманию функционирования современных экономик. Он показывает своеобразие европейских институтов и объясняет, как и почему они привели к возникновению современной экономики, поддерживая обезличенный обмен, эффективные государства и использование знаний.

*В формате a4.pdf сохранен издательский макет.*

# Содержание

Авнер Грейф: модель для сборки	9
Институты, культурные представления и функционирование экономики, или о чем эта книга	10
Уроки истории	13
Транзакция как базовая единица анализа	15
Задачи книги: точка сборки	17
А. Понятие института: свой среди чужих, чужой среди своих	19
В. Модель рационального выбора и ее ограничения	23
С. Государство, насилие и ограничения власти	25
Д. Стабильность институтов и их динамика	28
Предисловие	33
Часть первая	46
I. Введение	46
1. Проблемы изучения институтов	51
2. Сравнительно-исторический анализ институтов	66
3. Институты и торговая экспансия в эпоху зрелого средневековья	84
4. Структура книги	91
II. Институты и транзакции	96

1. Что такое институт?	97
2. Институты как системы правил, убеждений, норм и организаций	108
3. Интегративный подход к институтам	115
4. Внешние эффекты и транзакции	127
5. Межтранзакционные связи, институты и организации	133
6. Заключительные комментарии: самоподдерживающиеся институты	142
Часть вторая	144
III. Институты исполнения контрактов частного порядка: коалиция магрибских торговцев	149
1. Торговля, заморские агенты и эффективность	154
2. Проблема достоверных обязательств и основанный на репутации механизм исполнения, используемый в сообществе	158
3. Модель: проблема достоверных обязательств агента и стратегия многостороннего наказания	175
4. Коалиция магрибских торговцев: теория и косвенные подтверждения	186
5. Заключительные комментарии	203
IV. Защита прав собственности от хищных рук государства: купеческая гильдия	212

1. Проблема достоверных обязательств и роль купеческих гильдий	220
2. Формальная модель	249
3. Заключительные замечания	270
Конец ознакомительного фрагмента.	272

**Авнер Грейф**  
**Институты и путь**  
**к современной**  
**экономике. Уроки**  
**средневековой торговли**

*Памяти моего отца, доктора Леона Ари Грейфа*

INSTITUTIONS and the PATH to the MODERN  
ECONOMY

*Lessons from Medieval Trade*

AVNER GREIF

*Cambridge University Press*

*Перевод с английского ИННЫ КУШНАРЕВОЙ*

*Вступительная статья МАРИИ ЮДКЕВИЧ*

*Издательский дом Высшей школы экономики МОСКВА,*

2013

*Научные редакторы*

ЛЮБОВЬ КИЗИЛОВА, КОНСТАНТИН СОНИН

© Avner Greif 2006 All rights reserved.

© Перевод на рус. яз., оформление. Издательский дом  
Высшей школы экономики, 2013

# Авнер Грейф: модель для сборки (Предисловие к русскому изданию книги А. Грейфа «Институты и путь к современной экономике: Уроки средневековой торговли»)<sup>1</sup>

*Надо мыслить, а значит, нужен анализ, нужно отделить то, что действительно составляет этот вневременной миг, от того, что в него привносят ассоциации, чтобы приблизить его к себе, сделать большие своим, перенести по сию сторону.*

*Хулио Кортасар. «62. Модель для сборки»*

*Если подойти к культуре как к чему-то, что можно измерить непосредственно, исчезает иллюзия размытости и устойчивости.*

*Больше не нужны грубые стереотипы вроде того, что «немцы всегда были воинственно настроены» или что «испаноязычная культура противится развитию». Можно начать анализировать определенные элементы данной*

---

<sup>1</sup> Моя благодарность коллегам – Я.И. Кузьминову, обратившему мое внимание на параллели высказываемых Грейфом идей с ситуацией в современной России, а также А.А. Бальсевич, М.И. Одинцовой, Л.И. Полищуку, высказавшим свои комментарии и замечания к начальной версии текста.

*культуры в данное время и в данном месте.  
Дж. Гранато и др.<sup>2</sup>*

## **Институты, культурные представления и функционирование экономики, или о чем эта книга**

Вопрос о взаимосвязи институтов и благосостояния общества и о роли в ней культуры на сегодняшний день является одним из центральных вопросов, занимающих внимание экономистов. Почему в странах, похожих с точки зрения географических условий и наделенности природными ресурсами, институты могут формироваться и развиваться по-разному? Почему в одних странах формируются институты, обуславливающие рост и процветание экономики, а в других – усугубляющие стагнацию, и почему страны с «менее удачными» институтами не могут напрямую скопировать более успешные модели других стран?

Попытке ответа на эти вопросы посвящены сейчас усилия многих исследователей, и развитие соответствующего инструментария анализа эмпирических данных дало этому направлению важный дополнительный импульс. Работы Нор-

---

<sup>2</sup> *Granato J., Inglehart R., Leblang D. The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests // American Journal of Political Science. 1996. Vol. 40. No. 3. P. 625.*

та, Асемоглу, Джонстона и Робинсона, Нака и Кифера, Родрика и целого ряда других экономистов не только устанавливают наличие корреляции между характеристиками развития институтов и экономическим благосостоянием общества, обращаются к роли «нетехнических» факторов в развитии институтов, но и предпринимают попытки определить причинно-следственные связи между развитием институтов и развитием экономики.

На первый взгляд книга Авнера Грейфа «Институты и путь к современной экономике» может показаться интересной, но все же лишь «еще одной работой» в плеяде книг и статей, опубликованных в последнее десятилетие по этой теме. На самом деле это далеко не так. Во-первых, потому, что работы Грейфа – «Обеспечение исполнения контрактов и экономические институты в ранней торговле: коалиция магрибских торговцев», «Культурные убеждения и организация общества: исторические и теоретические размышления о коллективистских и индивидуалистских обществах», «Обеспечение исполнения контрактов и экономические институты в ранней торговле: уроки торговой революции» и многие другие, которые легли в основу этой книги, – появились раньше, чем работы тех, кого мы считаем пионерами в этой области. Во-вторых, потому, что Грейф предлагает и развивает свой подход к анализу взаимосвязи культурных представлений, институтов и экономических результатов, принципиально отличающийся от тех, которые

находятся сейчас в русле формирующегося мейнстрима, однако представляющий основания для синтеза и интеграции этих подходов. Наконец, потому, что эта книга, описывающая экономические отношения в Средних веках и в этом смысле как нельзя более погруженная в прошлое, как это ни парадоксально, развивает инструментарий для анализа настоящего и будущего.

Глубокое убеждение Грейфа, на котором построены и эта книга, и легшие в ее основу исследования, состоит в том, что понимание воздействия, сохранения и изменения нетехнических особенностей (в первую очередь особенностей культурных) «требуется изучения микромеханизмов, стоящих за их возникновением, стабильностью и динамикой на уровне взаимодействующих индивидов». Поэтому эта книга – прежде всего попытка идентифицировать и изучить эти микрооснования, пройдя путь от анализа конкретных транзакций, имевших место несколько сотен лет назад, до обобщающих выводов, которые могут быть использованы сегодня в дизайне экономических реформ.

# Уроки истории

Хотя мы часто слышим и, пожалуй, не менее часто повторяем сами, что история может дать нам хорошие уроки, что она содержит ценную информацию для будущих поколений, что ее изучение важно и полезно, далеко не всегда экономисты пользуются этими советами. Не так много найдется книг, практически полностью опирающихся на средневековую историю и при этом так много говорящих внимательному читателю о дне сегодняшнем.

Причина такой актуальности работ Грейфа кроется, по всей видимости, в «индуктивном» подходе к анализу институтов и реализующихся в их контексте контрактных взаимодействий. Достаточно часто молодые исследователи, да в общем-то не только они, очарованные идеями институциональной теории и завороженные богатством окружающего их институционального многообразия, начинают с построения всеобъемлющих теорий. Под эти теории они затем подбирают подтверждающие их примеры. Грейф показывает, насколько продуктивным может быть противоположный подход, когда основанием для общей теории является глубокий анализ отдельных локальных эпизодов. Грейф, кстати, совершенно не одинок в таком подходе. Дуглас Норт и Рональд Коуз, Элинор Остром и Оливер Уильямсон также начинали с анализа совершенно конкретных, многим казавшихся мел-

кими и незначительными, вопросов, из ответа на которые, в обобщении, вырастали фундаментальные теории.

Обосновывая необходимость детального понимания конкретной ситуации и ее исторического контекста, Грейф в каждом из рассматриваемых случаев задается вопросом: «почему мы наблюдаем то или иное поведение взаимодействующих в данной ситуации агентов, почему агенты ведут себя именно так, а не по-другому?». Поиск ответа на этот вопрос приводит его сначала к анализу институтов, обеспечивающих систему стимулов, а затем к поиску оснований, на которых эти институты базируются.

Нужно ли экономистам, бьющимся над задачей построения прогностических теорий экономического развития, изучать давно забытые истории обмана, доверия, вероломства, точного расчета и слепой веры купцов Магриба, граждан Венеции, торговцев Генуи, живших 500 лет назад? Да, если из этих случаев можно извлечь современные, далеко идущие уроки. Книга Грейфа с успехом демонстрирует эти возможности.

# Транзакция как базовая единица анализа

Итак, Грейф обращается к микроисточкам и разбору микроситуаций (на уровне стимулов индивидов, а не «институтов вообще»). Соответственно базовой единицей в его подходе становится транзакция, которую он определяет как «действие, предпринимаемое, когда нечто, например товар, социальное отношение или информация, передается между индивидами или другими социальными единицами и обладает внешним действием на реципиента».

Говоря о первичной роли поведения, как феномена, задающего вопрос, Грейф – кстати, вслед за Джоном Коммонсом и Оливером Уильямсоном – делает ее именно единицей анализа. Подход через транзакции является естественным для анализа торговых взаимодействий, взаимодействий обмена, когда при всех осложняющих обстоятельствах акторы признают друг в друге независимых партнеров. Напротив, в анализе нерыночных структур примат транзакций проявляется не так явно (единственным исключением является общинная экономика, но в ней тоже есть обмен деятельностью равных или одинаковых партнеров). Если же мы возьмем распределительные отношения или регулятивные системы, там первичность транзакции над институтом является гораздо менее очевидной для исследователя.

По мнению Грейфа, фокусирование внимания на транзакции при изучении институтов помимо прочего позволяет преодолеть разрыв между двумя основными направлениями анализа в неoinституционализме. Экономика транзакционных издержек, основы которой были заложены в работах Оливера Уильямсона, базируется на идее, что институты создаются для минимизации подобных издержек. С другой стороны, подход к институтам как к правилам, развиваемый Дугласом Нортом, видит в них определяющие факторы транзакционных издержек. На самом деле такой выбор позволяет добиться большего – обратиться к анализу стимулов и индивидуального выбора и оценить роль институциональных ограничений в этом выборе.

# Задачи книги: точка сборки

Ставя основной своей целью «проанализировать эндогенное возникновение и динамику различных форм политического и экономического устройства, а не только формы поведения внутри них», Грейф формулирует три задачи, которые должны решить институционалисты для продуктивного исследования взаимосвязи между институтами и благосостоянием:

- *Разработка интегративной концепции институтов*, которая будет основана на гипотезах и аналитическом аппарате, взятых из внешне альтернативных направлений институционального анализа.

- *Микроанализ влияния институтов на взаимодействие индивидов в рамках отдельных транзакций*, в котором вопрос мотивации следования определенным правилам поведения будет составлять неотъемлемую часть анализа.

- *Разработка единого концептуального аппарата и аналитического инструментария для изучения стабильности подобных институтов*, эндогенных институциональных изменений и воздействия институтов прошлого на их развитие в будущем.

Как видно из этих задач, с точки зрения Грейфа, только синтез кажущихся альтернативными подходов к анализу природы и динамики институтов может приблизить нас к

определению реального взаимоотношения институтов и благосостояния. Не ограничиваясь пустыми призывами к интеграции и «дружбе между разными школами» институционального анализа, Грейф предлагает свои подходы к нескольким «гордиевым узлам» институционального анализа. Он затрагивает несколько основополагающих дилемм, пытаясь соединить и примирить то, что по традиции считается несоединимым и непримиримым. Именно поэтому работа Авнера Грейфа становится «точкой сборки» целого ряда теорий. В этом еще одна ее – возможно, пока еще не до конца оцененная – заслуга.

## **А. Понятие института: свой среди чужих, чужой среди своих**

Первый такой «узел» сходится на давнем споре разных течений институционального анализа о «правильной точке зрения на институты». Спор идет между теми, кто принимает функционалистскую точку зрения на институты, и теми, кто придерживается структурной точки зрения. Согласно первой, индивиды организуют институты, чтобы достичь своих целей; согласно второй, институты есть нечто большее, нежели отражение суммы волеизъявлений индивидуальных акторов.

Функционалистская, индивидуалистическая, точка зрения помещает в центр анализа актора, принимающего решения. Она предполагает, что институты отражают цели создающих их индивидов. Следовательно, когда условия, приведшие к их возникновению, начинают эволюционировать, институты также уходят, вытесняясь институтами более востребованными и актуальными.

Структурная точка зрения основывается, напротив, на холистическом подходе, подчеркивая, что «институты структурируют человеческие взаимодействия, формируют индивидов и конституируют социальные и культурные миры, в которых они взаимодействуют».

Хотя большинство экономистов традиционно придержи-

ваются функционалистской точки зрения, рассматривая, вслед за Нортон, институты как правила игры, задающие определенные поведенческие ограничения и структурирующие таким образом взаимодействия агентов, а социологи – структуралистской, это различие не безусловно: среди экономистов – сторонников традиционного институционализма – немало структуралистов, а среди социологов встречаются те, кто изучает институты с функциональной точки зрения.

По мнению Грейфа, два этих, казалось бы, взаимоисключающих взгляда на институты – структурный и функциональный – должны быть соединены друг с другом, поскольку каждый из них схватывает достаточно важную черту реальности – восприятие отдельными индивидами институтов как экзогенных ограничений и возможность общества влиять на институты.

Грейф предлагает рассматривать *институт* как «систему правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность (социального) поведения». Что побуждает Грейфа вступать на скользкий путь смешивания в одном определении правил, организаций и убеждений – элементов, относящихся к различным подходам?

Пожалуй, различных определений института существует не меньше, чем самих институционалистов, и приверженность к тому или иному определению зачастую служит для них своего рода лакмусовой бумажкой в отношениях «свой – чужой», заставляя крайне критически относиться к работам

друг друга. Соответственно Грейф, предпринимая попытку дать единое определение, так или иначе сочетающее в себе элементы разных определений, берется за задачу сколь важную, столь и рискованную, амбициозную. Объясняет он ее тем, что разные определения влекут за собой разные базовые положения и предпосылки относительно природы, динамики и происхождения институтов. Поэтому рассмотрение различных определений институтов как взаимоисключающих сдерживает, с его точки зрения, развитие институционального анализа.

Определение Грейфа помещает в центр анализа мотивацию индивидов, побуждающую их следовать правилам, и соответственно сами убеждения и нормы, открывая возможности для теоретико-игрового анализа. Социальные факторы, которые образуют институт, мотивируют и «направляют индивидов так, чтобы они следовали определенной модели поведения, выбирая именно ее среди многих моделей, технологически возможных в социальных ситуациях».

Следовательно, если в стандартной теории игр правила игры воспринимаются как данность, а убеждения и поведение мотивируются эндогенно, то данное Грейфом определение признает, что причинно-следственная связь может иметь обратный характер. Убеждения и нормы, унаследованные из прошлого, являются частью начальных условий процессов, ведущих к появлению новых институтов и новых стратегий поведения: «релевантные игры – и, следовательно, институ-

ты – выстраиваются вокруг убеждений и норм, унаследованных из прошлого, путем установления поддерживающих их правил и организаций». Блестящий пример такой логики содержится в сравнительном анализе торговых практик купцов Магриба и генуэзцев – коллективистского и индивидуалистического сообществ, в которых для решения одних и тех же задач под влиянием разных культурных убеждений формируются совершенно разные институты.

## **В. Модель рационального выбора и ее ограничения**

Вторая проблема, с которой часто сталкиваются экономисты, это ограничения модели рационального выбора и возможность использования аппарата теории игр. Признавая теорию игр эффективным инструментом анализа взаимодействия индивидов, находящихся в поле действия институциональных ограничений, задающих доступные им стратегии, экономисты тем не менее осознают нереалистичность предпосылок о совершенной рациональности и моделях познания игроков, лежащих в основе большинства формальных конструкций.

Способ обойти эту проблему, по мнению Грейфа, находится именно в сфере институционального анализа. Теоретико-игровое допущение, что правила игры общеизвестны и индивиды способны принимать безошибочные решения в рамках этих правил, учитывает когнитивные и информационные роли социальных правил.

Другими словами, индивиды способны рационально действовать (и выбирать) в условиях известной им (унаследованной) институциональной среды, в то время как попадая в незнакомую среду, они «теряют свойства актора», либо минимизируя действия (отказываясь от транзакций) в силу очень высокого риска (как он им видится и как вооб-

ще-то существует для них на самом деле из-за их неспособности предвидеть результаты действий), либо прибываясь к какой-то рутине, содержащей знакомые элементы или вызывающей доверие. Характерный пример – поведение иностранных инвесторов применительно к России.

Такой подход сочетает в себе как идею Норта об институтах, которые облегчают выбор в условиях неопределенности, так и идею Веблена о складывающихся поведенческих рутин. Таким образом, мы можем применять теоретико-игровые конструкции для анализа институциональных ограничений индивидуального выбора, учитывая фундаментальную роль институтов в структурировании и направлении индивидуального поведения.

Такой подход Грейфа, помимо прочего, открывает возможности и для развития теории формирования убеждений и институционального обучения правилам и нормам на основе теоретико-игрового подхода к обучению.

## **С. Государство, насилие и ограничения власти**

Еще один вопрос, которым традиционно задаются институционалисты и по которому не могут прийти к однозначному ответу, это вопрос о природе государства, наделенного достаточной властью для осуществления насилия, но воздерживающегося от злоупотребления ею. Действительно, если государство, гарантирующее соблюдение контрактов и прав собственности и предоставляющее общественные блага, обладает достаточной властью для осуществления этих функций, что заставляет его воздержаться от предоставления защиты или конфисковать частную собственность, тем самым подрывая основания рыночной экономики?

На примере города-государства Генуи периода XI–XII вв. Грейф показывает, что оба взгляда на природу государства – стационарного бандита, обладающего монополией на принудительную власть, и государства как механизма обеспечения общественных благ, выгодных экономическим агентам, – не всегда способны дать объяснение историческому опыту. Он обращается к процессу построения эффективного государства как процессу институционального развития, заставляющего индивидов вести себя только как экономические агенты.

На ранних этапах государство, полагает Грейф, не распо-

лагают независимыми ресурсами и должно опираться на поддержку социальных структур, унаследованных из прошлого, ища пути заставить существующие социальные структуры использовать свои экономические и военные ресурсы для выполнения задачи, которую ставит перед собой государство в целях экономического процветания и политической стабильности. Сложность этой задачи в том, что совместная мобилизация ресурсов для выполнения ранее не решавшихся проблем может подорвать существующие самоподдерживающиеся институты или соглашения, регулирующие отношения между этими социальными структурами, не предложив лучшей альтернативы. На примере функционировавшего в Генуе института *подеста* Грейф показывает, как государство может решать эту задачу и с какими долгосрочными институциональными последствиями связано это решение.

Опять же пример из недавнего прошлого: Россия Ельцина как раз страдала недостаточностью государства (и со стороны недостатка ресурсов, и со стороны жесткой институциональной «связанности» их использования, и со стороны лояльности собственных агентов). Результат – совместная мобилизация ресурсов с крупным бизнесом, апогеем которой были президентские выборы 1996 г. или работа ОПТ. Интересно, что такая практика не ушла и из путинской России, только в результате резкого изменения веса сторон она реализуется в виде полукоррупционного фаворитизма (государство привлекает ресурсы формально независи-

мых фирм, обеспечивая им преференции в рамках повторяющихся игр). Альтернативная практика совместной мобилизации ресурсов (использование средств западных стран и займов международных финансовых организаций) накладывала более серьезный и явный отпечаток на экономическую политику 1990-х, но в 2000-х полностью ушла.

## **Д. Стабильность институтов и их динамика**

Наконец, еще одной классической проблемой является проблема соотношения стабильности институтов и их динамики. Если институциональная теория убедительно объясняет, почему институты стабильны и что является источником такой стабильности (обсуждению этих факторов посвящен, например, ряд работ Пола Дэвида), она, как правило, предлагает не самое убедительное объяснение природы их динамики и динамических процессов вообще. Напротив, если теория объясняет динамику институтов, то она не дает убедительных аргументов в пользу их стабильности.

Подход к понятию и природе институтов как к комплексу социальных факторов, обеспечивающих когнитивные, координирующие, информационные и нормативные основания для индивидуального действия в рамках транзакций, позволяет выделить факторы, заставляющие институты сохраняться в меняющемся окружении. Если ситуация меняется, говорит Грейф, поведенческие реакции остаются неизменными до тех пор, пока те, кто видит перемены, не донесут информацию об этом до других через свои действия. При этом нормы делают институционализированное поведение устойчивым к изменениям внешнего окружения, а дефицит когнитивных ресурсов и внимания трансформирует такое по-

ведение в соответствующие рутины.

Это же определение позволяет рассуждать и о причинах эндогенной динамики институтов. Действительно, Грейф не останавливается на определении института как равновесия в конкретной игре (как это делает, например, Шоттер), а рассматривает и те факторы (включая культурные представления), которые делают это равновесие самоподдерживающимся.

Более того, рассуждая об институциональной динамике как об историческом процессе, Грейф пытается объяснить (в том числе на конкретных исторических примерах) определенный «жизненный цикл» институтов, задаваясь вопросом о том, почему успешно функционирующий институт может «культивировать семена своего собственного упадка». Почему, например, институты, поддержка которых основывается на репутационном механизме, с определенного момента могут начать «подрывать сами себя»?

Если здорового человека отличает от алкоголика «знание границ» и «своей нормы», то грамотного исследователя отличает от неофита, выучившего некоторое количество теорий и инструментов, четкое понимание тех границ, в пределах которых применимы та или иная теория, тот или иной инструментарий. Сравнительный исторический институциональный анализ, предлагаемый Грейфом, четко определяет роль каждого инструмента и ограничений его использования – будь то теория игр или анализ исторических свидетельств.

Отталкиваясь от многообразия путей, он исследует происхождение и следствия этого разнообразия, сочетая эксплицитный аналитический аппарат с контекстуальной, исторической информацией. Интегрирует различные направления институционального анализа и включает «факторы, силы и соображения», акцентируемые каждым из них.

На страницах книги «Уроки средневековой торговли» практически невозможно найти прямой критики тех или иных подходов или работ (исключение делается, пожалуй, для подробного критического разбора работы Норта, Милгрома и Вейнгаста о ярмарках в средневековой Шампани), там есть лишь обсуждение тех ограничений, которыми обладают те или иные альтернативные институциональные теории, и основания для их интеграции.

Зачастую исследователь, опубликовавший некоторое количество статей, в какой-то момент решает объединить их под одной обложкой. Книга Грейфа – не тот случай: все работы критически переосмыслены, и книга действительно представляет собой единый органичный взгляд на теорию. Если практически каждая из статей базируется прежде всего на детальном микроанализе определенного исторического эпизода, то в книге все эти эпизоды, казалось бы, не очень связанные между собой, интегрируются в единую теорию.

Как ни парадоксально, эта книга будет полезна для тех, кто хочет начать изучение институциональной экономики. А также для тех, кто знаком с основными направлениями ана-

лиза институтов в институциональной теории и ищет свои ответы на поставленные в их рамках вопросы. Она будет одинаково интересна и тем, кто знаком с работами Норта, Уильямсона, Аоки, Шоттера, Асемоглу, и тем, кому эти имена пока мало что говорят.

Грейф не предлагает универсального инструментария, а лишь показывает, каким образом для каждого конкретного случая он строит свою аналитическую модель. С одной стороны, отсутствие такой теории не позволяет нам говорить о наличии инструмента, который можно было бы легко применять к любому интересующему нас случаю. С другой стороны, заинтересованному читателю Грейф дает достаточно пищи для размышлений – чтобы задуматься о построении той модели, которая позволит дать ответ на одну из еще не разгаданных загадок. А умению видеть нетривиальные загадки в тривиальных на первый взгляд вещах, задаваться вопросами о причинах существования, казалось бы, очевидных моделей поведения и контрактов и из ответов на эти вопросы делать выводы о причинных взаимосвязях, объединяющих более общие, фундаментальные явления, у Авнера Грейфа стоит поучиться.

Несмотря на то что все примеры, которые приводятся и обсуждаются в данной книге, относятся к институтам, которые перестали существовать много веков назад, эта книга еще долго будет оставаться современной и актуальной. Потому что она описывает прошлое так, что дает нам возмож-

ность заглянуть в будущее.

*Мария Юдкевич*

# Предисловие

Эта книга родилась из попытки глубже понять факторы, обусловившие экономические и политические события эпохи зрелого Средневековья (примерно с 1050 по 1350 г.). Именно в этот период мусульманский (средиземноморский) мир достиг того, что многие ученые считают зенитом его торговой интеграции, поскольку расширение рынков в Европе было столь ярко выраженным, что авторитетные историки окрестили это явление торговой революцией зрелого Средневековья.

Поэтому более глубокое понимание этого периода поможет прояснить, почему эффективные рынки и экономически выгодные формы государственного устройства в одни исторические периоды преобладают, а в другие – нет. Экономисты уже давно подчеркивали, что развитие рынков приводит к повышению благосостояния, однако мы на удивление мало знаем об истоках исторических траекторий рыночного развития.

Этот период также представляет интерес, поскольку является точкой бифуркации в истории мусульманского и европейского мира. В период зрелого Средневековья мусульманский мир по своему экономическому, технологическому и научному развитию, возможно, превосходил Европу. Действительно, в эту эпоху европейцы многому научились у

мусульманского мира [Watt, 1987]. Однако в последующие века мусульмане избрали иной экономический и политический путь развития, нежели европейцы, и в конечном итоге их благосостояние ухудшилось.

Понять этот период и его последствия для дальнейшего развития мне помогли занятия историей в аспирантуре Тель-Авивского университета. Мне посчастливилось вести исследования под руководством профессора Моше Гиля, специалиста по мусульманскому Средневековью. Мои занятия историей были дополнены изучением экономики и экономической истории в Северо-Западном университете, где я имел честь работать под руководством профессоров Джоэла Мок-ира, Джона С. Панцара и Уильяма П. Роджерсона.

Мои занятия этими двумя дисциплинами отражены в данной книге, соединившей в себе исторический и социологический методы анализа. С одной стороны, книга стремится отдать должное историческим особенностям и процессам. В ней утверждается, что именно они дают ключ к пониманию причин разного развития внешне идентичных ситуаций. С другой стороны, она признает, что чисто историческое повествование рискует оказаться ситуативным и лишенным универсального значения.

Поэтому представленный здесь анализ придерживается социологической традиции опираться на эксплицитную теорию, использующую аналитические модели и не страшась того, что ее гипотезы получат эмпирическое опроверже-

ние. В то же время мы признаем ограничения социологического подхода: общей теории далеко не всегда удается объяснить исторические частности; использование моделей ограничивается математическими методами, на которых они основаны; статистические методы зачастую не позволяют оценить специфические исторические гипотезы.

Таким образом, исторический и социологический методы анализа дополняют, а не заменяют друг друга, как принято считать. Я надеюсь, что представленное здесь исследование продемонстрирует возможность и необходимость интегрирования этих двух методов и преимущества, которые из этого можно извлечь.

В ходе изучения зрелого Средневековья я осознал необходимость пойти дальше ссылок на различные технологии, наделенность факторами производства или предпочтения, как того требует классическая экономическая теория. Чтобы понять интересующие нас результаты и процессы, потребовалось включить в анализ влияние *институтов*. В экономике институционалисты, как правило, отождествляют институты либо с политически обусловленными формами правления, регулирующими экономическую деятельность, либо с контрактными и организационными формами, избранными агентами, взаимодействующими на рынках. На мой взгляд, это слишком узкие подходы, поскольку я не мог считать политические или рыночные порядки экзогенными по отношению к моему анализу. Моя цель заключалась в том,

чтобы проанализировать эндогенное возникновение и динамику различных форм политического и экономического устройства, а не только формы поведения внутри них.

Таким образом, чтобы понять внутренне обусловленное (системное) возникновение, действие и последствия различных политических форм и рынков, необходимо рассматривать институты не просто как политически обусловленные правила или оптимальные реакции экономических агентов, взаимодействующих на рынке. Я должен был принять рынки и политическое устройство как эндогенные, а не экзогенные факторы и изучить их институциональные основы. Для более глубокого анализа я попытался понять причинные факторы, влияющие на поведение в экономических и политических транзакциях. Такое понимание требовало выйти за рамки изучения форм правления, чтобы посмотреть, как системы правил, убеждений, норм и организаций (социальные структуры) направляют и мотивируют поведение в различных транзакциях.

Изучение институтов как взаимосвязанных систем правил, убеждений, норм и организаций оказалось занятием одновременно сложным и благодарным. Например, любой результат может быть объяснен ситуативной ссылкой на не поддающиеся наблюдению убеждения и нормы, если ситуация рассматривается в отрыве от причин и следствий. Поэтому крайне важно ограничить набор приемлемых институтов.

Для ограничения этого набора мне представляется кон-

цептуально здоровым и эмпирически эффективным соединением исторического анализа с микроаналитическим, в частности, с теорией игр. Сочетание исторического анализа и теории игр позволило мне отдать должное разнообразию возможных систем правил, убеждений, норм и организаций и при этом аналитически ограничить и эмпирически оценить набор приемлемых институтов и результатов.

Более того, этот подход открывает новые пути изучения сложных вопросов институциональной динамики. Каким образом институты влияют на последующее институциональное и историческое развитие? У экономистов принято считать, что институциональная динамика отражает оптимальные реакции тех, кто принимает решения, на текущие и ожидаемые условия. Однако социологи, работающие в других дисциплинах, и историки утверждают, что институциональная динамика отражает исторические связи. Каждая сторона в этом споре улавливает потенциально важный аспект реальности, но ни одна из данных позиций не является удовлетворительной. При рассмотрении институтов в предлагаемой здесь более широкой перспективе и при комбинировании исторического и микроаналитического аппаратов мы можем перекинуть мостик между этими двумя подходами. Есть возможность лучше понять, когда и почему институт сохраняется в меняющемся окружении, каким образом он запускает процессы, ведущие к его упадку, и как институты прошлого (возможно, даже те из них, которые больше не

воздействуют на поведение) влияют на последующие институты.

Формирование и следствия определенных убеждений, норм и организаций (социальных структур) широко изучались не в экономике, а в таких дисциплинах, как социология, политология и когнитивные науки. Соответственно данная книга построена на аналитических и концептуальных подходах, разработанных за рамками экономики. Что особенно подчеркивает преимущества соединения изучения институтов в том виде, в котором оно ведется в мейнстримной экономике, с изучением социальных и культурных факторов методами социологии. Сосредоточив внимание на убеждениях, нормах и организациях, которые всегда были предметом социологического анализа, эта работа становится частью социологического поворота в институциональном анализе в экономике. Социологические переменные применяются для объяснения имеющегося разнообразия институциональных форм и развития.

Моя попытка глубже понять конкретный исторический эпизод призвана внести вклад в совершенствование институционального анализа. Многие представители общественных наук утверждают, что институты важны и что институциональная динамика представляет собой исторический процесс. Соответственно изучение институтов и их динамики играет ключевую роль в понимании причин неравномерного распределения благ между различными обществами и внут-

ри каждого из них, а также в поисках ответа на вопрос, что можно сделать для улучшения ситуации. Аппарат, представленный в этой книге, позволяет успешнее проводить сравнительный анализ институциональных основ рынков и политических структур прошлого и современности, а также их динамики.

Поскольку эта книга содержит анализ конкретного исторического эпизода и формирует общий подход к изучению институтов, в ней есть несколько взаимно пересекающихся составляющих.

Первая составляющая – это детальное исследование институтов, лежавших в основе рынков и политических структур в период зрелого Средневековья. Вторая – сравнительный анализ институтов в европейском и мусульманском мире в тот период. Третья – концептуальный, аналитический (в особенности основанный на теории игр) и эмпирический подход к изучению институтов и их эндогенной динамики. Собственно анализ отдельных институтов представлен в данной книге в качестве иллюстрации основных аспектов этого подхода.

Таким образом, это многоплановая книга, и существует много способов ее чтения. Некоторые будут читать ее как теорию экономических и политических институтов, в которой изучение исторических примеров призвано иллюстрировать отдельные теоретические положения.

Кому-то она объяснит, почему и как мы должны ввести

эндогенную динамику в институциональный анализ или почему полезен анализ конкретных случаев, контекстуальный и основанный на теории.

Одни будут читать эту книгу как сравнительное исследование институциональных основ рынков и государств зрелого Средневековья в европейском и мусульманском мире, которое укрепит наше понимание этого исторического периода и его динамики. Другие – как исследование взаимосвязей между институциональным развитием и культурной и социальной эволюцией или как призыв к расширению институционального анализа в экономике путем включения в него культурных и социальных факторов.

Для одних она станет подтверждением применимости теории игр к эмпирическому институциональному анализу, другие увидят в ней историю социальной науки. А для меня эта книга – попытка лучше понять конкретный исторический эпизод и благодаря этому больше узнать об институтах в целом.

В профессиональном плане написанием этой книги я больше всего обязан двум моим учителям – Джоэлу Мокиру и Дугласу Норту. Джоэл и Дуг потратили много времени, чтобы воодушевить меня, поддержать и снабдить подробными замечаниями. Их вера в этот проект способствовала его реализации.

Масахико Аоки, Рэндалл Калверт, Филип Т. Хоффман, Тимур Куран, Дэвид Лейтин, Стив Таделис, Барри Вайнгаст

и Оливер Уильямсон также подробно комментировали различные редакции этой работы. Кроме того, мне бы хотелось воспользоваться случаем и поблагодарить в этом предисловии Элхана Хелпмана, который оказывал влияние на мое профессиональное развитие начиная со студенческих лет.

При работе над книгой мне посчастливилось воспользоваться особенно благоприятной атмосферой Стэнфордского университета. Я извлек для себя большую пользу из общения, поощрения и ценных замечаний относительно данного проекта, полученных от членов групп сравнительного институционального анализа и экономической истории, в частности от Масахико Аоки, Пола Дэвида, Марселя Фафшампа, Пола Милгрота, Стива Таделиса, Индзи Киана и Гэвина Райта.

Многие другие ученые, работающие в Стэнфордском университете в области изучения институтов, также оказали разноплановое влияние на данный проект. Особенно полезной оказалась помощь Джеймса Д. Фирона, Джона В. Мейера, Стивена Хейбера, Стефана Д. Карснера, Дэвида Лейтина и Роберта Пауэлла. Пол Милгром, Барри Вайнгаст и Дэвид Лейтин вместе со мной работали над проектами, из которых выросла эта книга и которые позднее стали ее частью. При работе над рукописью мне посчастливилось сотрудничать и многому научиться у Роберта Бейтса, Маргарет Леви, Жана-Лорана Розенталя и Барри Вайнгаста – моих соавторов по «Аналитическим нарративам».

Несколько организаций спонсировали конференции и семинары, на которых мне удалось получить важные отзывы на рукопись. Среди этих организаций – Центр новой институциональной социальной науки при Университете Вашингтона, Центр по изучению экономики и общества в Корнельском университете, Центр Меркатус при Университете Джорджа Мейсона и Liberty Fund, а также Канадский институт передовых исследований. Организаторами этих мероприятий были Итаи Сенед, Виктор Ни и Ричард Сведберг, Пол С. Эдвардс и Брайен Хукс, а также Эльханан Хелпман.

Я также извлек огромную пользу из выступлений участников конференций и семинаров, среди которых были, в частности, Ли Бенхэм, Питер Дж. Бёттке, Рэндалл Калвер, Брюс Каррузерс, Стэнли Ингерман, Филип Т. Хоффман, Джек Голдстоун, Дэвид Харборд, Джек Найт, Майкл Мейси, Чаки Моригучи, Гэри Миллер, Джон В. Най.

Кроме того, мне представили свои ценные замечания Норман Шофилд, Авинаш Диксит, Трауинн Эггертссон, Стив А. Эпштейн, Генри Фаррел, Джудит Голдштейн, Питер Гуревич, Ярон Грейф, Леонард Хохберг, Джеффри Роджерс Хаммел, Питер Каценштейн, Маргарет Леви, Бентли Маклеод, Крис Мантцавинос, Тетсуи Оказаки, Дэниэл Поснер, Джон Пенкейвел, Роберт Пауэлл, Рудольф Рихтер, Джерард Роланд, Энди Раттен, Кеннет Шепсли, Шанкар Сатинат, Кэтлин Телен и Кэролин Уорнер.

Большой вклад в представленные в этой книге исследо-

вания внесла квалифицированная помощь со стороны Саумитры Джа, Навина Картика, Наамы Моран, Лучии Тедеско и Джоан Юн. Кроме того, я в долгу перед моими студентами и аспирантами, среди которых Курт Аннен, Грегори Бешаров, Рё Камбайаши, Киванк Караман, Альдо Музаккио, Му Ян Ли, Несе Илдиц и Пай-Лин Ин, за те уроки, которые они мне преподали.

Гранты от Национального научного фонда, стипендии Фонда Макартуров и Канадского института передовых исследований и поддержка от Стэнфордского центра гуманитарных наук и Центра передовых исследований в области поведенческих наук в Стэнфорде дали мне ресурсы и время для завершения данной работы.

Моя ассистентка Дебора Джонстон оказала мне неоценимую поддержку, просматривая бесконечные варианты рукописи. Барбара Карни, благодаря своему таланту редактора, сделала многое для того, чтобы содержание книги стало более доступным. Большое спасибо коллективу издательства «Cambridge University Press» – Льюису Бейтману, Брайену Р. Макдоналду и Эрику Шварцу – за огромную помощь.

Неиссякаемая энергия и выдающийся интеллект моей матери Коки Леи Грейф всегда были для меня источником вдохновения. И наконец, но не в последнюю очередь, я в долгу перед моей женой Эстер Грейф и нашими детьми Ади, Яроном и Ариэль, которые были рядом со мной в годы работы над рукописью. Они постоянно оказывали мне поддержку

и вдохновляли меня, и я высоко ценю те личные жертвы, на которые они с готовностью пошли, чтобы дать мне возможность завершить работу.

Различные главы этой книги основаны на ранее опубликованных материалах.

Главы III и IX основаны на работах «Репутация и коалиции в средневековой торговле: свидетельства о магрибских торговцах» (*Journal of Economic History*, 1989) с разрешения Ассоциации экономической истории; «Обеспечение исполнения контрактов и экономические институты в ранней торговле: коалиция магрибских торговцев» (*American Economic Review*, 1993) с разрешения Американской экономической ассоциации; «Обеспечение исполнения контрактов и экономические институты в ранней торговле: уроки торговой революции» (*American Economic Review*, 1992) с разрешения Американской экономической ассоциации; а также «Культурные убеждения и организация общества: исторические и теоретические размышления о коллективистских и индивидуалистских обществах» (*Journal of Political Economy*, 1994) с соответствующего разрешения.

В измененном виде глава VI публиковалась под заглавием «Теория эндогенных институциональных изменений» (в соавторстве с Дэвидом Лейтиным; *American Political Science Review*, 2004) с разрешения *American Political Science Review*.

Глава VIII основана на работе «Самоподдерживающиеся

политические системы и экономический рост: Генуя в период позднего Средневековья» (Analytic Narratives, 1998) с разрешения Princeton University Press.

Глава X написана на основе работ «Институциональный и безличный обмен от общинной к индивидуальной ответственности» (Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2000) с разрешения Springer Publishing Group, «Обезличенный обмен в отсутствие беспристрастного закона: система коллективной ответственности» (Chicago Journal of International Law, 2004, vol. 5, no. 1, p. 109–138) с разрешения журнала.

# Часть первая

## Предварительные замечания

### I. Введение

Рубеус де Кампо из Генуи 28 марта 1210 г. согласился заплатить долг в 100 марок серебром в Лондоне по поручению Вивиана Йордана из Лукки. В этом соглашении нет ничего необычного – существуют свидетельства, что по всей Европе в данный период заключались тысячи подобных договоров. Между тем эта сделка косвенно показывает, что Рубеус жил в период заметного экономического роста, проявлявшегося в урбанизации, увеличении численности населения, капитальных инвестиций и изменении схемы торговли.

Во-первых, это соглашение иллюстрирует хорошее функционирование рынков. Институциональные основы этих рынков были таковы, что торговцы поручали агентам вести свои дела за границей даже без юридически оформленных контрактов. Среди торговцев из отдаленных концов Европы было распространено обезличенное одалживание денег, а права собственности были достаточно защищены, чтобы торговцы со своими богатствами могли ездить за границу.

Во-вторых, этот договор свидетельствует о хорошем

функционировании политических структур. Их институциональные основы в Европе того времени способствовали проведению политики, результатом которой должно стать экономическое процветание. Рубеус заключил свое соглашение в Генуэзской республике, которая была основана за сто лет до этого, но уже тогда проводила политику, превратившую ее в оживленный центр торговли.

Чтобы понять, как и почему такое функционирование рынков и государств сложилось в разные исторические эпохи и что вело к их сохранению или упадку, мы должны исследовать их институциональные основы.

Изучение институтов проясняет, почему одни страны богаты, а другие – нет, почему в одних странах благодаря политическому порядку растет благосостояние, а в других – нет. Полезные для общества институты способствуют сотрудничеству и действиям, увеличивающим благосостояние. Они создают фундамент рынков путем эффективного распределения, защиты и изменения прав собственности, обеспечения гарантий по контрактам и мотивирования специализации и обмена.

Хорошие институты также поощряют производство, благоприятствуя сбережениям, инвестициям в человеческий и физический капитал, развитию и применению полезных знаний. Они укрепляют мир, способствующий благосостоянию, поддерживают постоянные темпы роста населения, совместную мобилизацию ресурсов и полезную для общества поли-

тику – например, предоставление общественных благ.

Качество таких институциональных основ экономики и политического устройства существенно влияет на уровень благосостояния общества. Это происходит потому, что без соответствующих институтов индивиды не всегда сознают, в чем состоит общественное благо, либо не всегда мотивированы в стремлении к нему.

Таким образом, центральный вопрос социальных наук и истории можно сформулировать так: почему у эволюции обществ разные пути развития институтов и почему некоторые общества не в состоянии позаимствовать институты обществ с более успешной экономикой?

Данная книга рассматривает этот вопрос с учетом эволюции отдельных обществ, опираясь на подробные исторические исследования.

Во-первых, она дает унифицированную концепцию термина «институт», объединяющую многие внешне противоречивые определения, преобладающие в литературе.

Во-вторых, она исследует институты на уровне взаимодействия индивидов, при этом изучая, как институционализированные правила поведения выполняются даже в отсутствие внешнего принуждения.

В-третьих, данная работа предлагает унифицированный концептуальный и аналитический подход к изучению действия институтов, их внутреннего изменения и воздействия институтов прошлого на последующие.

Наконец, она утверждает, что институциональный анализ должен выйти за рамки традиционных эмпирических методов общественных наук, опирающихся на дедуктивную теорию и статистический анализ. В книге разрабатывается дополняющий их метод, основанный на интерактивном, контекстуальном анализе. Главная особенность этого метода – использование теории, моделирования и знания исторического контекста, с тем чтобы идентифицировать институт, выяснить его происхождение и понять, каким образом он сохраняется и изменяется.

Этот новый взгляд показывает, что такое институты, как они возникают, как их можно изучать эмпирически и какие силы оказывают влияние на их стабильность и изменение. Данный подход объясняет, почему и как институты испытывают влияние прошлого, почему они могут иногда меняться, почему они сильно отличаются в разных обществах и почему так трудно разработать политику, направленную на их изменение.

Книга иллюстрирует применимость такого подхода посредством анализа ключевых вопросов истории средневековой экономики. Относительная неспособность общепринятых методов институционального анализа решить эти вопросы привела к разработке изложенного здесь подхода. В данной работе предлагается сравнительный и исторический анализ институтов в европейском (латинском) и мусульманском (средиземноморском) мирах.

Анализ сосредоточен на эпохе зрелого Средневековья, потому что именно тогда Европа начала восхождение к экономической и политической гегемонии. Уже в этот ранний период институциональные различия внутри Европы и между ней и мусульманским миром сформировались и привели к существенным последствиям. Это свидетельствует об институциональных истоках последующего европейского доминирования и внутриевропейских различий.

Данная глава состоит из четырех разделов. В разделе 1 дается краткий обзор различных направлений институционального анализа в рамках экономической науки, с тем чтобы показать их ограничения. В нем утверждается, что для углубления наших знаний об отношениях между институтами и благосостоянием нужно решить три частные проблемы.

Раздел 2 кратко объясняет, как с этими проблемами справляется сравнительно-исторический институциональный анализ, как он связан с другими направлениями институционального анализа, особенно с выходящими за рамки экономической науки. В этом разделе также показано, почему институциональный анализ требует выхода за рамки эмпирических методов, распространенных в социальных науках, и дается набросок дополняющего эмпирического метода, разработанного в данной книге.

В разделе 3 разъясняется, почему в центре данной работы оказалось развитие институтов в Европе и в мусульманском мире в эпоху зрелого Средневековья.

В разделе 4 дается обзор структуры книги и основных вопросов, затрагиваемых в эмпирических главах.

## **1. Проблемы изучения институтов**

Общества обладают разными «технологическими» особенностями, такими как географическое положение, накопленный объем знаний и запас капитала. Эти различия отражаются на экономических результатах. Кроме того, общества обладают разными нетехнологическими особенностями, такими как законы и способы их исполнения, формы распределения и защиты прав собственности, а также уровни коррупции и доверия. Такие нетехнологические характеристики принято называть институтами. Я буду придерживаться этого названия до тех пор, пока не дам новое определение институтам и их отношениям с такими нетехнологическими особенностями.

Экономическая теория утверждает, что различия в институтах должны влиять на судьбы экономики, потому что они воздействуют на решения, касающиеся труда, сбережений, инвестиций, инноваций, производства и обмена. Эконометрические исследования показали, что эти различия действительно оказывают такое влияние. Результаты проведенных исследований не окончательны, однако они указывают, что гарантированное право собственности, правопорядок и доверие коррелируют с лучшими экономическими результата-

ми [Hall R., Jones, 1999; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2001; Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2003; Zak, Knack, 2001].

Эконометрический анализ и рассмотрение отдельных случаев также показывают исторические истоки различий в нетехнологических особенностях обществ. Эти различия могут отражать культурное прошлое, структуру общества и власти, а также, например, средневековые республиканские политические традиции [Greif, 1994a; Glaeser, Shleifer, 2002; Putnam, 1993; Патнэм, 1996]. В развивающихся странах такие различия отражают обстановку в момент колонизации [Acemoglu et al., 2001], специфику державы-колонизатора [North, 1981] и первоначальное распределение богатств [Engerman, Sokoloff, 1997].

Однако эти результаты – только начало исследований, ставящих своей целью понимание институтов. Понимание причинно-следственного механизма, стоящего за этими гипотезами, не должно ограничиваться установлением корреляций между масштабами присутствия нетехнологических факторов и значениями объясняемых переменных. Необходимо изучить, как у взаимодействующих индивидов формируются мотивы и возможность вести себя так, чтобы это проявлялось в соответствующих значениях показателей.

Полезно знать, например, что коррупция сокращает объем инвестиций, но это открытие не объясняет, что побуждает людей вести себя коррумпированно и позволяет им делать это. Аналогично установление корреляции между защищен-

ностью прав собственности и интересующими нас результатами не объясняет, почему эта защищенность не всегда и не везде одинакова.

Для понимания того, как обеспечивается защищенность прав собственности, необходимо знать, почему те, кто физически может злоупотребить правами, воздерживаются от подобных действий. Аналогично обнаружение корреляций между историческими событиями и нетехнологическими особенностями не объясняет, как и почему институты прошлого оказывают влияние на развитие последующих.

Понимание воздействия, сохранения и изменения нетехнологических особенностей требует изучения микромеханизмов, стоящих за их возникновением, стабильностью и динамикой на уровне взаимодействующих индивидов. Для этого, в частности, необходимо рассмотреть *мотивацию* (стимулы) этих индивидов для совершения действий, ведущих к появлению таких нетехнологических особенностей или проявляющих себя в них.

Однако основной концептуальный и аналитический аппарат, используемый в экономическом неоинституционализме, не рассматривает такую мотивацию. Он часто отождествляет экономические институты с определенными политическими правилами, которые государство спускает сверху экономическим агентам. Эти правила управляют экономической жизнью, например, наделяя правами собственности и устанавливая размер налогов. Политические институты –

правила, регулирующие избрание лидеров и коллективное принятие решений. Поэтому политические организации, такие как группы интересов и профсоюзы, занимают в анализе центральное место. Политические институты и организации важны, потому что экономические институты устанавливаются и изменяются в ходе политического процесса [North, 1981, 1990; Норт, 1997; Barzel, 1989; Sened, 1997; Grossman G., Helpman, 2002]. Экономическая теория транзакционных издержек дополняет этот анализ. Она утверждает, что экономические агенты, реагируя на правила, выбирают контракты и с их помощью также создают организации, чтобы минимизировать транзакционные издержки [Coase, 1937; Коуз, 2007; Williamson O., 1985, 1996; Уильямсон, 1996].

Идея институтов как правил очень полезна для изучения различных вопросов, например, для правил, предпочитаемых политиками, и договорных форм, минимизирующих транзакционные издержки. И все же поведенческие предписания – правила и контракты – это не более чем инструкции, которые можно игнорировать. Чтобы предписывающие правила поведения возымели действие, у индивидов должна быть мотивация их соблюдать. Мотивация выполняет роль посредника между средой и поведением, будь то рациональное, подражательное или привычное поведение. Под мотивацией я в данном случае понимаю стимулы в широком смысле слова, включающие в себя ожидания, убеждения и интернализированные нормы.

Идея институтов как правил, однако, не очень подходит для рассмотрения мотивации выполнения поведенческих инструкций, воплощенных в правилах и контрактах. В первом приближении (в различных аналитических целях) можно ограничиться утверждением, что люди следуют правилу поведения, потому что другие правила оговаривают наказание за его нарушение. Но подобное утверждение лишь отбрасывает обсуждение вопроса об эффективности институтов на шаг назад, предполагая, что те, кто призван обеспечивать выполнение правил, это делают. Почему так происходит? Кто сторожит самих сторожей?

Чтобы понимать поведение, мы должны знать, почему некоторые поведенческие правила, возникшие внутри или за пределами государства, выполняются, тогда как другие игнорируются, а это невозможно в рамках анализа, считающего мотивацию экзогенной. Всеобъемлющее понимание предписывающих или описывающих правил требует изучения того, как создается мотивация для следования определенным правилам поведения.

Рассмотрение мотивации на уровне взаимодействующих индивидов как эндогенной имеет ключевое значение для решения многих важных вопросов. Оно имеет ключевое значение для понимания того, что называют «частным порядком», – ситуаций, в которых порядок существует, несмотря на отсутствие третьей стороны, занимающейся его обеспечением.

В таких ситуациях наличие порядка или его отсутствие отражают поведение взаимодействующих индивидов, а не то, что происходит между ними и третьей стороной. Порядок с некоторыми гарантиями прав собственности и обмена по-прежнему существует там, где нет государства, когда экономические агенты ожидают, что государство займется экспроприацией, а не защитой их собственности, или когда государство не желает или неспособно гарантировать права собственности и обеспечить исполнение контрактов. Частный порядок сохраняет свое значение даже в современной рыночной экономике с эффективными государствами.

Поскольку институты отражают действия людей, мы должны в конечном счете изучать их как частный порядок, даже когда существует государство. Рассматривая институты как правила, иногда в целях анализа полезно допустить, что государство обладает монополией на принуждение и может обеспечивать выполнение правил. Но политический порядок и эффективное государство и сами являются результатами. Политические деятели могут прибегать и иногда прибегают к насилию и наращивают свою способность к принуждению, использование которого может привести к политическому беспорядку или революции. Изучение политического порядка или беспорядка требует рассмотрения имеющейся у политических деятелей мотивации подчиняться отдельным правилам. Более того, эффективность санкционированных государством правил зависит от мотивации агентов, принад-

лежащих к бюрократии или судебным органам, обеспечивать исполнение данных правил. Для понимания влияния государства нужно изучить мотивацию задействованных агентов. Другими словами, всеобъемлющее понимание политического порядка или его отсутствия, а также поведения агентов государства требует рассмотрения мотивации, которая влияет на поведение соответствующих индивидов.

Помимо ограниченной способности изучать мотивацию подход, рассматривающий институты как правила, также имеет ограничения в случае анализа институциональной динамики. Объясняя стабильность институтов и их изменение, он фокусируется лишь на важном, но не исчерпывающем влиянии политики и эффективности. Когда институты отождествляются с политически разработанными правилами или эффективными контрактами, институциональные изменения начинают рассматриваться как результат экзогенного изменения интересов или знаний политических деятелей, которые устанавливают правила или эффективные контракты [Weingast, 1996; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]. Институты вносят свой вклад в эти изменения лишь в той степени, в какой они изменяют интересы и знания, поддерживающие существующие правила или контракты.

Сохранение институтов связывалось главным образом с трудностями в процессе институциональной корректировки (например, с издержками изменения правил) или с воздействием экзогенных неформальных институтов, таких как

обычай и традиции. Подобные неформальные институты считаются культурными особенностями, скорость изменений которых так мала, что их можно не учитывать [North, 1990; Норт, 1997]. Здесь многое нуждается в объяснении, потому что сохранение и изменение приписываются силам, отличным от изучаемого института [Williamson O., 1998, 2000].

Для распространения анализа институтов на изучение эндогенной мотивации широко применялась классическая теория игр. Она рассматривает ситуации, которые являются стратегическими, т. е. оптимальное поведение одного игрока зависит от поведения других. Анализ с применением теории игр начинается с определения набора имеющихся у каждого игрока возможных действий и информации, а также выигрышей, которые он получает при любой комбинации действий, предпринимаемых всеми игроками.

С учетом этих правил игры классическая теория игр фокусируется главным образом на равновесии, при котором каждый из принимающих решения верно оценивает поведение других и считает оптимальным совершение действия, которого от него ожидают. (Основные понятия теории игр объясняются в Приложении А.) Такой подход позволяет рассматривать эндогенно мотивированное поведение; будучи мотивированным действующим и ожидаемым поведением всех остальных игроков, каждый игрок избирает равновесное поведение. Теория игр, таким образом, позволяет изу-

чать отношения между правилами игры и самоподдерживающимся (*self-enforcing*) поведением.

В частности, экономисты использовали анализ равновесия в теории игр, чтобы понять, почему индивиды придерживаются определенных правил. Подобный анализ применялся к изучению частного порядка – например, того, при котором права собственности гарантированы, а контракты выполняются в отсутствие эффективной правовой системы, управляемой государством [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; Greif, 1989, 1993; Ellickson, 1991; Dixit, 2004].

Соответствующие исследования изучают эндогенную мотивацию соблюдения различных контрактов, несмотря на информационную асимметрию или ограниченные возможности обеспечения их исполнения [Townsend, 1979; Hart, Holmstrom, 1987; Hart, Moore, 1999]. При подходе с использованием теории игр институты рассматриваются либо как равновесие [Schotter 1981; Greif, 1993; Calvert, 1995], либо как общие убеждения, мотивирующие игру с равновесием [Greif, 1994a; Aoki, 2001], либо как правила игры [North, 1990; Норт, 1997].

Однако при таком определении институтов классическая теория игр не дает адекватного аналитического аппарата для изучения институциональной динамики (сил, вызывающих изменения институтов, и влияния институтов прошлого на последующие). Строго говоря, в классической теории игр настоящее и будущее поведение игроков является отраже-

нием заранее определенной стратегии. Тогда любое поведение является направленным вперед, хотя оно может быть обусловлено событиями прошлого. Более того, поскольку это поведение представляет собой равновесие, не существует эндогенных сил, заставляющих институты меняться. Экзогенные институциональные изменения могут произойти, когда меняются правила игры, например, в результате появления новой технологии, но изучение эндогенного изменения несовместимо с рассмотрением институтов как равновесия.

Более того, теория игр показывает, что в данной игре обычно возможно множество равновесий или самоподдерживающихся моделей поведения. Попытки разработать в теории игр концепцию равновесия, предсказывающую единственный исход во всех играх, провалились для повторяющихся ситуаций, которые находятся в центре внимания институционального анализа.

Теория игр не устанавливает связей между поведением в одной игре и поведением в исторически следующей за ней. В новой игре, даже если ее отличия от предшествующей минимальны, все равновесия одинаково вероятны, независимо от происшедшего в предыдущей игре. Если институты рассматриваются как равновесия в играх или предпочтения их участников, мы не можем исследовать воздействие институтов прошлого на последующие.

Если институциональный анализ начинается с игры и рас-

смаатривается равновесное поведение внутри нее, то многое из того, что требует объяснения, принимается как данность. Почему вопреки сходным технологическим возможностям в разных обществах играют в разные игры? Утверждение, что отдельная игра является равновесным результатом в более масштабной метаигре, правила которой отражают только атрибуты имеющихся технологий и физический мир, полезно, но неудовлетворительно, потому что отбрасывает вопрос о происхождении институтов на шаг назад. Каково происхождение этой метаигры? Теория, которая делает возможным изучение эндогенных мотиваций, недостаточна для анализа институциональной динамики.

Наконец, спецификация и решение игры требуют сильных допущений относительно общих моделей познания и рациональности у игроков. Начиная анализ с игры, мы, таким образом, игнорируем возможную роль институтов в создании знания, познании и в направлении рациональности. Важность таких ролей институтов, однако, подчеркивается в литературе старого институционализма. В ней убедительно показывается, что главная причина существования институтов заключается в том, что индивиды никогда не бывают полностью рациональными и не обладают идеальным общим знанием ситуации [Veblen 1899; Веблен, 1984; Mitchell, 1925; Commons, 1924; Коммонс, 2011; Найек, 1937; Хайек, 2011].

Инкорпорирование тезисов старого институционализма

об ограниченной рациональности и познании в изучение институтов и институциональной динамики является центральной задачей эволюционного институционализма, который в значительной степени опирается на эволюционную теорию игр. Этот подход отождествляет институты с особенностями взаимодействующих индивидов (чертами поведения, привычками, рутинными действиями, предпочтениями и нормами) и изучает, как эволюционные силы в сочетании с изменениями, подражанием и случайными экспериментами влияют на долговременное равновесное распределение этих особенностей [Ullmann-Margalit, 1977; Nelson, Winter, 1982; Sugden, 1989; Kandori, Mailath, Rob, 1993; Weibull, 1995; Kandori, 1997; Young, 1998; Hodgson G., 1998; Gintis, 2000].

Обходя вопрос о мотивации и приписывая изменения в поведении эволюционным силам, эволюционный подход сглаживает недостатки классической теории игр, возникающие в исследованиях институциональной динамики. Но аналитический аппарат этого подхода ограничивает его применение. Процессы экспериментирования, изменения и обучения, которые подталкивают процесс институциональных изменений, рассматриваются как экзогенные по отношению к анализу. Как отмечает Дэвид [David, 1994, p. 208], «собственно работа эволюционного процесса... осталась обрисована в лучшем случае в схематическом виде». Более того, по техническим причинам анализ часто прибегает к крайним допущениям касательно человеческой природы. Считается,

что индивиды полностью близоруки, не способны узнать тех, с кем взаимодействовали в прошлом, не способны выбирать, с кем взаимодействовать, не могут координировать свое поведение и в целом не способны структурировать свое окружение. Такие допущения дают недостаточные микроосновы для эволюционных процессов в человеческих обществах.

Даже этот краткий обзор позволяет увидеть, что в экономике существует множество определений институтов (то же самое происходит в социологии и политических науках). Эти определения считались взаимоисключающими. Подход к институтам как к правилам определяет их в основном как правила, организации и контракты. Ученые, использующие классическую теорию игр, определяют институты как правила игры, равновесие или общие убеждения, мотивирующие игру равновесия, тогда как приверженцы эволюционного институционализма отождествляют институты с атрибутами равновесия взаимодействующих индивидов, такими как особенности поведения, привычки, рутинные практики, предпочтения и нормы.

Более того, ведутся дебаты вокруг степени выбора, которой обладают индивиды в обществе при отборе своих институтов. Структурный (культурный) взгляд, распространенный в социологии и старом институционализме, подчеркивает, что институты превосходят индивидуальных акторов и являются неизменными культурными особенностями обществ, определяющими поведение [Sewell, 1992; Scott,

1995; Dugger, 1990]. Функционалистский подход, распространенный в экономике и неоинституционализме, подчеркивает, что индивиды создают институты для выполнения различных функций. Институты лучше изучать с функционалистской точки зрения, которая признает, что они отвечают определенным интересам и нуждам.

Внутри каждого из этих подходов ученые выдвигают разные утверждения касательно сил, оказывающих влияние на институты и их динамику. Некоторые из тех, кто принимает функционалистскую точку зрения, например, постулируют, что институты отражают соображения эффективности, тогда как другие подчеркивают важность проблем распределения или желание социального статуса или политического контроля. Некоторые утверждают, что институты отражают непреднамеренные результаты взаимодействий между индивидами с ограниченной рациональностью и когнитивными способностями, тогда как другие полагают, что институты отражают интенциональные реакции рациональных, заботящихся о своем будущем индивидов [Schotter, 1981; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; North, 1991; Knight, 1992; Acemoglu et al., 2001].

Рассматривая различные определения институтов как взаимоисключающие и начиная их анализ, основываясь на различных допущениях, касающихся их природы и формирующих их сил, мы сдерживаем развитие институционального анализа. Каждое из допущений отражает разные, хотя

и важные аспекты реальности. Иногда при рассмотрении вопроса удобнее считать институты экзогенными структурами; в другой раз их лучше рассматривать как эндогенные по отношению к взаимодействующим индивидам; в третьем случае удобнее видеть в них отражение действий и интересов каких-то определенных индивидов. Таким образом, не следует утверждать, что для изучения институтов всегда подходит либо структурная, либо функциональная точка зрения.

Для развития институционального анализа нам нужен концептуальный и аналитический подход, который интегрировал бы различные направления институционального анализа и позволял бы учитывать факторы, силы и соображения, акцентируемые каждым из них.

Говоря более обобщенно, наш обзор показывает, что попытка институционалистов исследовать отношения между институтами и благосостоянием должна решить три взаимосвязанные проблемы:

- разработать обобщающую концепцию институтов, которая использует гипотезы и аналитический подход, взятые из внешне противоречивых направлений институционального анализа;
- изучить институты на уровне взаимодействующих индивидов, рассматривая мотивацию следования определенным правилам поведения как неотъемлемую часть анализа;
- предложить единый концептуальный и аналитический аппарат для изучения существования подобных институтов,

эндогенных институциональных изменений и воздействия прошлых институтов на их последующее развитие.

## **2. Сравнительно-исторический анализ институтов**

Эта книга предлагает новый подход, нацеленный на решение проблем интеграции, мотивации и динамики на основе и с использованием предшествующих направлений институционального анализа. Отталкиваясь от многообразия наблюдаемых путей институционального развития, она исследует происхождение и следствия этого разнообразия, сочетая эксплицитный аналитический аппарат с контекстуальной, исторической информацией. Я называю такой институциональный анализ сравнительно-историческим.

Чтобы справиться с тремя проблемами, указанными в разделе 1, представленный здесь подход отступает от двух практик, преобладавших в институциональном анализе. Во-первых, он отходит от практики определения института как монолитного образования. Как мы видели, институты определялись самым разным образом, но все определения рассматривают их либо как правила, правила игры, убеждения, нормы, либо как особенности поведения.

Вместо этого сравнительно-исторический подход признает, что институты не являются монолитными образованиями, а состоят из взаимосвязанных, но разных компонентов, в

частности, правил, убеждений и норм, которые иногда выражаются в деятельности организаций. Эти *институциональные элементы* экзогенны по отношению к каждому индивиду, на поведение которого они влияют. Они предоставляют индивидам когнитивные, кооперативные, нормативные и информационные микроосновы для того или иного поведения, поскольку делают возможным, направляют и мотивируют определенное поведение.

Во-вторых, разработанный здесь подход отказывается от рассмотрения институтов либо в структурной, культурной перспективе (как это принято в социологии), либо в агентской, функционалистской перспективе (распространенной в экономике). Вместо этого он сочетает структурный и агентский подходы. Он подчеркивает важность изучения институтов как феномена равновесия, в котором они образуют структуру, влияющую на поведение, тогда как поведенческие реакции агентов на эту структуру воспроизводят институт. При изучении институтов как феноменов равновесия я не рассматриваю ни игры, ни институты в качестве базовой единицы институционального анализа. Скорее, я развиваю особое понятие транзакций и рассматриваю их в качестве базовых единиц институционального анализа.

Иными словами, институты изучаются с точки зрения равновесия, при этом признается, что они не являются монолитными единицами, а базовыми единицами анализа считаются транзакции. Эти предпосылки позволяют мне выдви-

нать обобщающую концепцию институтов, которая объясняет, почему они оказывают такое глубокое влияние на поведение и являются независимым фактором институциональной динамики. Это позволяет изучать последнюю как исторический процесс, в котором прошлые институты определяют моменты начала институциональных перемен и их характер и особенности и последствия новых институтов. Детальное описание этого вклада выходит за рамки данного введения; в дальнейшем будут просто выделены базовые отношения между указанными предпосылками и их значением.

Выдвинутое здесь обобщенное определение институтов ограничивает область анализа главным образом за счет требования того, чтобы институциональный элемент был результатом равновесия, экзогенным по отношению к каждому индивиду, на чье поведение он влияет. Так, оно признает, что институты состоят из разных компонентов; это определение охватывает множество внешне противоречивых определений институтов (как правил, исполнение которых обеспечивается государством, *или* как систем убеждений) как частные случаи. Оно позволяет учитывать, что институты могут иметь разное происхождение и выполнять разные функции. Таким образом, это позволяет строить теорию на гипотезах и аналитическом аппарате, разработанном, казалось бы, совершенно различными направлениями институционального анализа. Полезность предложенного здесь определения в том, что в книге оно находит применение в

эмпирическом изучении самых разных вопросов.

Сходным образом принятая здесь перспектива позволяет обратиться к проблеме изучения эндогенной мотивации, интегрируя функциональный и структурный подходы. Она позволяет нам изучать в самом общем случае *эндогенные институты* – те, что являются *самоподдерживающимися*. В самоподдерживающихся институтах все мотивации обеспечиваются эндогенно. Каждый индивид, реагируя на институциональные элементы, задаваемые поведением других индивидов и ожидаемым поведением, ведет себя таким образом, что его поведение позволяет, направляет и побуждает других вести себя так, чтобы возникали институциональные элементы, которые как раз и породили поведение индивида. Поведение является самоподдерживающимся, поскольку каждый индивид, принимая структуру как данность, полагает, что лучше всего придерживаться институционализованного поведения, которое, в свою очередь, воспроизводит институт – в том смысле, что предполагаемое поведение подтверждает связанные с ним убеждения и воссоздает связанные с ним нормы.

Изучение институтов как равновесного феномена, а также сил, помогающих им самоподдерживаться, дает возможность увидеть экзогенные шоки, ведущие к разрушению этой способности к самоподдержанию и краху институтов.

Однако предлагаемый здесь подход позволяет достичь большего. Благодаря ему мы можем изучать институцио-

нальную динамику как *исторический процесс*. Институты могут оставаться стабильными в меняющемся окружении и могут меняться в отсутствие его изменений, тогда как прошлые институты, даже те, что больше не являются самоподдерживающимися, в состоянии влиять на особенности последующих.

Для изучения стабильности и изменения при помощи одного и того же аппарата необходимо признать, что институциональные элементы составляют микроосновы поведения и что институты являются равновесным феноменом. Это позволяет изучать как сохранение институтов в меняющемся окружении, так и эндогенное изменение в стабильном окружении. Ведь для того чтобы индивид выбрал поведение, он должен обладать соответствующей информацией, когнитивной моделью и способностью предвосхищать поведение других. Индивиды также стремятся, чтобы им указали, какое поведение является морально одобряемым и социально приемлемым. Институциональные элементы обеспечивают эти когнитивные, координационные, нормативные и информационные микроосновы поведения.

В то же время обращенные в прошлое и ограниченно рациональные, но заботящиеся о будущем индивиды реагируют на поведенческие и нормативные предписания от институциональных элементов, основанных на частной информации, знании и врожденных предпочтениях. В ситуациях, в которых институты порождают поведение, институциональ-

ные элементы образуют равновесный феномен, который собирает в одно целое эти особенности ситуации.

Таким образом, при определенных условиях институты могут сохраняться в меняющемся окружении. Это происходит потому, что индивиды часто считают возможным, необходимым и желательным ставить свое поведение в зависимость от когнитивного, координационного, нормативного и информационного содержания, заданного институциональными элементами, а не от окружения напрямую. Другими словами, говоря на жаргоне теории игр, индивиды не играют против правил игры. Вместо этого они *играют против институционализированных правил*. Поскольку эти институциональные элементы равновесны и не обязательно правильно агрегируют частную информацию и знания, они часто более стабильны, чем окружение. Поведение будет сохраняться в меняющемся окружении. На самом деле поведение может сохраняться даже в тех случаях, когда прошлое поведение больше не было бы самоподдерживающимся, если бы индивидам приходилось определять свое поведение в соответствии с окружением.

Для понимания эндогенных институциональных изменений необходимо изучить взаимодействие между микромеханизмами, при помощи которых институты влияют на поведение, и их поведенческие и прочие следствия. Это показывает, каким образом эндогенный институт, будучи равновесным феноменом, может *усиливать* или *ослаблять* себя. Ин-

ститут, который усиливается/ослабляется, становится самоподдерживающимся при более широком/узком наборе параметров. Изучение этих процессов усиления или ослабления делает, в частности, возможным изучение того, как институт возвращает семена своего собственного упадка, что ведет к его эндогенному изменению.

Ключ к пониманию того, почему и как институты прошлого влияют на направление институциональных изменений, заключен в признании двойственной природы компонентов, из которых состоят институты. Взаимосвязанные компоненты, составляющие институт, также являются характеристиками индивидов и обществ. Правила, убеждения и нормы, унаследованные из прошлого, образуют и отражают общие для индивидов познавательные модели, находят воплощение в предпочтениях этих индивидов и их представлениях о себе, формируя общеизвестные представления об ожидаемом, нормативном и социально приемлемом поведении. Они также часто ясно показывают себя в действиях организаций. Следовательно, есть *фундаментальная асимметрия* между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически осуществимыми альтернативами.

Таким образом, если поведение, ассоциирующееся с конкретной ситуацией, больше не является самоподдерживающимся или же если нужен институт, который будет управлять новой транзакцией, не все альтернативные институты

являются одинаково вероятными кандидатами. Скорее, возникший новый институт отразит воздействие прошлых институциональных элементов. Убеждения, нормы и организации, унаследованные из прошлого, войдут в состав первоначальных условий процесса, ведущего к возникновению новых институтов. Независимо от того, является этот процесс координируемым или нет, прошлые институциональные элементы окажут влияние на выбор среди технически возможных альтернативных институтов. Прошлое, заложенное в институциональных элементах, определяет направление развития институтов и ведет к тому, что общества развиваются по разным институциональным траекториям.

Используемый здесь подход еще больше облегчает сравнительный анализ институтов в разные эпохи и в разных обществах, так как транзакция рассматривается в качестве базовой единицы анализа. Мы можем сфокусировать внимание на одной и той же транзакции в разные периоды и исследовать институты, которые, будучи равновесными системами составляющих их элементов, генерируют поведение внутри этой конкретной транзакции в каждый период.

Фокусирование внимания на транзакции при изучении институтов с точки зрения равновесия позволяет преодолеть разрыв между двумя основными направлениями анализа в неинституционализме. Экономика транзакционных издержек [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996] утверждает, что институты создаются для сокращения подобных издержек:

подход к институтам как к правилам видит в них определяющие факторы транзакционных издержек [North, 1990; Норт, 1997].

Предлагаемый мною подход с точки зрения равновесия позволяет субъектам попытаться улучшить свою судьбу, одновременно признавая, что полученный в результате институт является равновесием, определяющим транзакционные издержки, с которыми сталкивается каждый субъект.

Для изучения институтов в том понимании, которое было предложено здесь, можно и нужно использовать различные аналитические подходы. Рассмотренные здесь теоретические подходы и эмпирические исследования подчеркивают преимущества использования классической теории игр, обогащенной гипотезами из социологии, когнитивных наук, теории обучения и экспериментальной теории игр, среди прочих областей исследования.

Вопрос о полезности применения теории игр в институциональном анализе широко обсуждался в социальных науках. Многие теоретики микроэкономики, такие как Гиббонс [Gibbons, 1998], полагают, что этот подход незаменим, тогда как представители институционализма, такие как Норт и Уильямсон, принимают его с оговорками. В социологии и политологии развернулась горячая дискуссия по поводу эмпирической полезности такого подхода [Hechter, 1992; Scott, 1995; Green D., Shapiro, 1994; Friedman J., 1996; Scharpf, 1997; Bates, de Figueiredo, Weingast, 1998; Elster,

2000; Munck, 2001].

Аргументы обеих стороны заслуживают внимания, однако в данной дискуссии зачастую смешиваются два вопроса. Первый заключается в том, являются ли игры базовой единицей институционального анализа и позволяет ли теория игр создать теорию институтов. Второй вопрос состоит в том, является ли теория игр эмпирически и аналитически полезной. С нашей точки зрения, игры не являются базовыми единицами анализа, а теория игр не позволяет создать теорию институтов, хотя она и полезна в аналитическом и эмпирическом плане.

Более того, многое можно узнать об институтах, если ответить на ставящее в тупик замечание, что теория игр оказалась очень полезна для институционального анализа, хотя она и основывается на нереалистических допущениях относительно процесса познания, информации и рациональности.

Моя задача заключается в том, чтобы выяснить, что мы получаем от принятия указанных допущений. Как и в какой мере эти допущения соблюдаются в реальном мире? Что говорят нам способы их соблюдения о том, как и когда теория игр может быть продуктивно использована для изучения поведения в реальных жизненных ситуациях? Как мы увидим, обращение к этим вопросам весьма полезно для понимания институтов.

Поскольку представленный здесь подход изучает институ-

ты посредством анализа равновесия в теории игр, его иногда называют подходом к *институтам как к равновесию*, а соответствующие институты – *самоподдерживающимися*. Эти термины передают дух анализа, но не его суть. С точки зрения теории игр институты не являются равновесием, игры не являются базовыми единицами институционального анализа, а теория игр сама по себе не дает нам теорию институтов. Ключ к развитию институционального анализа с использованием теории игр заключается именно в том, чтобы признавать различие между анализом равновесия в теории игр и самим институциональным анализом.

И эволюционный институционализм, и классическая теория игр утверждают, что поиски всеохватной дедуктивной теории институтов, т. е. теории, дающей однозначные соответствия между наблюдаемыми, экзогенными чертами ситуации и институтами, могут оказаться тщетными. Достижение уникального равновесия в эволюционных моделях требует ограничивающих допущений относительно возможных действий, рациональности и стохастических процессов, которые лежат в основе экспериментирования, обучения и изменений.

Классическая теория игр указывает, что множественные равновесия (и, следовательно, институты) могут быть самоподдерживающимися. Даже при принятом в теории игр допущении, что люди крайне рациональны, а игра является общеизвестной, множественные равновесия являются прави-

лом, а не исключением в повторяющихся ситуациях, занимающих центральное место в институциональном анализе.

Эта недетерминированность институтов бросает вызов нашей способности изучать их дедуктивно. Предпосылкой дедуктивного анализа является то, что теория может ограничивать (*предсказывать*) эндогенные исходы для данного набора экзогенных и наблюдаемых особенностей ситуации. Это предсказание должно быть достаточно точным, чтобы эмпирический анализ имел смысл. В случае институционального анализа мы не располагаем такой дедуктивной теорией, способной предсказывать институты.

Индуктивный анализ в духе Фрэнсиса Бэкона, который выделяет и классифицирует институты на основании наблюдаемых черт, точно так же недостаточен для их изучения, хотя и признает необходимость изучения мотивации. Отождествление институтов с такими наблюдаемыми явлениями, как правила и организации, вводит в заблуждение. Ведь соблюдение правил и действие организаций зависит от недоступных наблюдению убеждений и норм. Хотя некоторые компоненты института, такие как формальные правила, или организации, подобные бирже или суду, доступны для наблюдения. Другие компоненты, такие как нормы, касающиеся честности в сделках с незнакомыми людьми, и представления о юридическом обеспечении исполнения обязательств, с трудом поддаются наблюдению и измерению.

Более того, как показывает теория игр и другие подхо-

ды, самые различные убеждения и нормы могут быть самоподдерживающимися в одних и тех же ситуациях, даже если мы допустим, что индивиды крайне рациональны, а правила игры общеизвестны. Нет однозначных соответствий между компонентами институтов, поддающимися наблюдению (правила и организации) и не поддающимися наблюдению (убеждения и нормы). Одни и те же правила и организации могут быть компонентами институтов, различающихся нормами и убеждениями, из чего следует, что мы не можем изучать институты индуктивно, основываясь на наблюдаемых компонентах.

Без дедуктивной теории институтов или способности выделять институты, основываясь только на их наблюдаемых компонентах, традиционные эмпирические методы, применявшиеся в социальных науках, оказываются в неудобном положении. Эти методы опираются на два фактора: способность дедуктивной теории к предсказанию и способность индуктивно классифицировать результаты.

Степень этого вызова отражена в попытках эконометрической оценки эффективности институтов, отождествляемых с их наблюдаемыми чертами (в частности, правилами) или следствиями (в частности, защищенностью прав собственности). Несмотря на многочисленные исследования и эконометрический анализ, споры о том, насколько результаты исследований подтверждают тезис о важности институтов, не утихают [Rodrik et al., 2003; Glaeser et al., 2004]. Ис-

следования, использующие количественные измерения таких институтов, как, например, гражданские свободы и права собственности, для обоснования их влияния на экономический рост, также не слишком убедительны [Aron, 2000]. Даже воздействие политической нестабильности и социального капитала на рост экономики трудно обосновать эконометрическими методами [Campos, Nugent, 2002; Schneider, Plumper, Vaumann, 2000].

Эти неокончательные результаты показывают: уделяется недостаточное внимание тому факту, что не поддающиеся наблюдению институциональные элементы могут систематически варьироваться от общества к обществу и напрямую влиять на эффективность института. Два общества с одними и теми же формальными правилами, определяющими права собственности, могут иметь совершенно различный уровень инвестиций, если в каждом из них преобладают различные представления об обеспечении исполнения этих правил. Отбрасывание этих не поддающихся наблюдению элементов как просто своеобразных вариаций приводит к проблеме пропущенной переменной, искажающей любую попытку измерения, которое не может наглядно объяснить эти элементы.

Разрабатываемый здесь подход основан на методе изучения конкретных случаев, которым дополняется институциональный анализ. Это особенно перспективно, если учесть отсутствие дедуктивной теории институтов, степень их мно-

гообразия, интерес к всестороннему пониманию отдельных институтов в политических целях и потребность в разработке общих положений, касающихся институтов.

Этот метод основывается на утверждении, что институциональные элементы, унаследованные из прошлого, будут оказывать влияние на последующие институты, и подчеркивает необходимость использования для изучения институтов контекстуальной, исторической, информации. Говоря более обобщенно, данная книга предлагает эмпирический метод исследования конкретных случаев, в котором центральное место занимает интерактивный, контекстуальный анализ, сочетающий знание контекста ситуации и ее истории с теорией и эксплицитным контекстуальным моделированием. Этот метод интерактивно использует знание контекста в сочетании со специфической контекстуальной моделью для того, чтобы *идентифицировать* институт, выяснить, почему и как он устанавливается, и понять его функционирование, изменения и последствия.

Признавая, что институты состоят из компонентов, которые также являются атрибутами индивидов и обществ, рассматриваемый здесь подход позволяет преодолеть пропасть между изучением институтов как правил или контрактов (как это принято в экономике) и изучением их как культурных феноменов (как это принято в других общественных науках). Данный подход признает тщетность споров об определениях культуры и институтов и о том, что из них важнее

для объяснения отдельных явлений.

Вместо этого предлагаемый подход показывает, насколько «культуралисты» и «институционалисты» заинтересованы в изучении по сути одних и тех же явлений: последствий рукотворных нематериальных факторов, которые порождают закономерности поведения, воздействуя извне на каждого из индивидов. Это, например, верования и порожденные ими внутренние нормы. Данный анализ показывает, как тесно переплетено культурное и институциональное. В рамках экономической науки это влечет за собой соединение институционального анализа и анализа социального капитала.

Важнее следующее: признавая взаимосвязь институционального и культурного, предлагаемый здесь подход позволяет изучать взаимодействие между ними. Из материалов этой книги можно сделать важный вывод о том, что культура влияет на развитие институтов. В то же время интеграция культурных элементов в институты общества – механизм, который ведет к их сохранению.

Расширение области анализа путем включения в нее культурного, социального и организационного предполагает, что разрабатываемый здесь подход является *социоэкономическим*. Он одновременно отступает от подхода к институтам как к правилам, изучающим, как институты определяются экономическими и политическими силами, и дополняет его. Этот социоэкономический взгляд отражает и составляет социологический поворот в экономическом неоинституциона-

лизме, который отходит от характерного для теории институтов как правил акцента на политических и экономических аспектах. Социоэкономический взгляд учитывает их, но идет дальше.

Разрабатываемый здесь подход многое черпает из основных традиций социологического институционализма. В их числе – традиция, связанная с Дюркгеймом, основу которой составляют социально конституированные коды поведения и убеждения; традиция, связанная с Парсонсом, которая фокусируется на нормативном поведении; внимание к социальным структурам и взаимодействиям, связываемое с Ронгом [Wrong, 1961], Грановеттером [Granovetter, 1985] и Марчем и Олсеном [March, Olsen, 1989]; традиция, связываемая с Вебером [Weber, 1947, 1949], Бергером и Лукманом [Berger, Luckmann, 1967; Бергер, Лукман, 1995], Серлем [Searle, 1995] и У Пауэллом и Димаджио [Powell W., DiMaggio, 1991], занимающаяся когнитивными основаниями поведения, организаций и социального конструирования реальности. Поскольку эти социологические понятия также играют важную роль в старом институционализме [Dugger, 1990], их включение в неоинституционализм ведет к сближению двух направлений институционального анализа в экономике.

Обращаясь к вопросам устойчивости институтов, эндогенных изменений и влияния прошлого на последующие институты в рамках единого подхода, анализ институцио-

нальной динамики как исторического процесса дополняет три направления исследования. Первое – исторический институционализм в политологии, подчеркивающий, что институты отражают исторический процесс [Hall P., Taylor, 1996; Thelen, 1999; Pierson, Skocpol, 2002]. Второе – исследования, посвященные «зависимости от пройденного пути» (path-dependence), в которых подчеркивается стабильность исторически унаследованных феноменов [David, 1985; Arthur, 1988]. Третье – исследования культуры как «набора инструментов» для реконструкции общества в новых ситуациях [Swidler, 1986].

Не менее важна связь между разрабатываемым здесь подходом и эволюционным институционализмом. Анализ институциональной динамики как исторического процесса является эволюционным в том смысле, что он фиксирует воздействие прошлого на скорость и направление перемен. Он раскрывает микроосновы эволюционных процессов в развитии институтов. Существующие институты воздействуют на процессы обучения, имитации и экспериментирования, ведущие к возникновению новых институтов, влияют на затраты и результаты, связанные с введением новых институциональных элементов, и ориентируют новые институты на те, что с ними взаимосвязаны и не слишком отходят от их элементов.

### **3. Институты и торговая экспансия в эпоху зрелого средневековья**

Эмпирические исследования, представленные в данной книге, сравнивают развитие институтов как внутри Европы, так и между Европой и мусульманским миром, прежде всего в эпоху зрелого Средневековья (примерно с 1050 по 1350 г.). Слова Саида ибн Ахмада, мусульманского ученого и судьи, жившего в Толедо в XI в., объясняют, почему изучение именно этого периода представляет такой интерес. Он сравнивал разные народы с точки зрения их достижений в науке, ремеслах, военных навыков, художественных способностей. Европейцы, по его определению, «варвары с Севера», не слишком преуспели. Им «не хватает остроты понимания и ясности ума, и они не в состоянии преодолеть невежество... апатию... и глупость» [Lewis B., 1982, p. 68]. Если оценивать уровень развития, используя такие критерии, как урбанизация и состав экспорта, Европа в XI столетии действительно была экономически слабозаполненным родственником других регионов мира.

Такую мрачную оценку «варваров с Севера» Саид ибн Ахмад предложил именно тогда, когда европейская экономика, государственность и общество вступили на путь, приведший к возвышению Запада, – процессу, начавшемуся в период зрелого Средневековья с роста европейской торговли [North,

Thomas, 1973; Rosenberg, Birdzell, 1986]. Международная торговля «стала ведущей силой экономического прогресса и в конечном итоге оказала такое же решающее влияние на все аспекты человеческой деятельности, что и промышленная революция, изменившая современный мир» [Lopez, 1967, p. 126]. Центр тяжести в торговле на берегах Средиземного моря начал перемещаться из мусульманского мира в Европу.

Данная книга рассматривает разные аспекты институциональных оснований этой торговой экспансии в эпоху зрелого Средневековья и последовавших за ней политических и социальных трансформаций. Этот исторический эпизод позволяет изучить общую природу институтов, их динамику и последствия. В конце концов торговая экспансия не была, как могла бы предсказать теория торговли, ответом на изменения в наделенности факторами производства (endowments) или технологии. Скорее, важную роль в начале торговли и создании дополняющего ее процесса развития институтов и торговой экспансии сыграли новые институты, обеспечившие основания для рынков и политических единиц.

Историческая и теоретическая важность этого периода привлекла внимание ученых, применяющих подход к институтам как к правилам. В их интерпретации, как только феодальные распри стихли, мир сделал возможным рост населения и осознание пользы «торговли между разными частями Европы», которая «всегда потенциально была взаимовыгодной» [North, Thomas, 1973, p. 11]. Последующее раз-

витие институтов отражает попытки снизить транзакционные издержки. «Оживление торговли привело к появлению ряда институциональных механизмов (таких как страховые контракты и коносаменты), призванных уменьшить несовершенства рынков» [Ibid, p. 12].

Эта интерпретация связывает оживление торговли с экзогенными политическими событиями, которые привели к развитию институтов, обусловленные соображениями эффективности. Данное предположение, однако, игнорирует множество важных вопросов. Какие институты, если это вообще были институты, привели к прекращению распрей? В тот период не было «государства», которое могло бы предотвратить войну между разными политическими образованиями, и ни одно из таких образований не обладало монополией на принуждение даже внутри отдельной политической единицы. Тогда как же поддерживался мир?

В период зрелого Средневековья не существовало государств, которые могли бы создать институты, необходимые для международной торговли. Какие институты гарантировали защиту прав собственности торговцев, когда те путешествовали или посылали свои товары за границу? Какие институты обеспечивали выполнение контрактов, необходимое для того, чтобы люди из разных концов Европы вступали в договорные отношения во времени и пространстве?

Была ли торговая экспансия только производной от мира и наделенности факторами производства или же институци-

ональные элементы, унаследованные из прошлого, повлияли на время, в которое она происходила, место и степень? Почему складывавшиеся институциональные механизмы в Европе отличалась от тех, что возникали в других (технологически сходных) экономиках в ответ на рост торговли? Почему контрактные и организационные формы, одинаковые в период раннего Средневековья в Европе, в мусульманском мире и в Византии, к XV в. начали отличаться?

Чтобы ответить на этот вопрос, недостаточно рассматривать институты в качестве правил, а институциональное развитие – как неизбежный ответ на выгоды от торговли и мира. Необходимо изучить происхождение и проявление институциональных элементов, порождавших поведение взаимодействующих политических и экономических агентов, и то, как они создавали равновесие. В частности, как показывает представленный здесь исторический анализ, для понимания торговой экспансии в период зрелого Средневековья необходимо рассмотрение институциональных основ государств и рынков.

Это историческое исследование затрагивает вопрос о возвышении Запада. Такое возвышение и ритм истории в целом не так давно связывались с действием различных детерминистских сил.

Некоторые ученые приняли точку зрения технологического и географического детерминизма, приписывающего успех Европы расположению месторождений угля, портов,

удобных для ведения торговли с Новым Светом, или географии [Diamond, 1997; Pomeranz, 2000; Sachs, 2001; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2002].

Другие предпочли культурный и социальный детерминизм, утверждая, что экономические и политические результаты отражают социальный капитал и доверие, унаследованные из прошлого [Putnam, 1993; Патнэм, 1996; Fukuyama, 1995; Фукуяма, 2004].

Еще одно направление исследований полагает, что возвышение Запада – это современный феномен. В действительности экономические результаты (потребление пищи, интеграция рынков и другие показатели) были в Европе, возможно, ничуть не выше, чем в других частях мира вплоть до начала XIX в. [Pomeranz, 2000; Shiue, Keller, 2003]. Эти исследования подтверждают гипотезу о том, что успех Европы связан с такими недавними явлениями, как подъем экономики, основывающейся на полезных ископаемых, колониализм или атлантическая экономика [Pomeranz, 2000; Acemoglu et al., 2002].

Представленное здесь историческое исследование показывает, что определенные институты получили развитие на Западе еще в период зрелого Средневековья. В центре организации западного общества стояли намеренно созданные институты. Ни государство, ни социальные структуры, основанные на родственных связях (например, племена и кланы), не играли в них значительной роли.

Вместо этого общество было основано вокруг самоуправляющихся организаций, образованных на интересе, а не на родстве. Эти организации, в основном в форме корпораций, имели жизненно важное значение для политических и экономических институтов Европы в период роста как в эпоху зрелого Средневековья, так и в современную.

В возникновении такой организации общества в этот период немаловажную роль сыграли несколько факторов – в частности, институциональные элементы, унаследованные из прошлого: индивидуалистические культурные убеждения и слабость структур, основанных на родстве (которые до некоторой степени отражали интересы и действия церкви), институциональная слабость государства и нормы, легитимирующие самоуправление.

Это историческое наследие предполагало, что выгоды от сотрудничества невозможно достичь, если опираться на институты, основанные на родстве, или на государство. В то же время экономические и властные ресурсы были распределены относительно равномерно, и для удовлетворения интересов тех, кто обладал относительной властью, требовалось сначала мобилизовать ресурсы многих индивидов. Так образовывались самоуправляющиеся корпорации, основанные на интересах, а не на родстве.

С тех пор организация общества, опирающаяся на самоуправляющиеся структуры, основанные не на родстве, и индивидуализм, определяла поведение и результаты, при-

ведшие к специфическому экономическому и политическому развитию Европы. Такая организация общества является общим знаменателем для столь разных на первый взгляд исторических явлений – экономической экспансии зрелого Средневековья, возвышению европейской науки и технологии [Мокуг, 2002] и созданию современного европейского государства, высшего проявления самоуправляемой корпорации, основанной не на родстве, состоящей из индивидов, а на более крупных социальных единицах [Greif, 2004b].

Если институты играют определяющую роль при достижении экономических, социальных и политических результатов, а институциональное развитие является историческим процессом, то истоки успеха Запада, вполне возможно, лежат в политических и экономических институтах его прошлого. Следует подчеркнуть, что это лишь предварительная гипотеза. Об институтах прошлого известно на удивление мало: вполне возможно, что европейские и неевропейские институты имели больше общего, чем представляется сегодня.

Более того, относительная эффективность любого конкретного набора институтов зависит от контекста. Наконец, западные институты в течение долгого времени могли саморазрушаться, способствуя появлению чрезмерного индивидуализма и материализма [Lal, 1998; Лал, 2007]. Если бы успех измерялся долей мирового населения, Запад уже переживал бы упадок. Следовательно, остается открытым вопрос

о том, отражает ли возвышение Запада его институциональные особенности, или, более обобщенно, – действительно ли история определяется отчетливой институциональной динамикой, создаваемой прошлыми институтами.

Однако любопытно, что институциональные особенности зрелого Средневековья также ассоциируются с возвышением Европы в эпоху Нового времени. Две основные эпохи экономического развития Европы имеют схожие институциональные основы. Утверждения о том, что возвышение Запада вызвано заранее predetermined факторами или недавними событиями, должны показывать, что последствия этих экзогенных факторов и конкретных событий не являются отражением особенностей европейских институтов.

## **4. Структура книги**

В главе II излагается разрабатываемое здесь понятие институтов в его соотнесенности с другими понятиями.

Во второй части с использованием теории игр эндогенные институты рассматриваются как равновесные системы взаимосвязанных компонентов. Она начинается двумя эмпирическими исследованиями, которые показывают полезность разрабатываемого здесь подхода для рассмотрения институциональных оснований рынков.

В главе III изучается институт, который обеспечивал исполнение контрактов среди торговцев мусульманского мира,

тем самым создавая возможность для обмена в отсутствие законного обеспечения исполнения контрактов.

В главе IV рассматривается институт, способствовавший развитию международной торговли, гарантируя права собственности в Европе. Этот институт наделял правителя монопольным правом на принуждение к соблюдению прав собственности иностранных торговцев.

В главе V еще более глубоко исследуется природа различных институциональных элементов и их взаимосвязь. В ней показывается, что мы можем узнать об институтах, исходя из строгих допущений, принятия которых требует от нас теория игр, и насколько полезным может быть правильное использование теории игр в институциональном анализе. Эта глава основывается, помимо прочего, на данных когнитивной науки, старом институционализме и социологии. В ней обсуждается интеграция нормативных и социальных аспектов в институциональном анализе.

Дополнением к этому анализу служит Приложение Б, в котором делается попытка установить, совместимо ли допущение о рациональности индивидов (в том специфическом смысле, в каком это понимается в теории игр) с утверждением о важности нормативных и социальных соображений.

В третьей части рассматривается институциональная динамика. Глава VI посвящена эндогенным институциональным изменениям, а глава VII – влиянию прошлых институтов на последующие. Теоретические положения, выдвиг-

гаемые в главах VI и VII, иллюстрируются при помощи сравнительного анализа институциональных оснований двух наиболее успешных итальянских приморских городов-государств – Генуи и Венеции. Анализ затрагивает важные вопросы государственного строительства, эндогенного создания государства, де-факто наделенного монополией на принуждение, и экономически продуктивного использования принуждения.

Глава VIII предлагает анализ успеха, провала и динамики институтов в процессе государственного строительства в Генуе. В главе IX представлен сравнительный анализ институционального и контрактного развития двух групп торговцев, одна из которых принадлежит мусульманскому миру, а другая – европейскому (латинскому). При этом подчеркивается, что культурные убеждения (грубо говоря, общие нескоординированные убеждения) влияют на отбор институтов, интегрируются в существующие институты и направляют процесс институциональных инноваций и реакций на новые обстоятельства.

В главе X иллюстрируются преимущества интерактивного, контекстуального анализа. Поднимаемый в ней вопрос об институтах, обеспечивающих основания обезличенного обмена в отсутствие пристрастной правовой системы, интересен и сам по себе. Представленный в ней эмпирический анализ подчеркивает роль одного европейского института, который стимулировал внутриобщинные институты беспри-

страстного принуждения к соблюдению контрактов, освобождая от пристрастного правосудия и тем самым поддерживая обезличенный обмен между сообществами. Торговля на дальние расстояния, которую упрощали эти институты, в свою очередь, влияла на развитие институтов по обеспечению исполнения контрактов внутри государства.

Глава XI использует этот пример для объяснения того, почему анализ институтов обычно требует сочетания индукции и дедукции. В ней также предлагается механизм соединения исторической, контекстуальной информации и наглядных моделей для проведения интерактивного, контекстуального анализа.

Приложение В, посвященное институтам частного порядка, основанным на репутации, дополняет эту главу разработками, касающимися роли теории в описании общих соображений, формирующих данные институты, и соответственно в выявлении релевантных доказательств.

В главе XII подводятся основные итоги и рассматриваются положения и концепции, играющие центральную роль в разрабатываемом в данной работе подходе, а также анализируются общие гипотезы, выдвигаемые в исторических исследованиях. Завершается книга оценкой той роли, которую она может сыграть в развитии и разработке институтов.

Чтобы книга стала доступной для разных типов читателей, она построена так, что можно фокусироваться либо на исследовании институтов, либо на историческом анализе.

Читатели, интересующиеся институтами и их анализом, могут обратиться к главам II, V, VI, VII, XI, XII и Приложениям Б и В.

Те, кого интересует исторический материал, могут обратиться к главам III, IV, VIII, IX и X (каждая из которых включает в себя доступное обсуждение теоретических результатов) и к главе XII. Читателям, не сведущим в теории игр, может пригодиться введение в эту теорию, представленное в Приложении А.

## II. Институты и транзакции

Ученые, занимающиеся экономикой, политической наукой и социологией, используют различные определения термина «институт». В разделах 1 и 2 данной главы дается точное его определение, позволяющее ограничить охват нашего исследования. Особые правила, убеждения, нормы и организации занимают центральное место в этом определении. Оно помогает прояснить, почему институты оказывают такое сильное влияние на поведение и как именно следует изучать их аналитически (часть третья); почему они сохраняются при изменении среды и почему оказывают независимое влияние на институциональную динамику (часть третья); наконец, как изучать их эмпирически (часть четвертая).

Предлагаемое здесь определение охватывает и другие определения, которые могут показаться противоречивыми. Оно способствует выработке единого представления об объекте исследования, интеграции подходов и аналитических аппаратов, разработанных в связи с различными вариантами определения институтов (раздел 3).

В нем также подчеркивается, что транзакции являются базовой единицей институционального анализа, хотя это и заставляет определять их в более широком смысле, чем при традиционном экономическом подходе. В любой транзакции поведение участников зависит от институционализованных

ных убеждений и норм. Эти убеждения и нормы отражают связь данной транзакции с другими. Связи между транзакциями устанавливаются организациями и отражаются в них. Поэтому, а также в силу некоторых других причин связи между транзакциями имеют для институтов ключевое значение (разделы 4 и 5).

При чтении этой главы полезно помнить, чему она *не* посвящена. В ней не исследуется происхождение институтов, а также то, почему и как они меняются. Этим вопросам посвящены другие главы книги. Здесь же только задается объект исследования, т. е. институты.

## 1. Что такое институт?

*Институт* – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т. е. рукотворным нематериальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого влияет. Суммарно эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества возможных в данных социальных ситуациях. Часто я называю такие социальные факторы институциональными элементами.

В этой работе особое внимание уделяется таким институциональным элементам, как правила, убеждения и нормы, а

также их проявлениям в виде организаций. Таким образом, можно расширить данное выше определение: *институт – это система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность социального поведения*. Каждый из этих элементов удовлетворяет установленным ранее условиям.

Объект исследования ограничивается требованием, что институт должны составлять рукотворные нематериальные факторы, экзогенные для каждого индивида, на поведение которого они влияют, и порождающие регулярность поведения в определенной социальной ситуации. (Как мы увидим, социальная ситуация – это та, которая предполагает транзакцию.)

Не все правила, убеждения и нормы удовлетворяют этому требованию. Правовая норма, пункт конституции, нравственный кодекс или убеждения, которые не влияют на поведение, не могут быть компонентами института. Убежденность в том, что ты можешь продавать и покупать по рыночной цене, – это компонент института, который влияет на поведение на рынке. «Институт обеспечения юридических норм» – это не суд, а система правил, убеждений, норм и связанных с ними организаций, к которым наряду с другими относится и суд.

Чтобы показать, чем является институт, согласно данному определению, рассмотрим систему правил, убеждений и организаций, которые охраняют права собственности, т. е.

порождают поведение, предполагающее уважительное отношение к частным правам. В этой системе политически заданные правила определяют релевантные объекты собственности, распределяют права собственности, устанавливают собственников, определяют правонарушения и соответствующие им (законные) наказания. Если политический процесс таков, что ни один индивид не может в одностороннем порядке изменить эти правила, они являются экзогенными для *каждого* из них. Такие правила могут быть эндогенными для них *как целого* (что, собственно, и предполагается в случае демократии) или же экзогенными для большинства из них (например, в случае диктатуры).

Правила, предписывающее определенное поведение, влияют на него – однако только в том случае, если люди имеют мотив следовать этим правилам. Чтобы некие правила были частью определенного института, у индивидов должен быть мотив следовать им. Это условие может удовлетворяться, например, в случае, когда общеизвестно, что нарушение будет наказываться достаточно жестоко, чтобы предотвратить злоупотребления. Поскольку такое убеждение в действительности юридических санкций оказывается общим, оно экзогенно для каждого из взаимодействующих индивидов. Впрочем, индивид может сам решать, будут ли санкции применены в его конкретном случае. Каждый должен принимать как данность то, что все остальные убеждены в их неотвратимости.

В этой системе поведение направляется правилами и мотивируется убежденностью в действенности юридических санкций. Чтобы сформировалась эта убежденность, требуются организации, образующие правовую систему (в наше время это суд и полиция).

Конечно, суды и полиция необязательно ведут к убеждению, что за нарушениями последует наказание, – многие правовые системы коррумпированы или неэффективны. Поэтому чтобы изучить влияние данной правовой системы, необходимо исследовать правила, убеждения и нормы, которые формируют поведение внутри входящих в эту систему организаций, а также во взаимодействиях их членов с другими сторонами. В этом смысле организации также образуют институты. Их природа двойственна: они являются компонентами институтов и в то же время сами образуют институты.

Организации – институциональные элементы в отношении того поведения, которое мы пытаемся понять, однако в отношении поведения своих собственных членов они оказываются самостоятельными институтами. Организации также отличаются от других институтов тем, что связанные с ними правила, убеждения и нормы ведут к тому, что поведение начинает различаться в зависимости от того, чье оно – членов или нечленов этой организации.

В случае описанных здесь институтов убежденность в определенных поведенческих реакциях других людей (в

форме юридических санкций) обеспечивала мотивацию. Однако такие убеждения не являются единственной формой убеждений, которые могут порождать регулярность поведения. Усвоенные убеждения, отражающие когнитивные модели окружающего нас мира, также влияют на поведение. Например, подобные убеждения отражает (и формирует средства для их поддержания) миф о Прометее. Прометей был наказан за то, что дал людям новую технологию – огонь. Для греков, ценивших преимущества этой технологии, Прометей стал героем. Но когда представления, отраженные в мифах о его наказании, были усвоены, они стали рукотворным нематериальным фактором, экзогенным для каждого индивида и способствующим торможению технологического развития.

Как показывают эти примеры, наше определение ограничивает объект исследования различными критериями и привлекает внимание к значимости ряда соответствующих факторов в изучении институтов.

### ***1.1. Регулярность поведения***

Объект исследования ограничен регулярностью поведения, т. е. поведением, которое выбирает и которое, как ожидается, выберет в определенной социальной ситуации большинство индивидов, занимающих определенные социальные позиции. Регулярность поведения может быть общей – как в случае заключения юридических контрактов, или спе-

цифичной – например, при заключении контрактов особой формы. Она может проявляться часто (например, в оплате кредитными картами в США) или же редко (в случае вынесения президенту США импичмента). И в том и в другом случае институциональный анализ занимается устойчивыми регулярностями – теми, которые проявляются в широко заданной ситуации.

Акцент на регулярность поведения предполагает, что институциональный анализ занимается повторяющимися ситуациями, реализующимися между одними и теми же индивидами на протяжении определенного времени (например, в отношениях кредитора и заемщика) или же между различными индивидами (в отношениях между водителями на скоростной трассе; между судьей и различными истцами; между законодателями в конгрессе).

Социальная позиция задает социальную идентичность человека, которая может определяться как весьма общим фактором (например, гендером), так и более частным (занятием человека или тем, что он не смог заплатить долг). Примерами социальных позиций являются покупатели и продавцы, родители и дети, кредиторы и заемщики, наемные работники и наниматели. Изучение поведения индивидов, занимающих социальные позиции, предполагает исследование того, как на их поведение влияют именно социальные силы, а не их индивидуальные характеристики.

Тем не менее разнообразие в поведении может иметь ме-

сто, когда индивиды с различными социальными позициями (определяемыми такими характеристиками, как возраст, гендер или этничность) выбирают различное поведение в одной и той же ситуации. По тем или иным своеобразным причинам некоторые индивиды могут придерживаться частных убеждений или же обладать особыми качествами, которые заставляют их действовать иначе, чем другие люди, занимающие схожую социальную позицию.

В фокусе внимания, однако, ситуации, когда подобные особенности можно трактовать в качестве отклонений от среднего поведения, которое задано общепринятыми убеждениями и нормами. Позже я вернусь к обсуждению роли частных убеждений при рассмотрении источников институциональных изменений.

## ***1.2. Рукотворные нематериальные факторы, влияющие на поведение***

В институциональном анализе рассматриваются ситуации, в которых физически и технически есть возможность более чем одного варианта поведения. В нашем определении, предлагающем изучать, как в подобных ситуациях порождается регулярность поведения, акцент делается на рукотворных нематериальных факторах.

Рукотворные факторы, влияющие на поведение, отражают умышленные и неумышленные действия людей. Некото-

рые рукотворные факторы, например двери, замки или барьеры, являются материальными. Однако мы акцентируем внимание именно на нематериальных – таких как религиозные верования, усвоенные нормы, а также ожидания, что за нарушением правил дорожного движения последует штраф. Тем самым подчеркивается, что материальные проявления нематериальных факторов (например, тюрьмы, храмы и символы) играют второстепенную роль в порождении институционализированного поведения. Сами по себе тюрьмы не образуют эффективной правовой системы; скорее, для формирования поведения, подчиняющегося закону, требуются соответствующие правила, убеждения и организации.

Наряду с материальными факторами на совокупность действующих рукотворных нематериальных факторов влияют технология и генетика. Технология наблюдения за рабочими, например видеокамеры, подкрепляет убеждение, что отлынивание от работы будет наказано. Генетические факторы различным образом оказывают непосредственное влияние на регулярность поведения, хотя они и не являются рукотворными нематериальными факторами.

Однако эволюция наделила нас определенными генетическими склонностями – например, способностью усваивать нормы и стремиться к социальному статусу. В пределах, заданных этим генетическим наследием, превалирующими могут оказаться самые различные рукотворные нематериальные факторы. Действительно, разные общества су-

щественно отличаются друг от друга тем, как в них структурируются нормативное поведение и социальные отношения.

### ***1.3. Факторы, экзогенные для каждого индивида, на чье поведение они влияют***

Объект нашего исследования ограничен также теми факторами, которые экзогенны для *каждого* индивида, на чье поведение они влияют. Данное ограничение является следствием тезиса о том, что институциональный анализ изучает факторы, обеспечивающие, направляющие и мотивирующие поведение. Факторы, находящиеся под прямым контролем индивида (его «выбираемые переменные»), не обеспечивают, не направляют и не мотивируют его поведение.

Как будет показано в главе V, институционализованные правила и убеждения рукотворны и все же экзогенны для каждого индивида, на чье поведение они влияют. Они экзогенны для каждого индивида в том смысле, что являются общеизвестными правилами и убеждениями, соответствующими определенной ситуации, в которой поведение не определено технически. В частности, известно, что каждый член общества знает эти правила и придерживается этих убеждений. То, что другие знают эти правила и придерживаются этих убеждений, экзогенно для каждого индивида даже в том случае, когда его реакция на эти правила и убеждения является частью механизма, делающего их общеизвестными.

Индивиду, на чье поведение влияют нормы, проще понять, почему они заданы извне. После того как они усвоены, нормы (т. е. нормативные правила поведения, принятые индивидом в процессе социализации) оказываются вне контроля данного индивида. Действительно, поскольку нормы определяют, что является нравственно приемлемым, усвоившие их индивиды остаются им верны. Аналогично такие организации, как общины, суды или полиция, основываются на правилах, убеждениях и нормах, и как таковые они заданы извне для тех, на чье поведение влияют.

Например, общеизвестно, что в Британии левостороннее движение, и именно такого движения на дороге ожидают от водителей. Правила, распространяющие это знание и связанные с ним ожидания, экзогенны для каждого конкретного водителя, который не может изменить то, что думают другие о поведении на дороге. В горизонтальных сообществах (без руководящей структуры) правила, убеждения и нормы, влияющие на членов сообщества и способы общения с членами и нечленами данного сообщества, принимаются каждым индивидом как данность. Индивид может в крайнем случае покинуть данное сообщество, но он не может в одностороннем порядке изменить соответствующие институциональные элементы.

Институциональные элементы являются социальными факторами постольку, поскольку они рукотворны, нематериальны и заданы извне для каждого индивида, на чье пове-

дение влияют. Это не означает, что институты всегда экзогенны для каждого индивида. Выбираемая переменная определенного индивида может быть частью института, который влияет на поведение другого индивида. Существует *институциональная иерархия*, и те, кто занимает в этой иерархии вышестоящее положение, можно сказать, обладают *властью* над теми, кто стоит ниже. Институциональная иерархия, исследуемая далее в нашей книге, дает возможности для целенаправленных институциональных изменений.

В экономической сфере различные институциональные элементы, например, правовые нормы и профсоюзы, влияют на решения, принимаемые фирмами относительно собственных контрактных обязательств по отношению к наемным работникам. Контракт, предлагаемый фирмами своим работникам, – это поведение, предполагаемое институтом, с которым имеет дело фирма. Однако, с точки зрения наемных работников, контракт – это формулирование правил, являющихся частью института, который влияет на поведение работников.

Правовые нормы не являются институциональными элементами для диктатора, поскольку он стоит над законом, хотя его поведение все равно обычно отражает различные институты – например, необходимые для получения контроля над властью, основанной на принуждении. В любом случае для его подчиненных правовые нормы – экзогенные рукотворные нематериальные факторы, которые, будучи частью

определенного института, влияют на их поведение. Премьер-министр также может, подобно диктатору, находиться в положении, в котором он способен менять правовые нормы. После того как эти нормы институционализированы, они начинают оказывать влияние и на его поведение, поскольку он, в отличие от диктатора, подчиняется закону.

Общей для диктатора и премьер-министра является их способность инициировать изменение правовых норм. В этом смысле подобные нормы не являются экзогенными для них. Однако каждый из них отражает определенный институционализированный способ, набор правил, убеждений, норм и организаций, порождающих поведение во взаимодействиях, через которые устанавливаются новые институты.

## **2. Институты как системы правил, убеждений, норм и организаций**

Рассмотрение института в качестве системы расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, каковой является, например, правило. Чтобы понять регулярность поведения, в большинстве случаев нам надо изучить систему взаимосвязанных элементов. К обсуждению ролей разных институциональных элементов я специально вернусь в главе V, чтобы обосновать этот тезис. Пока же достаточно отметить, что различные институциональные элементы – правила, убеждения, нормы и орга-

низации – играют разные роли в формировании поведения. Различные подходы к изучению институтов, которые определяли их в качестве либо правил, либо убеждений, либо норм, либо организаций, указывают на роли, которые играет каждый из этих факторов.

Социально заданные и распространенные правила создают общие модели познания, обеспечивают информацией, координируют поведение и указывают на подходящее в нравственном отношении и общественно приемлемое поведение. Тем самым они обеспечивают и направляют поведение, задавая когнитивную и нормативную оценку ситуации. Хотя такие правила могут отражать индивидуальный путь обучения, обычно они являются социально заданными и распространяемыми. Они могут принимать множество форм (быть формальными или неформальными, явными или неявными, принятыми по умолчанию или точно сформулированными).

Правила соответствуют поведению только в том случае, если у людей есть мотив следовать им. Убеждения и нормы мотивируют индивидов следовать институционализированным правилам. Например, убеждение, что за определенным действием следует вознаграждение или наказание, мотивирует индивида к тому, чтобы предпринять определенное действие или, напротив, воздержаться от него. *Правило*, предписывающее движение по правой стороне, не является причиной того, что мы так делаем; мы просто мотивированы *убеждением*, что все остальные тоже будут ездить по правой

стороне. Поэтому для всех нас лучше делать именно так, а не иначе.

Полезно различать два типа убеждений, которые мотивируют поведение: интернализированные убеждения и поведенческие убеждения (ожидания). Интернализированные относятся к структуре и устройству мира, данного нам в опыте, и, возможно, других миров, а также к предполагаемому соотношению между действиями и результатами. Они отражают знание в форме когнитивных (ментальных) моделей, разрабатываемых индивидами, чтобы объяснить и понять свою собственную среду. Подобные убеждения могут напрямую мотивировать поведение на индивидуальном уровне. Например, в Европе времен раннего Средневековья вера в то, что в лесу живут различные божества, препятствовала вырубке леса под сельскохозяйственные угодья: люди боялись мести этих обитателей [Duby, 1974].

Усвоенные убеждения также косвенно влияют на поведение, когда индивиды, наделенные властью и, следовательно, способные влиять на процессы институционализации, действуют в соответствии со своими принципами. Например, в эпоху меркантилизма правители считали, что международная торговля является игрой с нулевой суммой. Они верили, что экономический успех определенной страны, выражаемый особенно в экспорте товаров, возможен только за счет неуспешности других стран. Посредством различных мер регулирования правители пытались институционализиро-

вать правила и убеждения, которые повышали конкурентоспособность своей страны в международной торговле.

Поведенческие убеждения – это мнения о поведении других людей в различных обстоятельствах, независимо от того, осуществляется ли в настоящий момент это поведение. Убеждение определенного индивида относительно поведения других людей напрямую влияет на его поведенческие выборы. Убеждение, что все ездят по правой стороне, побуждает индивида поступать так же. Эти убеждения относятся к поведению (т. е. к езде по правой стороне), которое осуществляется при наличии данных убеждений. Убеждения могут влиять на поведение, даже если в настоящий момент ситуация, которую они затрагивают, не проявляется. Вера в то, что полицейский арестует человека, совершающего преступление, и что правовая система накажет нарушителя, снижает мотивацию, склоняющую к совершению преступления. Если этих убеждений достаточно, чтобы предотвратить преступление, преступная деятельность вообще не будет вестись. Представления людей о реакции полицейского в предполагаемой ситуации влияют на их поведение. Наконец, усвоенные нормы являются социально сконструированными поведенческими стандартами, которые были инкорпорированы в «сверх-Я» (совесть) индивида, оказывая влияние на его поведение, ведь они стали частью его предпочтений.

У разных институциональных элементов разные роли, и

каждый из них по-разному участвует в порождении регулярности поведения. Правила задают нормативное поведение и обеспечивают наличие общей когнитивной системы, координацию и информацию, а убеждения и нормы обеспечивают мотивацию следования им. Формальные организации (например, парламенты и фирмы) или неформальные (сообщества и бизнес-сети) играют три взаимосвязанные роли. Они производят и распространяют правила, поддерживают убеждения и нормы, а также влияют на совокупность выполнимых поведенческих убеждений. В тех ситуациях, когда институты формируют поведение, оно мотивируется убеждениями и нормами, а правила им соответствуют; организации же вносят в этот результат свой вклад.

Как, например, правила дорожного движения порождают регулярность поведения водителей? Они создают общее понимание символов, которые встречаются водителям (сигналы светофора, знак «Уступи дорогу»), а также дают определение различных понятий и ситуаций (обгон, право преимущественного проезда). Правила также включают в себя предписания, относящиеся к ожидаемому в различных ситуациях поведению должностных лиц, охраняющих правопорядок, пешеходов и других водителей. Убежденность в том, что другие будут следовать этим правилам поведения, мотивирует большинство водителей к тому, чтобы чаще всего следовать им.

Департаменты автотранспорта и правоохранительные ор-

ганы – организации, которые создают и распространяют эти правила, а также упрощают процесс формирования соответствующих убеждений. Чтобы понять поведение водителей, необходимо изучить эти три институциональных элемента, образующих взаимосвязанные компоненты общей системы, в которой правила соответствуют убеждениям относительно поведения и самому поведению.

В табл. II.1 приведены примеры взаимосвязанных ролей различных институциональных элементов: описание основной регулярности поведения требует описания множества институциональных элементов. В главе V предпринята попытка углубленного изучения этих институциональных элементов.

## ТАБЛИЦА II.1. Институты как системы

Правило	Организация	Убеждения и интернализированные нормы	Предполагаемая регулярность поведения
Правила дорожного движения	Департаменты автотранспорта и правоохранительные органы	Убежденность в том, что водители и сотрудники правоохранительных органов будут вести себя определенным образом	Вождение в соответствии с правилами
Правила, регулирующие взятки, а именно: их объем, как их платить и с какой целью	Государственная администрация, полиция и суды	Убежденность в том, что реакция государства, полиции и судов на взяточничество делает получение взяток выгодным делом; убежденность в том, что взятка является наименее затратным способом добиться необходимого результата	Коррупция
Правила, регулирующие использование кредитных карт и преследование мошенников	Компании, выпускающие кредитные карты, и законные власти	Вера в то, что компания, выпускающая кредитные карты, способна проверить держателей карт, осуществить законное наказание и испортить кредитную историю	Обезличенный обмен без использования наличных между продавцами и держателями кредитных карт

Правило	Организация	Убеждения и интернализированные нормы	Предполагаемая регулярность поведения
Правила, регулирующие членство и отношение к членам и нечленам	Сообщество еврейских торговцев в Нью-Йорке	Вера в способность и заинтересованность членом сообщества наказывать мошенников, что должно сделать мошенничество невыгодным	Обмен без упования на юридические контракты
Поведенческое правило, требующее не вырубать леса	Нет	Интернализированная вера в месть лесных божеств	Отказ от вырубки леса
Правила, легализующие и регулирующие рабство в США	Сообщества белых людей, государственные и федеральные законодатели, законные власти Юга	Интернализированные нормы, оправдывающие рабство; убеждения, относящиеся к определенному поведению других белых людей, афроамериканцев и законных властей	Рабство

### 3. Интегративный подход к институтам

Рассмотрение институтов в качестве системы взаимосвязанных правил, убеждений, норм и организаций, которые являются рукотворными нематериальными социальными факторами, предполагает верность широко распространенному в экономике определению, в соответствии с которым институты – это формальные и неформальные правила в сочетании с механизмами обеспечения их исполнения [North, 1990; Норт, 1997].

Предложенное нами определение, однако, помещает в центр анализа мотивацию, побуждающую следовать правилам, и соответственно убеждения и нормы. Оно подчеркивает необходимость комплексного подхода к изучению правил и мотивации их соблюдения. Если вслед за Норттом, использующим подход, рассматривающий институты как правила, считать, что причины, по которым люди следуют правилам, экзогенны, во многих случаях такое решение может оказаться оправданным, но представление мотивации в качестве экзогенного фактора ограничивает сам анализ. Такое ограничение предполагает, что не существует однозначной связи между правилами и поведением, т. е. между объясняющей переменной и результатами, которые мы намереваемся объяснить. Следовательно, нам надо не столько предполагать, что люди следуют правилам, сколько объяснить, почему одним правилам они следуют, а другим – нет.

Развиваемое в данной работе определение включает в себя многие определения термина «институт», используемые в экономике, политической науке и социологии. К их числу можно отнести определение институтов как правил игры в обществе [North, 1990; Норт, 1997; Ostrom, 1990; Knight, 1992; Weingast, 1996]; как формальных или неформальных организаций (социальных структур), таких как парламенты, университеты, племена, семьи или сообщества [Granovetter, 1985; Nelson, 1994]; как убеждений о поведении других людей, окружающем мире и отношениях между действиями и

результатами в нем [Weber, 1958 [1904–1905]; Вебер, 1990; Denzau, North, 1994; Greif, 1994a; Calvert, 1995; Lal, 1998; Лал, 2007; Aoki, 2001]; как интернализированных норм поведения [Parsons, 1990; Парсонс, 2010; Ullmann-Margalit, 1977; Elster, 1989b; Эльстер, 1993; Platteau, 1994]; как регулярностей поведения или социальных практик, которые постоянно и последовательно повторяются, например, в виде контрактных регулярностей, выражающихся в таких организациях, как фирмы [Abercrombie et al., 1994, p. 216; Аберкромби и др., 2004, с. 166; Berger, 1977; Schotter, 1981; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; Young, 1998].

Авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают одно конкретное определение, жертвуя всеми остальными. Считать разные определения институтов взаимоисключающими – неэффективно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа. Как показывает рассмотрение разных ролей институциональных элементов, различные на первый взгляд определения не столько заменяют друг друга, сколько дополняют, причем общего у них гораздо больше, чем может показаться.

На наш взгляд, исследователи институтов, к какому бы теоретическому направлению они ни относились, в конечном счете изучают именно регулярности поведения, порождаемые рукотворными нематериальными факторами, которые экзогенны для каждого индивида, на чье поведение они

влиают. В различных подходах к институциональному анализу подчеркивается тот или иной фактор, а прочие остаются без внимания. Наше же определение имеет то преимущество, что учитывает все эти факторы и строится на концепциях и аналитических подходах, развитых в различных направлениях анализа. Следовательно, это общее, всеохватывающее понятие.

Однако основные подходы к институциональному анализу различаются далеко не только определениями институтов, но и базовыми положениями и предпосылками относительно природы, динамики и происхождения институтов. Эти положения и предпосылки используются для ограничения области анализа и достижения требуемого уровня аналитической эффективности.

Например, отождествление институтов с политически определенными правилами ограничивает их результатами политического процесса. Однако сужение области исследования введением каких-либо допущений имеет свою цену – ограничение способности объединять концепции и аналитические подходы, разработанные совместно с различными определениями. Предлагаемое нами определение подталкивает к такой интеграции, ограничивая объект исследования институциональными элементами и регулярностями поведения.

Главный водораздел в институциональном анализе проходит между теми, кто принимает *функционалистскую точку*

ку зрения на институты, и теми, кто придерживается *структурной точки зрения*. В соответствии с первой индивиды организуют институты, чтобы достичь своих целей; в соответствии со второй институты превосходят индивидуальных действующих лиц.

Функционалистская точка зрения помещает в центр анализа индивида, принимающего решения. Она предполагает, что институты отражают цели и интересы своих создателей и, как предполагается, не могут сохраняться, когда условия, приведшие к их возникновению, уходят в прошлое. Например, политики стремятся создавать правила, которые лучше всего служат их политическим и экономическим целям. Если меняются цели или политический процесс формирования правил, изменятся и итоговые правила. Следовательно, отправной точкой для такого институционального анализа является микроуровень индивидов, взаимодействия которых в определенной среде порождают институт.

Со структурной точки зрения институты формируют, а не отражают потребности и возможности тех, на чье поведение они влияют. Институты структурируют человеческие взаимодействия, формируют индивидов и конституируют социальные и культурные миры, в которых они взаимодействуют. Следовательно, институты превосходят отдельные ситуации, которые некогда привели к их возникновению. Убеждения, интернализированные нормы и организации – часть структуры, в которой индивиды взаимодействуют, причем это целое

больше суммы своих частей. Следовательно, отправной точкой для такого институционального анализа является макроуровень структуры, в которой взаимодействуют индивиды.

Традиционно экономисты придерживались функционалистской точки зрения, утверждая, что институты намеренно создавались для ограничения поведения. Экономика – это «исследование того, как индивидуальные экономические агенты, преследующие собственные эгоистические интересы, создают институты для достижения этих интересов» [Schotter, 1981, p. 5]. Институты – это «разработанные людьми ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия» [North, 1991, p. 97]. Однако среди экономистов много и тех, кто изучает институты со структурной точки зрения [Hodgson, 1998].

Социологи, напротив, обычно придерживаются структурной точки зрения, постулируя, что институты превосходят индивидуальных действующих лиц и формируют их интересы и поведение. По мнению социологов, институты экзогенны для всех индивидов. Они являются особенностями обществ, которые «навязывают себя» индивидам [Durkheim, 1950 [1895], p. 2; Дюркгейм, 1995, с. 18], и состоят из «структур и форм действий, которые обеспечивают социальному поведению стабильность и значимость» [Scott, 1995, p. 33]. Но даже среди социологов те, кто придерживается традиции Вебера [Weber, 1949], часто исследуют институты с функци-

оналистской точки зрения.

Два этих, казалось бы, взаимоисключающих взгляда на институты – структурный и функциональный – должны быть соединены друг с другом, поскольку каждый из них схватывает достаточно важную черту реальности. Иногда институт является структурой, неподконтрольной индивидам, на поведение которых влияет. В другом случае он может быть результатом, отражающим их действия. Для одних аналитических целей полезно рассматривать институт в качестве данной структуры, тогда как для других целей полезно изучать его как продукт тех, на поведение которых он влияет, или каких-либо других индивидов.

Следовательно, обязательно надо сформулировать понятие института, которое не исключает ни тот, ни другой вариант, т. е., как уже давно было признано в социологии, требуется изучать институты, совмещая структурную и функционалистскую точки зрения, поскольку институты влияют на поведение, оставаясь при этом рукотворными конструкциями [Coleman, 1990].

Предлагаемое нами определение объединяет структурную и функциональную точки зрения, признавая тем самым двойственную структуру институтов как одновременно рукотворных и экзогенных для каждого индивида, на чье поведение они влияют. Преимущества от понимания двойственной структуры велики. Оно позволяет нам разработать единый аппарат для изучения институциональной устойчиво-

сти, эндогенных изменений и влияния институтов на институциональное развитие (см. часть третью).

В различных подходах принимались разные предпосылки относительно происхождения и функций институтов. По Хайеку [Hayek, 1973; Хайек, 2006], институты возникают спонтанно и непреднамеренно. Они отражают человеческие действия, но не намерения, поскольку индивиды обладают ограниченным знанием и рациональностью. Многие же другие [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; North, Thomas, 1973; North, 1990; Норт, 1997] предполагают, что именно осмысленные попытки индивидов изменить свою судьбу к лучшему поддерживают процессы, благодаря которым изменяются институты. В политической науке теория рационального выбора рассматривает институты в качестве инструментальных результатов, тогда как исторический институционализм утверждает, что институты отражают исторический процесс [Thelen, 1999].

В иных подходах к институциональному анализу утверждается, что институты выполняют некую определенную функцию. По мнению Норта и многих других, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности» [North, 1990, p. 6; Норт, 1997, с. 21]. По мнению Уильямсона и многих других исследователей, институты увеличивают эффективность. Они являются «средствами, благодаря которым в отношениях, способных из-за потенциального конфликта лишиться возможно-

стей для достижения взаимной выгоды, устанавливается порядок» [Williamson O., 1998, p. 37]. Согласно Найту [Knight, 1992], главная функция институтов – влиять на распределение полученной выгоды или благ.

Различные подходы к изучению институтов строятся на взаимоисключающих предпосылках относительно человеческой природы [Hall, Taylor, 1996]. Так, Парсонс [Parsons, 1951] предполагает, что индивиды способны интернализировать правила, а институты – это поведенческие стандарты, которые были интернализированы. По Уильямсону [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]), индивиды действуют оппортунистически, если только их не ограничивают внешние силы. По мнению Янга [Young, 1998] и Аоки [Aoki, 2001], институты отражают ограниченные познавательные процессы людей. Другие же, например Уильямсон [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; Calvert, 1995], считают, что индивиды обладают полным знанием о среде, в которой они взаимодействуют.

Предлагаемое нами определение не ограничивается ни одной из этих предпосылок. Оно не оспаривает то, что институты могут устанавливаться, возникать или навязывать себя членам общества. Оно не утверждает, что институты выполняют какую-то определенную функцию – например, обеспечивают стимулы, снижают неопределенность, повышают эффективность или же устанавливают, каким образом должно осуществляться распределение. Наше определение,

фокусируясь на регулярностях поведения, признает необходимость изучения отношений между институтами и различными результатами – такими как война всех против всех, которая, по мнению Гоббса, должна иметь место, когда нет государства и институтов, защищающих права собственности.

Точно так же наше определение не утверждает, что институты отражают либо интенциональный процесс принятия решения агентами, прогнозирующими будущее, либо неинтенциональные процессы эволюции и обучения, отражающие ограниченность познания. Это определение не зависит от того или иного частного тезиса о том, что мотивация обеспечивается экономическими, моральными, социальными или карательными мерами, а также не подчиняет анализ какому-либо частному аналитическому подходу.

Определение, не зависящее от подобных положений и предпосылок, полезно для развития институционального анализа, поскольку институты выполняют множество разных функций, возникают в разных процессах, влияют на поведение в ситуациях, которые порой понимаются вполне отчетливо, а порой – нет, а также опираются на множество разных мотивационных факторов.

Например, определение институтов по функции, которую они выполняют в качестве мотивационной структуры общества [North, 1990; Норт, 1997], аналогично высказыванию, что машина – это то, что перевозит людей, а не «колесное транспортное средство», как указано в словаре. Перевозка

людей – одна из многих функций, которые может выполнять машина, но это не то, что она есть. Точно так же и определение институтов, предполагающее, что индивиды мотивируются либо интернализированными нормами, либо внешними мотивами, является в лучшем случае частным. Как именно действуют индивиды, «морально» или оппортунистично, зависит от институтов общества – например, от того, ведут ли они к интернализации определенных норм. Предположение, утверждающее, что индивиды поступают или не поступают «морально», игнорирует необходимость изучения институциональных оснований поведения подобного типа.

Используемое нами определение проводит различие между тем, чем являются институты, что они делают и что предполагают. Институты – это системы факторов, которые социальны, поскольку они рукотворны, которые нематериальны и экзогенны для каждого индивида, на чье поведение они влияют. Делают же они одно – порождают регулярности поведения. Что именно они отражают, как они вообще появились и что они предполагают – это отдельные вопросы, ответы на которые нельзя выдвигать априори или же использовать дедуктивно для ограничения набора допустимых институтов. Эти ответы следует получить аналитически и изучить эмпирически.

Почему настолько распространены определения института как того, что выполняет определенную функцию, имеет особое происхождение и отражает определенную мотива-

цию? Такие определения используются, чтобы ограничить либо объем анализа, либо силы, управляющие институциональными изменениями. Если утверждается, что институты – это политически определенные правила, служащие интересам определенного политического образования, область анализа тем самым ограничивается политически определенными правилами, происхождение институтов ограничивается политической ареной, а силы, ведущие к институциональным изменениям, – изменениями в политическом процессе или в целях политических авторов.

Однако эти ограничения заставляют принять в качестве заданных извне такие потенциально важные темы, как убеждения и усвоенные нормы, которые непосредственно влияют на поведение и соответственно должны быть частью анализа. Наше определение, напротив, ограничивает область анализа, требуя сосредоточиться на повторяющихся ситуациях, регулярностях поведения различных индивидов, занимающих свои социальные позиции, а также на том условии, что институциональные элементы являются рукотворными нематериальными факторами, экзогенными для каждого индивида, на чье поведение они влияют.

Благодаря этой точке зрения подчеркивается необходимость и возможность объединения различных аналитических аппаратов. Например, при изучении отношений организаций и правил она позволяет нам использовать аналитические подходы и концепции, разработанные в исследовании

ях политической экономии формирования правил. Когда же мы изучаем отношения между организациями и интернализованными правилами, можно анализировать подходы и концепции, разработанные в социологии и политических науках.

Что касается взаимосвязей между правилами, организациями и поведением, наш анализ может извлечь пользу из подходов и концепций, предлагаемых экономикой транзакционных издержек, исследуя то, как люди, принимающие решения, пытаются снизить свои издержки. В то же время предлагаемое здесь определение и задаваемый им анализ не связаны с предпосылками, лежащими в основе различных аналитических подходов. Например, оно позволяет рассматривать институты как средства снижения транзакционных издержек, но не предполагает, что каждый институт должен достигать такого результата.

## **4. Внешние эффекты и транзакции**

Мотивация, питаемая убеждениями и нормами, экзогенными для каждого индивида, на поведение которого они влияют, – это то, на чем держатся институты, поскольку именно она связывает среду с поведением. Чтобы подобные убеждения и нормы существовали, кто-то должен быть способен совершить действия, непосредственно влияющие на благосостояние индивидов. Если это не так, их поведение не

мотивируется социальными, т. е. институциональными элементами, которые по определению должны быть экзогенными для каждого из них.

Другими словами, если благосостояние агента не зависит от прошлых, настоящих или ожидаемых действий других, то на его поведение не могут влиять экзогенные для него руко-творные факторы. Робинзон Крузо жил в неинституционализированном мире (если не принимать в расчет те нормы и убеждения, которые он интернализировал до прибытия на остров). Возможно, в его поведении и обнаруживались регулярности, однако в них отражались такие факторы, как его предпочтения, знания, привычки или законы природы, но не институты. Не было общества, которое было бы внешним по отношению к ему.

Прошлые, настоящие и ожидаемые будущие действия других людей, интересующие нас, – это действия, которые имеют *внешние эффекты*: действие одного человека прямо и неотвратно влияет на действия другого. Тот, чье поведение сформировано институтом, не может выбирать, подвергаться ему воздействию поведения других людей или нет. Человек не выбирает те нормы, которые прививаются ему родителями, или поведение, которого от него ожидает полиция. Подобные внешние эффекты могут возникать благодаря денежным вознаграждениям, физическим наказаниям, социальным санкциям, одобрению или социализации с усвоением определенных норм. Они даже могут отражать заданные

другими людьми ролевые модели, которые влияют на стремления человека и его идентичность, а следовательно, на благосостояние, связанное с различными действиями.

Если в каждом институте чьи-либо действия должны иметь внешний эффект, то транзакции имеют центральное значение для институтов.

*Транзакция* определяется здесь как действие, совершаемое, когда нечто (например, товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация) переходит от одной социальной единицы к другой. Этими социальными единицами могут быть индивиды, организации или иные сущности (например, Бог или духи предков). Их считают действующими лицами те, чье поведение мы изучаем.

Следовательно, транзакции могут быть экономическими (например, выдача денежного вознаграждения), политическими (голосование в конгрессе) или социальными (общественное одобрение). Транзакции могут вызывать боль или заряжать эмоциями (выражение симпатии).

В этом определении не предполагается никакой особой причины или формы осуществления транзакции. Она может быть добровольной, как часто предполагается в экономике, или же недобровольной или вынужденной; легальной или нелегальной; однонаправленной (когда только одна сторона передает что-то другой), двунаправленной или многонаправленной.

Осуществление транзакции делает определенную ситуа-

цию социальной, причем акцент здесь ставится на транзакциях, которые создают внешние эффекты, непосредственно влияющие на благосостояние, знания, интернализированные убеждения или нормы по крайней мере одной из социальных единиц (далее мы будем называть их *индивидами*).

Например, транзакции, связанные с правовыми или социальными санкциями, передачей собственности и одобрением, непосредственно влияют на благосостояние. Транзакции, которые дают информацию о кредитной истории определенного индивида, влияют на знания; транзакции, которые передают мнения (например, проповеди или чтение), влияют на интериоризированные нормы; транзакции, связанные с процессом социализации, влияют на нормы.

На поведение того или иного человека влияет прошлое, настоящее или будущее действие другого человека только в том случае, если есть подобные транзакции. Необходимое условие того, чтобы на поведение определенного человека влияли внешние ему рукотворные нематериальные факторы, заключается в следующем: нечто (например, деньги, одобрение или штраф), отражающее поведение этого другого человека, передается, передавалось или еще только передается ему.

Институционализированные интернализированные убеждения и нормы отражают транзакции. Они воплощают процесс социализации, посредством которого выработались мировоззрение определенного человека, его идентичность и

нормы, сформировались его убеждения и верования (например, в Священное Писание или в мифы о сотворении мира). Точно так же институционализированные поведенческие убеждения предполагают транзакции, поскольку они относятся к реакции одного человека на поведение другого. Например, угроза судебного наказания в случае уклонения от контрактных обязательств порождает регулярность поведения – соблюдение контрактов.

Потенциальные внешние эффекты правовых санкций мотивируют поведение в экономической транзакции. Если результат экономической транзакции имеет последствия в виде юридической транзакции, то возникает убежденность, что свои обязательства в экономических транзакциях индивиды будут соблюдать.

Обратите внимание, что правовая транзакция между судом и индивидом является *вспомогательной*: она упрощает формирование убеждений, относящихся к поведению в еще одной транзакции, – той, в которую вступают заключающие контракт индивиды. Транзакции, приводящие индивидов к усвоению определенных убеждений или норм, – это вспомогательные транзакции сходной природы. Вспомогательная транзакция может быть также частью института, порождающего регулярность поведения, выражающегося в действиях, отличных от транзакций. Например, когда страх законного наказания не дает определенному индивиду употреблять запрещенные наркотики, вспомогательное взаимодей-

ствие влияет на поведение, выражающееся не в иной транзакции, а в ситуации, в которой индивид может либо совершить поступок, либо воздержаться от него.

Когда определенный институт порождает поведение в некоей транзакции, мы можем называть ее *центральной*. Для простоты изложения я сосредоточусь на институтах, которые порождают поведение в центральных транзакциях, однако наш анализ также подходит и для случаев, когда регулярность поведения относится к действиям, отличным от транзакций (например, курение или диета).

Точно так же для простоты изложения я не различаю осуществленные и потенциальные транзакции. *Потенциальные транзакции* – это действия, которые могут быть предприняты для передачи чего-либо между индивидами с оказанием непосредственного влияния на благосостояние или же на информацию по крайней мере одного из них. Если, например, угрозы судебного наказания достаточно для предупреждения мошенничества, то между судом и индивидом, у которого есть мотивация уважать закон (вера в реакцию суда), не будет никакой транзакции. Потенциальная транзакция, которая мотивирует подобное поведение, является вспомогательной.

## **5. Межтранзакционные связи, институты и организации**

Признав различие между центральными и вспомогательными транзакциями, мы можем разработать более дифференцированный взгляд на институциональные элементы. Некоторые институционализированные убеждения и нормы задают или создают межтранзакционные связи, поскольку они соединяют вспомогательную транзакцию с центральной. Вера в реакцию суда (а не в реакцию большой семьи или мафии, например) на разрыв контракта связывает центральную (экономическую) транзакцию экономических агентов с вспомогательной (правовой) транзакцией между каждым из агентов и законом. Вера в то, что Бог накажет мошенника, связывает экономическую транзакцию с транзакцией, которая, как предполагается, существует между человеческими существами и божеством. Нормы создают транзакционные связи между «сверх-Я» и «Я» или «Оно».

Поведенческие убеждения, которые возможны в центральной транзакции, зависят от убеждений и норм, которые создают межтранзакционные связи. Когда верят в то, что суды накажут мошенников, оказывается возможным верить в то, что люди не будут мошенничать, поскольку боятся подобных санкций. Если общеизвестно, что достаточно людей интернализировали страх Божий или норму чест-

ности, тогда можно верить, что они будут честными в центральной (экономической) транзакции. Институционализованные убеждения и нормы, напрямую порождающие поведение в центральных транзакциях, отражают определенные транзакции, которые были связаны с ними в данном обществе.

В то же время, как мы уже упоминали в предыдущем разделе, взаимодействия во вспомогательных транзакциях являются важным источником институциональных элементов. Действия во вспомогательных транзакциях (отличающихся от той, что считается в данном случае центральной) порождают институциональные элементы. Институционализованные правила отражают информацию, которая передается в транзакциях. Институционализованные интернализованные убеждения и нормы отражают знание и действия, совершившиеся в транзакциях, посредством которых производились образование, социализация и индоктринация, а также предлагались ролевые модели. Институционализованные поведенческие убеждения часто имеют то же самое происхождение.

Внимание к значимости вспомогательных транзакций также позволяет выработать более дифференцированный взгляд на организации. Организации – это арены, на которых осуществляются действия во вспомогательных транзакциях. Как таковые организации выполняют много ролей. Они производят и распространяют правила, информацию и знания,

укрепляют убеждения и нормы, а также влияют на совокупность убеждений, реализуемых в центральной транзакции. Последняя роль организаций, которая отражает их влияние на совокупность осуществимых межтранзакционных связей, заслуживает более внимательной проработки.

Суды должны существовать до того, как вера в законное наказание сможет мотивировать определенное поведение (например, честность) в некоей экономической транзакции. Иными словами, суды – это необходимое условие веры в то, что поведение во вспомогательной (правовой) транзакции связано с поведением в центральной (экономической) транзакции. Точно так же существование сообщества является необходимым условием веры в то, что санкции этого сообщества будут мотивировать экономическое поведение. Организации являются проявлением или инструментом межтранзакционных связей. Следовательно, они изменяют набор возможных поведенческих убеждений в центральной транзакции.

Чтобы понять значение и общий характер данного рассуждения, рассмотрим случай институтов, которые упрощают обмен. Любой обмен является последовательным. Поэтому сторона, которая делает второй ход, должна иметь возможность гарантировать *ex ante* (до), что она не нарушит свои обязательства *ex post* (после). В общем случае гарантия достигается за счет такого связывания данной центральной (обменной) транзакции с другими транзакциями, которое

делает возможной убежденность в том, что индивиды не откажутся от своих обязательств. Связь может быть выполнена и без поддерживающей ее организации. То, что возможность будущих отношений обмена определяется прошлым поведением, связывает настоящие и будущие транзакции. Если цена этого будущего обмена достаточно велика по отношению к выгоде от нарушения обязательств сейчас, вера в честное поведение может поддерживаться и сохраняться.

Организации, которые связывают центральную транзакцию с другими транзакциями, расширяют набор возможных поведенческих убеждений в этой центральной транзакции, так что он перестает ограничиваться теми, которые возможны в подобных двусторонних и межвременных связях. Эти организации могут быть разного происхождения, принимать разные формы, быть формальными или неформальными, интенцианальными или неинтенцианальными. Примерами могут служить сообщества, социальные сети, суды, фирмы, кредитные бюро, посреднические компании, кредитные агентства – все они являются институциональными элементами, которые изменяют набор возможных убеждений в центральной транзакции, связывая ее с другими.

Кредитные бюро, компании, выпускающие кредитные карты, Moody's, VeriSign Inc и TRUSTe, – это организации, расширяющие набор возможных убеждений партнеров по различным экономическим обменам. Внутри сообществ социальный обмен связывается с различными иными эконо-

мическими и социальными транзакциями. Судебная система связывает транзакции между экономическими агентами с правовыми транзакциями между каждым из них и законом. В религиозных сообществах транзакции между их членами связываются с воспринимаемой транзакцией между каждым из членов и божеством. Политические партии связывают транзакции между политическими активистами и избирателями.

В каждом из этих случаев организации, являющиеся институциональными элементами, оказываются механизмами или отражением того, как некая центральная транзакция связана с другими. Информация, предоставляемая такими организациями, как кредитные бюро и сообщества, обуславливает убежденность в том, что будущие партнеры по обмену определяют свое поведение в зависимости от прежнего образа действий.

Например, организации, которые координируют действия, обеспечивают общую интерпретацию событий и следят за поведением, производят схожий эффект. Организации могут быть игроками с бесконечным горизонтом, наделенными лучшей способностью для установления межвременных связей между транзакциями, и они также способны лучше связывать транзакции в пространстве (так, например, поступают сетевые гостиницы). Следовательно, организации изменяют набор возможных поведенческих убеждений, задействованных в центральной транзакции.

Теперь мы можем прояснить сделанное ранее замечание о том, что организации – это одновременно и компоненты институтов, и институты. Организации являются институциональными элементами по отношению к рассматриваемой центральной транзакции, но сами они тоже институты (системы правил, убеждений и норм, экзогенных для каждого индивида, на чье поведение они влияют), которые порождают поведение членов организации. Рассматриваем ли мы данную организацию в качестве института, зависит от исследуемой проблемы. Например, в главе III понимание поведения в центральной транзакции требует для начала понимания того, почему члены сообщества купцов имели мотив сохранять свое членство и обмениваться информацией.

Независимо от того, как именно мы изучаем организацию – только как компонент определенного института или же как собственно институт, – нам все равно надо будет рассматривать ее поведение в качестве эндогенно детерминированного. Понимание природы и влияния организации на убеждения в центральной транзакции требует рассмотрения выбора, совершаемого причастными действующими лицами (например, судьей или полицейских). Чтобы понять влияние суда на принципы поведения в экономическом обмене, возможно, не обязательно рассматривать его в качестве института и изучать правила, убеждения и нормы, которые определяют поведение тех, кто принимает в нем решения или же обеспечивает возможность осуществлять наказание. Однако

без изучения мотивов судьи, заставляющих его отправлять правосудие, а не брать взятки, нам не обойтись. Другими словами, необходимо понимать, как суд связывает центральную экономическую транзакцию с правовой, а не с частной транзакцией между судьей и сторонами в споре, в котором взятка переходит из одних рук в другие.

Данный взгляд на отношения между институтами и организациями отличен от тех трех подходов, которые господствуют в исследованиях этих отношений. В них организации рассматриваются либо как площадки для создания политических правил, либо как игроки в процессе политического формирования правил, либо как проявления реакций частных лиц на стимулы, задаваемые институтами.

Подход, рассматривающий институты в качестве правил, который преобладает в экономике и политической науке, представляет организации в качестве структур, предназначенных для коллективного принятия решений (примером могут служить парламенты). Институты определяются в качестве правил, задаваемых членами таких организаций.

Второй подход определяет организацию как группу индивидов, связанных общей целью, которую следует достичь [Arrow, 1974; Olson, 1982; Олсон, 1996; North, 1990; Норт, 1997; Thelen, 1999]. Такие организации, как группы интересов, суды и профсоюзы, влияют на политически определяемые правила посредством участия в политическом процессе принятия решений. Организации часто отражают суще-

ствующие правила, которые мотивируют их выгодополучателей сначала организовать, чтобы гарантировать сохранение правил.

Третий подход, исходящий из теории организаций, утверждает, что они – «коллективы, ориентированные на достижение относительно специфичных целей», таких как производство [Scott, 1998, p. 26]. Этот подход утверждает, что организации отражают варианты и ограничения, предполагаемые институтами, осмысляемые в качестве систем смысловых кодов и регулирующих процессов (механизмов энфорсmenta). Социологическая ветвь теории организаций подчеркивает, что они отражают значение, цели и идентичности, предоставляемые институтами [Scott, Meyer et al., 1994; Scott, 1995]. Экономическая ветвь теории организаций уделяет особое внимание тому, каким образом институты влияют на издержки и выгоды различных организационных форм. Организации – это оптимальные, т. е. минимизирующие транзакционные издержки, реакции на эти стимулы [Coase, 1937; Коуз, 2007; Williamson O., 1985, 2000; Уильямсон, 1996].

Ни один из этих подходов не занимается мотивацией; организации либо определяют институты, либо определяются ими. Мотивация вводится в анализ только при рассмотрении стимула, побуждающего выбрать определенный институт (правило) или реагировать на него путем создания определенной организации.

Предлагаемый здесь подход, напротив, утверждает, что

организация может быть также институциональным элементом, т. е. компонентом института, который мотивирует поведение в различных транзакциях. Организации – это инструменты и проявления того, как центральная транзакция связана с другими транзакциями. Создавая такую связь, организации меняют набор институционализированных поведенческих принципов, которые могут мотивировать действия в центральной транзакции. В институционализированных ситуациях убеждения, которые мотивируют поведение, зависят от связей между транзакциями, а организации являются инструментами создания таких связей.

Различие между организациями и институтами демонстрирует роль символов и знаков (таких как контракты, счета, брачные церемонии и рукопожатия) в работе институтов. Эти символы и знаки являются средствами сообщения собственной социальной позиции соответствующим организациям (и индивидами). Легальный договор займа указывает на социальную позицию заемщика в суде; рукопожатие, которым обмениваются члены делового сообщества, показывает другим членам этого сообщества, что двое из них приняли на себя определенные обязательства по отношению друг к другу; свадебная церемония демонстрирует законным властям и сообществу социальную позицию двух индивидов. То, как данный индивид будет выполнять поведенческие правила (права и обязательства), связанные с этой социальной позицией, в свою очередь, определяет поведенче-

скую реакцию других людей. Ожидания того, что эти правила будут выполняться, в свою очередь, влияют на поведение данного индивида.

С одной и той же центральной транзакцией могут быть связаны различные транзакции. Поэтому правила, убеждения, интернализированные нормы и организации могут принимать различные формы, которые отражают соответствующие межтранзакционные связи. Например, заемщик может вернуть долг, поскольку он мотивирован верой в то, что если он не сделает этого, будет оштрафован в суде, его избьет мафиозная банда или же он будет подвергнут остракизму со стороны сообщества. Эти различные проявления одного и того же институционального элемента могут замещать и дополнять друг друга, оказывая влияние на поведение в конкретной центральной ситуации.

## **6. Заключительные комментарии: самоподдерживающиеся институты**

Разрабатываемое здесь определение институтов ничего не говорит об условиях, при которых определенный институт действительно порождает определенное поведение, или о том, как мы определяем, какой из институтов релевантен в определенной ситуации. Оно лишь показывает, что именно следует изучать, и утверждает, что в большинстве случаев нам требуется изучать институты как эндогенные обра-

зования. Они являются *самоподдерживающимися*: реагируя на институциональные элементы, предполагаемые действительным и ожидаемым поведением других людей, каждый индивид ведет себя так, что это мотивирует других, направляет их и дает им возможности поведения, содействующие институциональным элементам, с которых все начиналось.

Объясняя подобные институты, анализ не обращается к иным, экзогенным институтам (например, политическим), которыми можно было бы объяснить первые институты. Кроме того, данный анализ не опирается на предположение, что институты детерминированы своей функцией или силами среды. Напротив, он уже исходит из признания того, что структура (т. е. институциональные элементы), принимаемая каждым индивидом как данность, обеспечивает, мотивирует и направляет его к действиям, которые на агрегированном уровне способствуют созданию самой этой структуры.

Для изучения различных аспектов институтов вообще и самоподдерживающихся институтов в частности могут использоваться разные аналитические подходы. Наша книга в решении этой задачи опирается на теорию игр.

# Часть вторая

## Институты как равновесные системы

Определения фокусируют внимание аналитика и ограничивают область эмпирического исследования; проведение исследования требует аналитического подхода. Он необходим, чтобы раскрывать условия, при которых тот или иной институт действительно порождает то или иное поведение, чтобы выявлять причинно-следственные связи, вырабатывать предсказания и оценивать различные аргументы. Аналитический аппарат особенно важен при изучении институтов, поскольку связанные с ними принципы и нормы не поддаются наблюдению<sup>3</sup>.

Центральным элементом аналитического подхода, используемого в данной книге, является классическая теория

---

<sup>3</sup> Как отмечают У. Пауэлл и П. Димаджо [Powell, DiMaggio, 1991, p. 2], перспективные институциональные исследования, которые попытались выйти за рамки рассмотрения институтов как правил и функционального подхода (в качестве примера можно привести Веблена и Коммонса в экономике, Парсонса и Селзника в социологии), «утратили популярность, но не потому, что они ставили неправильные вопросы, а потому, что давали ответы, оказывавшиеся либо предельно дескриптивными (описательными) и относящимися лишь к определенной исторической эпохе, либо настолько абстрактными, что они лишались всякой объяснительной силы».

игр. Поскольку вся соль в доказательствах, в книге приводятся пять эмпирических исследований, которые подтверждают полезность теории игр при изучении институтов в предложенном нами определении. В этих исследованиях используется эмпирический метод, в котором детальная информация о контексте определенной ситуации и ее истории сочетается с разработанным, контекстуальным моделированием.

Подобный метод исследования конкретных ситуаций использует контекстуальное знание для выработки гипотезы, касающейся значимости определенной межтранзакционной связи и соответствующего института. Затем он использует разработанную модель (в данном случае – основанную на теории игр) для оценки такой гипотезы. Этот эмпирический метод используется во всех исторических анализах, представленных в этой книге. Его разработка продолжена в части четвертой.

В представленных здесь эмпирических исследованиях анализируются институциональные основания рынков. Такой подход противостоит достаточно старой традиции институционального анализа, которая восходит к Адаму Смиту и рассматривает рынки в качестве элементарных образований, не нуждающихся в объяснении. В соответствии с этим взглядом рынки возникают спонтанно – там, где существует возможность выгодного обмена. Как сказал О. Уильямсон, «вначале были рынки» [Williamson O., 1975, p. 20].

Провал рынков, особенно в переходных экономиках, продемонстрировал ненадежность этого тезиса. Рынки не обязательно спонтанно возникают в ответ на возможность выгодного обмена. Чтобы обмен состоялся, должны присутствовать институты, которые защищают права собственности и обеспечивают выполнение контрактов. Такие институты, определяя субъектов и продукты, которые могут участвовать в обмене, задают границы и само пространство рынка<sup>4</sup>.

В двух следующих главах показывается полезность разрабатываемого здесь подхода для эмпирического изучения институциональных основ рынков. В главе III рассматривается институт частного порядка, обеспечивающий выполнение контрактов. В главе IV представлен институт, который гарантировал права собственности иностранных торговцев. В этих исследованиях, рассматривающих различные институты, обнаруживаются эмпирические подтверждения тезисов, выдвинутых в главе II. При аналитическом изучении институтов необходимо исследовать межтранзакционные связи и взаимосвязанные институциональные элементы, делающие эти связи эффективными и порождающими регулярность поведения.

В главе V дается более общий анализ отношений между

---

<sup>4</sup> Соответствующие исследования см. в: [Greif, 1989, 1992, 1994b, 1997a, 2000, 2004b; Milgrom et al., 1990; Stiglitz, 1994; Greif, Kandel, 1995; Aoki, 2001; McMillan, 2002; Fafchamps, 2004].

теорией игр и институтами в принятом нами определении. В ней предпринята попытка приобрести какое-то понимание об институтах, разобравшись с теми нереалистическими посылками, которые требуются, чтобы сделать теорию игр инструментом, полезным для изучения поведения в стратегических ситуациях. Для начала мы покажем, что классическая теория игр и теория обучения в играх говорят нам о роли институционализированных правил в обеспечении когнитивных, информационных, координационных и нормативных микрооснований поведения. Затем рассмотрим, как это лучшее понимание правил и их отношений сказывается на представлениях о правильном применении теории игр в институциональном анализе.

При анализе различных институтов не всегда удобно придерживаться терминологии, изложенной в главе II. Лучше, например, сказать, что сообщество поддерживает сеть для передачи информации, чем говорить, что связи транзакций информационного обмена в сообществе предполагают циркуляцию информации. Проще сказать: члены сообщества ожидают, что мошенник будет коллективно наказан, чем сказать, что в сообществе преобладают институционализированные убеждения относительно коллективного наказания. Точно так же проще утверждать, что определенное (институционализированное) правило поведения оказалось преобладающим, чем сказать, что убеждения и нормы стали мотивом для поведения, соответствующего этим правилам. Та-

ким образом, для простоты изложения я часто буду использовать упрощенную и менее строгую терминологию.

### **III. Институты исполнения контрактов частного порядка: коалиция магрибских торговцев**

*До* наступления эпохи Нового времени купцы сами должны были организовывать работу служб, которые занимались бы их товарами за границей. Там эти товары продавались только тогда, когда доставлялись по месту назначения [de Roover, 1965; Gras, 1939]. Купец мог либо сам отправиться со своими товарами, либо нанять заморских агентов, которые могли бы вести его дела за границей. Наем агентов был достаточно эффективной мерой, поскольку позволял купцам не тратить время и избегать риска, связанного с путешествиями, а также диверсифицировать свои продажи через различные центры торговли. Однако связи с агентами, какими бы эффективными они ни были, устанавливались лишь в том случае, если существовали поддерживающие их институты, ведь агенты могут действовать оппортунистически и присваивать товары купцов.

В этой главе рассматривается основанный на репутации экономический институт (его можно назвать коалицией), позволявший магрибским торговцам, т. е. группе еврейских торговцев, действующих в Средиземноморье в XI в., решать проблему выполнения контрактных обязательств, присущую

отношениям купцов и агентов. В институтах, основанных на репутации, будущие вознаграждения или наказания в экономических или социальных (вспомогательных) транзакциях обуславливаются поведением в центральной транзакции. Такая межтранзакционная связь, если она действительно работает, позволяет индивиду брать на себя достоверные обязательства *ex ante*, чтобы не вести себя оппортунистически *ex post*.

В случае агентских отношений агент может брать на себя обязательство поступать честно и соответственно быть достойным доверия. Исследование работы подобных институтов требует изучения институциональных элементов, которые создают межтранзакционные связи и позволяют определить будущую полезность, основываясь на прошлом поведении. В частности, такое исследование должно выяснить, между какими транзакциями устанавливаются связи, позволяющие создать достаточно значимые санкции или вознаграждения, как порождается информация о прошлом поведении и почему люди верят в применение санкций или распределение вознаграждений. (Анализ подобных институтов предложен в Приложении В<sup>5</sup>.)

Для магрибских торговцев центральными были две межтранзакционные связи. Во-первых, транзакция купца с агентом была связана с транзакциями по обмену информа-

---

<sup>5</sup> В теории игр репутация игрока определяется как функция от истории игры к распределению вероятностей его стратегий.

цией между купцами. Возникающая в итоге сеть обеспечивала купцов информацией, необходимой для оценки поведения удаленных агентов. Она поддерживала институционализированное убеждение в том, что оппортунистическое поведение скорее всего будет выявлено. Во-вторых, транзакция между каждым купцом и агентом была связана с будущими транзакциями между данным агентом и любым иным купцом данной группы. Ожидалось, что каждый купец группы будет нанимать только агентов-членов и никогда не наймет агента, который обманул другого члена группы.

Достоверная угроза коллективного и многостороннего наказания поддерживала убеждение в том, что краткосрочный выигрыш, полученный от сегодняшнего мошенничества, меньше долгосрочной прибыли, обеспечиваемой честностью. Поскольку эта ситуация была общеизвестной, купцы понимали, что агенты не могут выиграть обманом. Агент-член приобретал репутацию честного человека, купцы могли доверять ему, а определенный набор правил, известный в качестве купеческого закона, устанавливал, какие именно действия считаются правильным поведением.

Магрибский кодекс поведения был социальной нормой – правилом, которое никогда не провозглашалось каким-либо официальным органом (например, судом или законодателем) и никогда не поддерживалось угрозой правовых санкций, но постоянно выполнялось [Posner, 1997].

Организационным проявлением этого института была

неформальная организация – деловая сеть членов одного этнического и религиозного сообщества. Она являлась отражением и инструментом создания межтранзакционной связи, которая меняла набор самоподдерживающихся убеждений, действующих в транзакциях купцов и агентов. Она была проявлением институционализированного убеждения, что индивиды с определенной социальной идентичностью (принадлежащие к определенному сообществу) будут делиться информацией и коллективно наказывать мошенника.

Действительно, существование такого сообщества, личное знакомство и потоки информации внутри него упростили процесс возникновения коалиции. В то же время выгоды, получаемые от транзакций с другими членами сообщества, были больше тех, которые каждый торговец мог бы получить, установив с агентами отношения, основанные на репутационном механизме вне группы. Следовательно, каждый член сообщества имел мотив поддерживать свои связи с ним, упрочивая тем самым это социальное образование.

Анализ деятельности магрибских торговцев основывается на обнаруженном в Фустате (Старый Каир) историческом источнике, известном как гениза (на иврите – «хранилище»). Это около тысячи контрактов, прејскурантов, писем торговцев, счетов и других документов, отражающих состояние торговли в XI в. в мусульманском Средиземноморье<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Введение в вопрос о генизе см.: [Goitein, 1967, introd.]. Документы были приобретены различными библиотеками. Документы, на которые мы ссылаемся,

Документы были написаны магрибскими торговцами, которые сначала жили в основном в западном Средиземноморье. («Магриб» – арабское слово, обозначающее запад мусульманского мира.) По религиозным причинам торговцы сохраняли каждый документ, написанный ивритским алфавитом, в генизе синагоги в Фустате.

Поскольку вся коммерческая корреспонденция велась на иудео-арабском языке (арабском диалекте, записываемом еврейскими буквами), резонно предположить, что найденные в генизе документы содержат репрезентативную выборку их коммерческой корреспонденции<sup>7</sup>.

В разделе 1 этой главы я излагаю общие сведения о контексте и магрибских торговцах, а затем описываю их поведение в отношениях с агентами и его цели. Затем в разделе

---

обозначаются библиотекой, в которой они хранятся, и их регистрационным номером. Если ссылка относится к определенным строкам документа, указывается также сторона (a или b) и соответствующие строки. Многие документы были опубликованы в работах Гойтейна, Гиля и др. В случае опубликованных, переведенных или цитируемых другими исследователями документов я привожу опубликованный источник после ссылки на сам документ. Например: TS (Taylor-Schechter Collection, University Library, Cambridge, England) xx.xxx, a, ll 24–25, Goitein, 1967, p. 727 – это ссылка на документ xx.xx в собрании Тэйлора-Шехтера, сторона a, строки 24–25, опубликовано в Goitein, 1967, на стр. 727.

<sup>7</sup> Об иудео-арабском языке см.: [Blau, 1961, 1965]. Эта глава основывается на работах: [Greif, 1989, 1993]. Анализ опирается примерно на 250 документов, содержащихся в: [Greif, 1985; Michael, 1965; Gil, 1983b; Ben-Sasson, 1991]. Это единственные доступные документы, относящиеся к торговле между Египтом, Сицилией и Израилем в середине XI в., а также к торговле Нахарая бен Ниссима, магрибского торговца, жившего в первой половине того же века.

ле 2 я обсуждаю проблему достоверных обязательств, присущую транзакциям агентов и купцов, а также оцениваю исторически подкрепленную гипотезу, указывающую на то, что многосторонний репутационный механизм позволил снизить остроту этой проблемы.

В разделе 3 моделируется проблема достоверных обязательств, позволяющая определить, мог ли описанный здесь институт обеспечить равновесие и каким именно образом. В разделе 4 эта модель используется для выработки предсказаний, которые дополнительно подкрепляют тезис о том, что отношения с агентами регулировались коалицией. Здесь же обсуждается роль торгового права в координации коллективных реакций магрибских торговцев. В разделе 5 я рассматриваю некоторые результаты проведенного анализа.

## **1. Торговля, заморские агенты и эффективность**

Магрибские торговцы были потомками торговцев-евреев, которые в X в. покидали неустойчивые в политическом отношении окрестности Багдада и сначала переселялись в Тунис в Северной Африке, бывший частью мусульманского запада – Магриба. Тунис контролировался Фатимидским халифатом. К концу столетия столица Фатимидского халифата переместилась в Каир. Еврейские торговцы, приезжающие из Магриба, в Египте стали известны в качестве магрибских

торговцев, т. е. тех, кто происходит из Магриба.

Магрибские торговцы были меньшинством с особой социальной идентичностью, выделявшей их из более обширного еврейского населения. Нам неизвестно, сколько именно магрибских торговцев действовало в XI в., но мы знаем, что их было не так уж мало: в 175 документах упоминается 330 имен<sup>8</sup>. Большинство магрибских торговцев вкладывались в товары стоимостью от нескольких сотен до нескольких тысяч динаров – это были значительные суммы в те времена, когда ежемесячные расходы семьи среднего класса в Фустате составляли от двух до трех динаров<sup>9</sup>.

Документы из генизы указывают, что торговля в Средиземноморье в XI в. была свободной, частной и конкурентной. Они показывают, что существовало лишь несколько официальных ограничений, которые сдерживали миграцию или перевозку сырья, готовых продуктов или же денег в Средиземноморье<sup>10</sup>. В пределах каждого торгового центра коммерческие транзакции осуществлялись конкурентно. Одна-

---

<sup>8</sup> Эти письма являются единственными доступными документами, относящимися к торговле между Израилем и Сицилией в середине XI в., и к торговле Нахарая бен Ниссима. Они образуют подмножество документов, заданных в предыдущей сноске.

<sup>9</sup> См.: [Goitein, 1967, p. 214–217; Gil, 1983b, vol. 1, p. 200–208; Greif, 1985, p. 73–76]. О расходах см.: [Goitein, 1967, p. 46; Gil, 1983a, p. 91].

<sup>10</sup> Для этой цели использовались, например, таможни. См.: [Gil, 1983b, vol. 1, p. 257–258; Goitein, 1967, p. 29–35, 157, 187, 192ff., 266–272; Lewis, 1951, p. 183–224].

ко торговля характеризовалась неопределенностью, связанной с такими факторами, как цены, продолжительность морского путешествия (и того, сможет ли вообще корабль достичь места назначения), состояние товаров на момент их прибытия, а также цены за хранение<sup>11</sup>.

Чтобы справиться с неопределенностью и сложностью торговли, магрибские торговцы стали действовать через заморских агентов. Заморский агент – это любой человек, предоставлявший услуги, необходимые для торгового предприятия, и разделявший капитал и прибыль (либо капитал или прибыль) с купцом, находившимся в другом торговом центре. (Поэтому в этой главе и в главе IX термин «купец» используется для обозначения человека, который получает доход за вычетом компенсации для агента; термин «торговец» обозначает и агентов, и купцов.)

Агенты предоставляли купцам многие связанные с торговлей услуги, включая загрузку и разгрузку кораблей, оплату таможенных и транспортных сборов и взяток, перевозку товаров на рынок. Они также решали, где, как и кому продавать товары, по какой цене и на каких кредитных условиях [Goitein, 1967, p. 166]. Отношения с агентами позволяли магрибским купцам снизить торговые издержки за счет лучшего распределения рисков, обеспеченного диверсификаци-

---

<sup>11</sup> См., напр.: [Dropsie (Dropsie College, Philadelphia), 389, a, lines 4–5, b, lines 2728; Gil, 1983a, p. 113–125]. См. также: [Goitein, 1967, p. 148–164, 200–201, 273281, 301; Stillman, 1970, p. 70–82; Greif, 1985, p. 3, 69–78, 92; 1989, 1993].

ей, за счет извлечения выгоды из знаний агентов, расширения торговой деятельности, охватывавшей различные торговые центры, товары и периоды. Отношения с агентами давали возможность купцам действовать в качестве оседлых торговцев, которые могли избежать расходов и рисков, связанных с морскими поездками. Эти отношения позволяли путешествующим купцам полагаться на агентов, которые могли вести их дела в их отсутствие [Goitein, 1967; Greif, 1985, 1989].

Выигрыш в эффективности, получаемый от действий через агентов, не поддается количественной оценке. Однако исследователи признают превосходство тех досовременных систем торговли, в которых важную роль играло сотрудничество с заморскими агентами, над теми системами, в которых оно отсутствовало<sup>12</sup>. То, что магрибские торговцы сами считали деятельность через агентов ключевым элементом своего бизнеса, видно и по масштабу установленных ими отношений с агентами, и по отдельным высказываниям. «Вся прибыль, получаемая мной, приходит из вашего кармана», – писал один торговец своему заморскому агенту. «Люди не могут вести дела без других людей», – писал другой<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> См.: [de Roover, 1965, p. 43–46, 70–75; Postan, 1973, p. 66–71; Lopez, Raymond, 1955, p. 174].

<sup>13</sup> См.: [DK (David Kaufmann Collection, Hungarian Academy of Science, Budapest) 22, b, line 18; Gil, 1983a, p. 97–106; TS 13 J 25, f. 18; Goitein, 1967, p. 164]. Обсуждение масштаба выработанных деловыми ассоциациями отношений с агентами см.: [Stillman, 1970; Michael, 1965].

## 2. Проблема достоверных обязательств и основанный на репутации механизм исполнения, используемый в сообществе

Транзакции в агентских услугах характеризуются проблемой достоверных обязательств. Предоставление заморскому агенту возможности вести бизнес с капиталом, который ему не принадлежит, повышает эффективность, но поскольку этот капитал не является собственностью агента, тот может его присвоить.

Если нет поддерживающего такие отношения института, купцы, предвидящие подобное оппортунистическое поведение, откажутся от работы через агентов, соответственно не будут произведены взаимовыгодные обмены, обеспечиваемые услугами агентов. Чтобы преодолеть эту проблему достоверных обязательств, требуется институт, позволяющий агенту взять на себя обязательства *ex ante*, т. е. прежде чем он получит капитал купца, чтобы быть честным *ex post*<sup>14</sup>.

Исторические документы косвенно указывают на существование подобного института у магрибцев, поскольку отношения с агентами были, скорее, правилом, чем исключением. Документы из генизы говорят о том, что такие отно-

---

<sup>14</sup> Если бы купцу пришлось продавать свои товары заморскому агенту, он и сам должен был бы стать агентом. Продажа их местному агенту означала потерю всех преимуществ заморских агентов.

шения с агентами характеризовались доверием. Несмотря на множество имевшихся у агентов возможностей для мошенничества, лишь в немногих документах есть упоминания о каких-либо нарушениях [Goitein, 1973, p. 7]<sup>15</sup>. Как же была решена проблема достоверных обязательств в отношениях купцов и агентов?

Решение не сводилось к использованию в качестве агентов одних лишь членов семей. В выборке, используемой в нашем исследовании, менее чем в 12 % случаев в отношении с агентами были вовлечены родственники<sup>16</sup>. В некоторых случаях преодолеть проблему достоверных обязательств, присущую центральной транзакции, способна правовая система, которая может связать эту центральную транзакцию с карательной (правовой) транзакцией. Вера в правовые санкции

---

<sup>15</sup> Подобные нарушения упоминаются менее чем в 5 % документов, изученных для нашего исследования.

<sup>16</sup> Эмпирические данные (коммерческая переписка) вряд ли могут неверно отражать внутрисемейные отношения, на основе которых могли строиться отношения с заморскими агентами. Информация по отдельным купцам показывает, что они не нанимали родственников. Нахарай бен Ниссим, знатный купец из Фуста-та, использовал более 90 различных агентов. В выборке контрактов, изученных нами, у каждого купца имеется в среднем 3,3 агента (если исключить двух купцов с наибольшим числом агентов – 90 и 27, то в среднем на каждого агента будет приходиться 2,5 агента). Однако это число является нижней планкой, поскольку, по всей вероятности, у многих купцов были агенты, о которых не сохранилось никаких записей. Не представляется возможным подсчитать долю капитала, отправляемого через агентов, которые были членами семей. Однако эмпирические данные свидетельствуют в пользу того, что подобная оценка не смогла бы изменить выводы, к которым мы придем.

предотвращает нарушения.

Однако исторические свидетельства говорят о том, что магрибская торговля была организована не так. Многие, если не большинство, отношения с агентами, зафиксированные в генизе, не были основаны на контрактах. Только в нескольких документах указывается на то, что коммерческие споры купцов с агентами были перенесены в суд, причем действия суда в таких случаях представляются весьма дорогостоящими и затяжными<sup>17</sup>.

Суд также сталкивался с затруднениями при попытке отследить агентов, которые эмигрировали. К тому же он не был приспособлен к сбору информации, необходимой для улаживания споров торговцев, когда они касались событий, имевших место за несколько месяцев до судебного процесса или в далеких странах [Greif, 1989, 1993]. Например, через несколько месяцев после события суд не мог проверить состояние товаров на момент их прибытия, цену, полученную за товары, объем взяток, уплаченных в порту, стоимость доставки, а также были ли товары украдены со склада агента.

Кроме того, еврейский закон ограничивал возможность

---

<sup>17</sup> См. обсуждение в: [Greif, 1989]. Об издержках на ведение судебной тяжбы см.: [Bodl. (Bodleian Library, Oxford, England) MS Heb., a3, f. 26; Goitein, 1973, p. 97; TS 10 J 4, f. 4; Greif, 1985, appendix, p. 5–7; Bodl. MS Heb., f. 42; Poznanski, 1904, p. 171–172; TS 20.152, Bodl. MS Heb., a3, f. 9; Gil, 1983b, vol. 2, p. 724–732]. Евреи, жившие в те времена в мусульманском мире, могли использовать и арабскую, и еврейскую правовые системы. Корреспонденция купцов, используемая нами, с равной вероятностью отражает использование и той и другой.

преследования агентов в судебном порядке. Агента, которому была доверена покупка определенных товаров, нельзя было преследовать за то, что «принес [купцу] товар на 1 [динар] за 100 [динаров, которые он хочет взять с купца]»<sup>18</sup>. Действительно, в 1095 г. один агент, получивший 70 динаров, сообщил, что потерял все, кроме 20 динаров. Разгневанный купец, который был уверен, что его обманули, не мог подать в суд на агента, поскольку его претензия не имела никакого правового основания<sup>19</sup>.

Убежденность разгневанного купца в том, что агент его обманул, была, вероятно, основана на информации, которая позволяла ему отслеживать действия агента лишь частично. В целях диверсификации торговцы связывались со многими другими торговцами, находившимися в различных торговых центрах. У купцов было принято обеспечивать своих партнеров информацией, связанной с торговлей. Это являлось ключевым фактором делового успеха<sup>20</sup>. Взаимность, вероятно, препятствовала появлению «безбилетников», которые могли бы воспользоваться данными информационными

---

<sup>18</sup> См.: [Maimonides, 1951, p. 208]. Обсуждение см. в: [Greif, 1989].

<sup>19</sup> См.: [TS 13 J 2, f. 5; Goitein, 1967, p. 176].

<sup>20</sup> У сицилийского купца Якоба бен Исмаила было по крайней мере пять деловых партнеров в трех разных торговых центрах [Greif, 1985, p. 133]. У такого значительного оседлого купца, как Нахарай бен Ниссим из Фустата, были деловые отношения с десятками торговцев во многих странах – от Испании до Сирии (см.: [Michael, 1965] и письма Нахараю, опубликованные в: [Gil, 1983b, vol. 3, p. 96–330]).

потоками<sup>21</sup>. Внутри магрибской группы эти сведения в сочетании с опытом торговцев уменьшали асимметричность информации, которой располагали купцы и агенты, позволяя купцам отслеживать действия агентов<sup>22</sup>.

Кроме того, эти информационные потоки позволяли агентам показывать, что они честны. Точно так же, как современные фирмы нанимают аудиторов, чтобы подтвердить обоснованность своей финансовой отчетности, в XI в. магрибские агенты обычно вели важные дела в присутствии других членов коалиции. В свои отчеты они включали имена известных купцу свидетелей, предоставляя ему возможность проверить отчет агента<sup>23</sup>.

Однако система отслеживания действий агентов остава-

---

<sup>21</sup> В документах из генизы часто обнаруживается относящаяся к торговле информация, включающая цены, даты прибытия и отправления судов, общие сведения об экономической и политической ситуации. См., напр.: [TS 20.76 and 13 J 15, f. 9; Goitein, 1973, p. 113–119, 320–322; TS 10 J 11, f. 22, a, lines 11–12]. Ср.: [Goitein, 1967, p. 195, 201ff.], а также дополнительные ссылки в: [Greif, 1985, p. 95, n. 60]. Значение информационных потоков для коммерческого успеха обсуждается в: [Dropsie, 389, a, lines 2–4; Gil, 1983a, p. 113–125; Michael, 1965; Gil, 1983b, vol. 3, p. 96ff].

<sup>22</sup> Примеры подобной информации см. в: [DK 22, a, lines 11 ff.; Gil, 1983a, p. 97106; ULC (University Library, Cambridge, England) Or. 1080 J 42; Gil, 1983b, vol. 3, p. 300; TS Vox Misc. 28, f. 225, p. 96–101].

<sup>23</sup> Об использовании свидетелей см.: [DK 13, sect. G; ULC Or. 1080 J 48; Bodl. MS Heb., a2, f. 17]. Все эти тексты опубликованы в: [Goitein, 1973, p. 32, 92–93, 103]. См. также обсуждение в: [Goitein, 1967, p. 168, 196; Greif, 1985, p. 143]. В некоторых случаях еврейский закон требовал присутствия свидетелей. См.: [Maimonides, 1951, p. 214].

лась несовершенной: купец мог ошибочно прийти к заключению, что агент ведет себя нечестно. Например, где-то в середине столетия Маймун бен Хальфа из Палермо направил письмо Нахараю бен Ниссиму из Фустата. Говоря о конфликте, который был у Нахарая с одним из его агентов, Маймун дает понять, что агент был честным и что его нельзя обвинять в мошенничестве<sup>24</sup>.

Возможность отслеживать действия купцов является необходимым условием решения проблемы достоверных обязательств при помощи межвременного связывания транзакций между отдельным купцом и агентом. Информация, относящаяся к мошенничеству, необходима, чтобы купец мог принять стратегию найма агента на время, пока тот остается честным, и никогда не нанимать его вновь, если он когда-либо обманывал его. Вера в такую стратегию может эндогенно мотивировать агента быть честным из желания сохранить свое положение.

Однако чтобы перспектива будущего найма была достаточно привлекательной, дабы предотвратить мошенничество, купец должен создать зазор между ожидаемой полезностью, которую агент извлечет из работы на него, и любой наилучшей альтернативой, доступной для данного агента. Для этого купец должен выдавать агенту премию за каждый период; он должен платить ему больше, чем тот мог бы заработать в другом месте. При наличии подобных убеждений и премий

---

<sup>24</sup> См.: [DK 22, b, lines 5ff.; Gil, 1983a].

нечестный агент получает кратковременный выигрыш, пока его не поймают, а честный получает долговременный выигрыш за счет премии, выплачиваемой за каждый период.

Такой двусторонний репутационный механизм опирается на связь между транзакциями, заключенными одной и той же парой купец— агент в разные периоды времени<sup>25</sup>. Каждый раз, когда ожидается, что отношения между купцом и агентом завершатся по внешним причинам, даже если агент был честным, новые агентские отношения могут создаваться благодаря мысленному сопоставлению транзакций, совершенных разными купцами с разными агентами. Центральным моментом соответствующего репутационного механизма является организация – группа торговцев с особой социальной идентичностью («члены коалиции»), которые делятся информацией о поведении агентов. Члены этой сети убеждены, что все купцы коалиции будут нанимать только агентов-членов и что каждый из них будет вознаграждать своего агента до тех пор, пока тот будет оставаться с ним честным<sup>26</sup>. При этом предполагается, что ни один купец коалиции никогда не наймет агента, который мошенничал, сотрудничая с другим членом коалиции<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Обсуждение репутационных механизмов и ссылки см. в Приложении В.

<sup>26</sup> Однако коалиция не была монополией в обычном значении этого термина, поскольку, как уже было сказано, магрибский торговец обычно действовал и как купец, и как агент.

<sup>27</sup> В главе IX в наш анализ будет включена возможность того, что агент мог стать купцом. Если агент, пойманный на мошенничестве, действует как купец,

В этом случае появляется возможность вступить в большее число отношений с агентами в большем количестве ситуаций: при прочих равных условиях эти принципы уменьшают объем премии, которую купец должен платить агенту, чтобы поддерживать его честность. Такие принципы уменьшают премию, поскольку понижают вероятность того, что мошенник сможет получить ее от другого купца.

Кроме того, эти принципы позволяют купцам нанимать агентов на задания, которые, как заранее известно обеим сторонам, будут краткосрочными. Поскольку агент, собирающийся обмануть конкретного купца, рискует своими отношениями со всеми членами коалиции, ожидаемая полезность, извлекаемая агентом на протяжении его жизни, не зависит от длительности его отношений с определенным купцом. Следовательно, на премию, которая требуется, чтобы поддерживать честность агента, не влияет ожидаемая длительность деловых отношений агента с определенным купцом.

Теоретические рассуждения могут дать множество гипотез, однако для подтверждения того или иного постулата требуются эмпирические данные. Гениза содержит прямые доказательства действия коалиции. Она указывает на то, что отношения с агентами регулировались многосторонним репутационным механизмом; купцы руководствовались при

---

агенты коалиции, которые мошенничают в делах с ним, не будут считаться другими членами коалиции мошенниками.

будущем найме прошлым поведением, практиковали осуществляемые всем сообществом наказания, а также подвергали остракизму тех агентов, которые считались мошенниками до тех пор, пока не возмещали ущерб потерпевшей стороне. Кроме того, гениза указывает, что агенты готовы были пожертвовать выгодами в настоящем ради сохранения своей репутации среди купцов.

Доказательство наличия коллективных наказаний внутри коалиции обнаруживается в двух письмах, датированных 1055 г. Агент Абун бен Зедака, живший в Иерусалиме, был обвинен (хотя и не через суд) в том, что присвоил деньги одного магрибского торговца. Когда известие об этом обвинении дошло до других магрибских торговцев, купцы, вплоть до тех, кто был на далекой Сицилии, разорвали все отношения с этим агентом<sup>28</sup>.

В первом десятилетии XI в. Самхун бен Дауд, знатный торговец из Туниса, отправил длинное письмо своему деловому партнеру Иосифу бен Авкалу из Фустата. В письме отражено понимание торговцами значимости перспективы будущих отношений как мотивирующей силы. Иосиф прояснил этот момент, привязав свои будущие отношения с Самхуном к репутации последнего: «Если вы будете честно отстаивать мои интересы, я отправлю вам мои товары»<sup>29</sup>. Пись-

---

<sup>28</sup> См.: [TS 13 J 25, f. 12; TS 12.279]. См. также: [TS 8 J 19, f. 23]. Письма были также опубликованы в: [Gil, 1983b, vol. 3, p. 218–233].

<sup>29</sup> См.: [DK 13, a, line 41; Stillman, 1970, p. 267ff].

мо показывает, что будущие отношения определялись прошлым поведением, а это и составляет суть репутационного механизма.

В том же письме демонстрируется способ использования экономических, а не общественных санкций, а также фиксируются ожидания коллективного наказания, применяемого членами коалиции. Считая, что Самхун не вернул ему вовремя долю своих доходов, Иосиф применил к нему экономические санкции, лишив его агентского контракта. Он проигнорировал запрос Самхуна на выплату двум кредиторам Самхуна в Фустате и даже не стал информировать их об этом запросе. Ко времени, когда Самхун обнаружил это, «их письма, полные проклятий, дошли до каждого». Эти письма заставили Самхуна пожаловаться: «Моя репутация [честь] разрушена»<sup>30</sup>.

По письму также можно понять, почему вообще устанавливались отношения с агентами, поскольку в нем проясняется природа этих отношений. Оно показывает, что именно экономическая взаимозависимость (а не интернализированные нормы, касающиеся взаимовыручки или альтруизма) служила основным мотивом сторон. Самхун приводит две причины, заставившие его стать агентом Иосифа. Первая – желание получить агентскую долю прибылей: «Вы не думали, что мне пристало получить через вас прибыль хотя бы в 10 динар. Хотя вы через меня получили в десять раз боль-

---

<sup>30</sup> См.: [DK 13, a, lines 26ff.; Stillman, 1970, p. 267ff].

ше». В другом месте он упоминает о том, что продал жемчуг Иосифа со стопроцентной прибылью, и добавляет к этому: «Разве не должен был я получить четверть этой прибыли?»<sup>31</sup>

Вторая причина, по которой Самхун стремился поддерживать отношения с Иосифом, заключалась в увеличении ожидаемой стоимости его капитала. «Мне нужно получить возможность пользоваться вашей высокой позицией, а вам – позаботиться о моих делах, – пишет он. – Хотел бы я обзавестись вашим высоким положением в обмен на те вещи, что я вам посылаю...»<sup>32</sup>. Отметим, что купец способен создать зазор между будущим потоком полезности для честного агента и будущей полезностью для мошенника, причем создает он его за счет контроля ожидаемого потока доходов, порождаяемого агентским капиталом. Эта переписка указывает, что агенты получали и надбавку к оплате, и доход от капитала.

Сдерживающий эффект опасения потерять репутацию виден из инцидента, описанного в письме, отправленном из сицилийской Мадзары в 1059 г. Автор письма незаконно (до того, как прибыли корабли и был официально открыт торговый сезон) продал лен в тунисском Сфаксе, получив в среднем по 13 динар за тюк. К тому времени как корабли прибыли, цена опустилась до 8 динар за тюк, и покупатели стали отказываться платить оговоренную цену. Однако многие все же заплатили – просто из боязни повредить своей репу-

---

<sup>31</sup> См.: [DK 13, b, lines 12–13, 20–21; Stillman, 1970, p. 267–275].

<sup>32</sup> См.: [DK 13, a, line 32 and a, line 43; Stillman, 1970, p. 267–275].

тации. Торговец пишет: «Нам повезло... если бы не [страх потерять] честь, мы бы ничего не получили»<sup>33</sup>.

Письмо, отправленное около 1050 г. Маймуном бен Хальфа из Палермо Нахараю бен Ниссиму из Фустата, также указывает, что отношения между неким агентом и купцом имели значение и для других членов коалиции. Обсуждая конфликт, разгоревшийся между Нахареем и одним из его агентов в Палермо, Маймун пишет: «Вам известно, что он наш [магрибских торговцев] представитель, [поэтому конфликт] беспокоит всех нас»<sup>34</sup>.

Другое письмо, отправленное около 1060 г., подтверждает то сдерживающее воздействие, которое оказывал страх повредить будущим отношениям оппортунистическим поведением. В этом письме агент так оправдывает свои действия, из-за которых купец понес некоторые потери: он якобы не хотел, чтобы люди говорили, будто он нарушил инструкции этого купца<sup>35</sup>.

Письмо, отправленное в середине XI в. купцом из Палермо Йешуа бен Исмаилу из Александрии, проясняет значение репутации в коалиции<sup>36</sup>. Купец описывает, как он продавал два тюка перца, один из которых принадлежал ему, а

---

<sup>33</sup> См.: [Dropsie 389, b, lines 22ff.; Gil, 1983a, p. 113–125]. См. также: [Bodl. MS Heb., a3, f. 26 and ULC Or. 1080 J 42; Goitein, 1973, p. 97, 92–95].

<sup>34</sup> См.: [DK 22, b, line 5ff.; Gil, 1983a, p. 97–106].

<sup>35</sup> См.: [Bodl. MS Heb., d66, f. 60, a, margin, lines 7–9; Gil, 1983b, vol. 3, p. 216].

<sup>36</sup> См.: [Bodl. MS Heb., d66, f. 60, a, margin, lines 7–9; Gil, 1983b, vol. 3, p. 216].

другой – его партнеру. Цена на перец была весьма низкой: «Я держал [перец], пока не подойдет время прибытия кораблей, в надежде, что [цена] поднимется. Однако падение только усилилось. Тогда я испугался, что может возникнуть подозрение относительно моих намерений, и я продал ваш перец испанским купцам за 133 [четверти динар]. Это было ночью перед прибытием судов. спрос на перец сильно вырос. [поскольку] корабли [с покупателями] пришли. Тогда перец продавался по 140–142. Я мог бы продать мой перец по 140–142. Но, брат мой, я не хочу получить всю прибыль. Поэтому всю выручку я отправляю вам». Купец решил поделиться прибылью, чтобы поддержать свою репутацию, хотя у него и не было намерения продолжать бизнес с данным партнером в будущем. «Подготовьте счет и передайте баланс моему зятю, – писал он, – ведь вы очень занятой человек». Купец повел себя честно только для того, чтобы поддержать свою репутацию среди других членов коалиции.

Действие коалиции основано на нескоординированных реакциях купцов, находящихся в различных торговых центрах. Поэтому оно критично зависит от общей когнитивной системы, которая распознает сущность различных действий, особенно мошеннических. Другими словами, чтобы угроза коллективного наказания была достоверной, мошенничество должно определяться так, чтобы это гарантировало коллективную реакцию. Если одни купцы считают определенные действия мошенничеством, а другие придерживают-

ся иного мнения, коллективная угроза перестает быть действенной<sup>37</sup>.

Требуемая координация может достигаться за счет определения обязательств агента в четко прописанном (в идеале – исчерпывающем) контракте. Однако состояние коммуникационных технологий, неопределенности и сложности торговли в XI в. приводили к тому, что детальные контракты влекли за собой высокие издержки переговоров. Если бы купец и агент должны были подписывать определенный контракт до того, как товары пришли к агенту, торговля через агентов стала бы непрактичным занятием<sup>38</sup>.

В самом деле гениза отражает распространенное использование неполных контрактов, обычно составлявшихся в виде писем с инструкциями, которые не требовали переговоров. «Делайте то, что вам подсказывает ваша сметка», – написал Муса бен Йакуб из ливанского Тира своему партнеру в Фустате где-то во второй половине XI в.<sup>39</sup> Купцы часто позволяли своим агентам поступать так, как те считали лучшим, если не возникало заранее оговоренных обстоятельств.

---

<sup>37</sup> Соответствующую теорию см.: [Banks, Calvert, 1989].

<sup>38</sup> Невозможность применять исчерпывающие контракты в средневековой международной торговле отражена в различии правовых исламских школ Малики и Ханафи. См.: [Udovitch, 1970, p. 208–209]. Теоретическое обсуждение невозможности составить исчерпывающие контракты см.: [Hart, Moore, 1999; Grossman, Hart 1986; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; Segal, 1999].

<sup>39</sup> См.: [ULC Or. 1080 J 42; Goitein, 1973, p. 94]. Обсуждение похожей ситуации в Европе см.: [Gras, 1939, p. 80].

Однако неполные контракты ставят под вопрос эффективность коалиции – они не определяют, какие действия представляют собой мошенничество, и позволяют агентам действовать стратегически, пользуясь неполнотой контракта<sup>40</sup>. Теоретически вместо исчерпывающего контракта, заключаемого *ex ante*, могут использоваться иерархические (властные) отношения, дающие купцу право принимать все решения *ex post* [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]. Или же заменителем исчерпывающих контрактов может выступать культура, определяющая *ex ante* систематические правила поведения<sup>41</sup>.

Культурные правила могут указывать, что именно следует делать членам организации в случае непредвиденной ситуации. Иерархия не требует обучения *ex ante* культурным правилам, однако она требует осуществляющегося *ex post* обмена информацией между сторонами; культура требует обучения *ex ante*, но не коммуникации *ex post*.

С учетом состояния коммуникационных и транспортных технологий в XI в. неудивительно, что магрибские торговцы не опирались на иерархию<sup>42</sup>. Вместо нее они использовали определенный набор культурных правил поведения –

---

<sup>40</sup> Такое поведение отражено в: [Dropsie, 389; Gil, 1983a].

<sup>41</sup> См. обсуждение в: [Camerer, Vespälaninen, 1987; Landa, 1988]. Ср.: [Kreps, 1990b].

<sup>42</sup> Явное указание на то, что со стороны агента было бы непрактично ждать новых инструкций в случае какого-то непредвиденного происшествия, можно найти в: [DK 22, a, lines 9-11; Gil, 1983a, p. 97–106].

купеческое право, которое определяло, как должны поступать агенты, чтобы их считали честными, в обстоятельствах, не упомянутых в инструкциях купца. Купеческое право было общеизвестным для магрибцев и служило контрактом, заключаемым по умолчанию между купцом и агентом. Агенты, о которых становилось известно, что они нарушили купеческое право, считались мошенниками.

Значение купеческого права для определения ожиданий и установок относительно поведения агента отражено в письме, написанном Маймуном бен Хальфа Нахараю бен Ниссиму. Обсуждая конфликт Нахарая и его агента Маймун оправдывал действия последнего тем, что агент «сделал то, что требовалось торговлей и [системой] общения; [то же, что вы просили сделать], противоречит купеческому праву». (Тот же самый термин может переводиться как «способ торговли».) В другом письме «крайне рассерженный» купец обвинял своего делового партнера в том, что тот предпринял «действия, [которые] не пристало совершать купцу»<sup>43</sup>.

О содержании купеческого права известно мало. Наиболее убедительное подтверждение его существования и процесса, который позволил ему возникнуть, обнаружено за пределами генизы. В середине XII в. выдающийся еврейский духовный лидер Маймонид, живший в Фустате, записал в свой правовой кодекс: «Если [агент] вступает в партнер-

---

<sup>43</sup> См.: [DK 22, b, lines 5ff.; Gil, 1983a, p. 97–106; TS 12.434 1.7; Goitein, 1967, p. 202, n. 50], а также: [Goitein, 1967, p. 171].

ские отношения с другим, не оговаривая условия, он не должен отклоняться от обычая, распространяющегося в данной стране на товары, с которыми они имеют дело» [Maimonides, 1951, p. 223]<sup>44</sup>.

В раннесредневековой исламской литературе тоже есть много примеров того, что систематическое правовое рассуждение прерывается из-за «обычая купцов» [Udovitch, 1970, p. 13, 250–259]. К сожалению, ни правовая литература, ни документы генизы не содержат указаний на то, как именно были сформулированы положения купеческого права и как они менялись<sup>45</sup>.

Внутри коалиции магрибских торговцев купеческое право повышало эффективность, предоставляя инструмент координации, необходимый для функционирования коалиции, снижая издержки переговоров и облегчая процесс установления отношений с агентами. Вместе с тем купеческое право придавало системе определенную косность, поскольку изменения этого закона, вероятно, тормозились из-за беспокойства агентов о том, что об их поступках подумают другие, а

---

<sup>44</sup> Здесь Маймонид имеет в виду не какое-то частное партнерство, а партнерские отношения вообще. Это может указывать на то, что купеческое право не ограничивалось коалицией магрибских купцов, а было распространено в более широкой группе. Соответствующие источники генизы: [DK 13, b, lines 7ff.; Stillman, 1970, p. 272; Dropsie 389, b, lines 22–23; Gil, 1983a, p. 113–125; TS 20.26, sect. I; Goitein, 1973, p. 117].

<sup>45</sup> См.: [DK 22, a, margin; Gil, 1983a, p. 97–106; Goitein, 1973, p. 111–112; Greif, 1985, p. 136].

не о том, какого результата они добьются. Это нашло отражение в словах Иосифа бен Йешуа, агента XI в., который написал одному купцу, что он не может действовать без письменных инструкций, поскольку «скажут... что я сделал то, что не было мне поручено»<sup>46</sup>.

Исторические данные указывают на важность института, основанного на репутации. Неформальные, действующие в пределах сообщества механизмы обеспечения исполнения контрактов делали возможным действие рынка агентских услуг. Однако исторические свидетельства вызывают много вопросов. Почему осуществляемое сообществом наказание было самоподдерживающимся? Почему бойкот не мог быть подорван возможностью агентов найти работодателей не только среди магрибцев? Почему можно было верить обязательству купцов нанимать в будущем именно честных агентов, хотя у них была возможность нанимать не магрибских агентов?

### **3. Модель: проблема достоверных обязательств агента и стратегия многостороннего наказания**

На вопросы, поставленные в разделе 2, можно ответить, используя эксплицитную модель. Анализ позволяет оценить

---

<sup>46</sup> См.: [Bodl. MS Heb., d66, f. 60, a, margin lines 7–9; Gil, 1983b, vol. 3, p. 216].

утверждение, гласящее, что такая коалиция была возможна и углубляет наше понимание того, как именно она работала. Построение модели, при помощи которой можно было бы оценить действие института обеспечения исполнения контрактов в определенный исторический период, представляет собой отдельную методологическую проблему. Следует ли ограничить допущения модели только теми, которые отражены в исторических данных, или же уместно любое допущение, которое не противоречит таким данным? Здесь мы принимаем (по причинам, разъясняемым в части четвертой) точку зрения, согласно которой модель по возможности должна основываться на допущениях, оправданных историческими данными, и должна объяснять рассматриваемые явления, используя минимальное число дополнительных допущений.

Итак, предлагаемая здесь модель не требует принимать допущение, которое давало бы интуитивно наиболее понятное объяснение коллективного наказания – что купцы якобы считают смошенничавшего агента «плохим парнем», который будет продолжать мошенничать и в будущем<sup>47</sup>. Нет данных, которые прямо или косвенно подтверждали бы, действительно ли считалось, что агент, доказавший свою честность в прошлом, более вероятно будет честным и в буду-

---

<sup>47</sup> Обсуждение см. в Приложении 1. Институты, распределяющие между людьми информацию и функцию исполнения наказания, также могут отражать подобную асимметричную информацию (см.: [Kali, 1999; Appen, 2003]).

щем. Напротив, есть данные, говорящие о том, что купцы, вероятно, принимали участие в коллективном наказании и тогда, когда они считали данного агента честным. В процитированном выше письме Маймун недвусмысленно указывает на то, что, по его мнению, агент Нахарая был честным и что «его не надо обвинять [в мошенничестве]». Маймун боялся того, что если агента открыто обвинят, это повлияет на его отношения с этим агентом, видимо, потому, что Маймуну придется участвовать в коллективном наказании<sup>48</sup>.

Модель, основанная на типологии агентов, вероятно, не способна удовлетворительно объяснить некоторые исторические явления. Например, как мы уже указывали, магрибцы не поддерживали агентских отношений с еврейскими торговцами из Италии, хотя (если не принимать в расчет агентские издержки) считали такие отношения весьма прибыльными. Модель, основанная на типологии агентов, может объяснить это поведение, однако она требует либо привязки стратегий к социальным связям, либо допущения, что члены одной группы не могут проверить, мошенничал ли когда-либо определенный член другой группы (в предположении, что немагрибцы не могли бесплатно пользоваться информацией, собранной магрибцами, которые за ними наблюдали).

Ни один из вариантов не кажется привлекательным. Нет

---

<sup>48</sup> См.: [DK 22, b, lines 5ff.; Gil, 1983a, p. 97–106]. Подобные рассуждения заставили отказаться от модели, в которой затратное участие в коллективном наказании мотивируется наказанием тех индивидов, которые не смогли наказать мошенника (см.: [Pearce, 1995; Kandori, 1992]).

никаких оснований полагать, что различные еврейские торговцы отдавали предпочтение одним из своих партнеров перед другими. К тому же определенного индивида, работавшего в качестве агента, можно было легко отследить, поскольку купцы могли изучить груз судна, права собственности на него и его место назначения [Goitein, 1967, p. 336–337].

Используемая нами модель, основанная на исторических данных, демонстрирует иной механизм, который способен обеспечить коллективное наказание и объяснить другие исторические явления. В этой модели коллективное наказание оказывается осуществимым (благодаря доступности информации) и самоподдерживающимся (благодаря связи между ожиданиями касательно будущего найма и потока ренты, необходимой для сохранения верности агента). Чтобы упростить изложение, модель не будет рассматривать, насколько значимо несовершенство мониторинга<sup>49</sup>. Модель призвана

---

<sup>49</sup> Чтобы учесть асимметрию и несовершенство информации, а также коммерческую неопределенность, представляемую здесь модель можно расширить следующим образом: за доходом следит только агент, причем этот доход является случайной величиной  $x$  в промежутке  $[a, b]$ . Агент сообщает о получении прибыли  $y \in [a, b]$ . Заработная плата – это контракт, являющийся функцией от отчета агента:  $w: [a, b] \rightarrow [a, b]$ ,  $w(y) \leq y \forall y$ . Купец оценивает полученный доход с вероятностью  $f(y, x)$ , где  $1 > f(\cdot) > 0$ , для  $\forall y \neq x$  (асимметрия информации), и  $f(\cdot) > 0$ , когда  $x = y$  (несовершенный мониторинг). Траектория игры в моделях с несовершенным мониторингом характеризуется эпизодами отсутствия кооперации; в некоторые периоды агента наказывают за замеченное мошенничество тем, что его не нанимают (см. Приложение В, раздел В.2.7).

на выразить сущность межтранзакционных связей и соответствующих институциональных элементов, которые определяли поведение магрибских купцов.

Рассмотрим экономику с совершенной и полной информацией, в которой есть  $M$  (купцы) и  $A$  (агенты), каждый из них проживает бесконечное число периодов. Естественно, срок жизни магрибских купцов не был бесконечным, однако родственники считались морально ответственными за бизнес друг друга, сыновья торговцев обычно становились торговцами, выступая для родителей своего рода страховым полисом по старости<sup>50</sup>. Следовательно, ценность чьей-либо репутации к старости не уменьшалась. Таким образом, при рассмотрении условий, благодаря которым репутация поддерживает честность, вполне разумно предполагать наличие бесконечного горизонта.

Предположим (в соответствии с историческими данными), что купцов меньше, чем агентов,  $M < L$ <sup>51</sup>. У агентов есть фактор дисконтирования  $b$ , а незанятый агент получает гарантированную полезность  $w > 0$ .

В каждый из периодов определенный агент может быть

---

<sup>50</sup> См.: [Goitein, 1973, p. 60; Goitein, 1978, p. 33ff.], где отмечается, что «и государство, и общественное мнение обычно считали отца, брата или какого-то более дальнего родственника данного индивида ответственными за его обязательства, хотя закон сам по себе, и исламский, и иудейский, не признает такого требования».

<sup>51</sup> Точнее исторические данные указывают на то, что купцы не откладывали завершение отношений с агентами из страха, что не смогут нанять другого агента.

нанят только одним купцом и купец может нанимать только одного агента. Кто кого конкретно наймет, определяется случайно, но купец может ограничить свой выбор подмножеством незанятых агентов, о которых купец знает, что ранее они предпринимали определенные действия<sup>52</sup>.

Купец, который не нанимает агента, получает выигрыш  $k > 0$ . Совокупный доход от кооперации составляет  $y$ . Купец, нанимающий агента, определяет, какую оплату ( $W > 0$ ) ему предложить. Поскольку нанятый агент держал капитал купца, логично предположить, что получение оплаты агентом гарантировано. Нанятый агент может решать, быть ему честным или мошенничать, а его действия становятся элементом публично доступной информации. Если агент честен, выигрыш купца составляет  $y - W$ , а выигрыш агента –  $W$ . Если он мошенничает, его выигрыш составит  $a > 0$ , а выигрыш купца –  $y - a$ . Предполагается, что  $y > k + w$  (кооперация эффективна);  $y > a > w$  (мошенничество влечет потерю, и агент предпочитает мошенничество получению гарантированной полезности), а  $k > y - a$  (купец предпочтет не нанимать агента и получить  $k$ , а не быть обманутым или выплатить агенту сумму, равную той, которую агент может получить мошенническим путем).

После распределения выигрышей каждый купец может решить, прекратить ли ему отношения со своим агентом.

---

<sup>52</sup> Далее мы предполагаем, что вероятность повторного соответствия с тем же самым агентом равна нулю.

Однако есть вероятность  $t$ , что он будет вынужден прекратить их. Необходимость переносить торговлю в другие места и переключаться на другие товары, а также высокий уровень неопределенности торговли и жизни в XI в. ограничивали возможности купца брать на себя обязательства относительно будущей оплаты труда агентов или их найма. Следовательно, модель предполагает схему с постоянной оплатой (которая в действительности использовалась магрибцами), а также ограниченную возможность принимать обязательства по найму агента в будущем<sup>53</sup>. Наконец, оплата не определялась ни политически, ни юридически, причем у нас нет данных о каких-либо спорах касательно определения размера оплаты труда. Соответственно анализ предполагает, что нет подгрупп, которые были бы организованы таким образом, чтобы влиять на определение размера оплаты труда.

Анализ этой модели, являющейся версией односторонней дилеммы заключенного, показывает, почему у магрибцев коллективное наказание стало самоподдерживающимся. Рассмотрим многостороннюю (коллективную) комбинацию стратегий наказания. Купец предлагает агенту оплату  $W^*$ , снова нанимает того же агента, если тот был честным (если только они не были вынуждены расстаться);

---

<sup>53</sup> Модель сдельной оплаты, в которой результат выводится эндогенно, см. в: [MacLeod, Malcolmson, 1989]. Их подход тоже может быть использован здесь. Левин [Levin, 2003] установил, что самоподдерживающиеся контракты в повторяющихся условиях с моральным риском обычно оказываются простыми и постоянными.

увольняет агента, если тот мошенничал; никогда не нанимает агента, который когда-либо мошенничал в отношениях с каким-либо купцом; (случайно) выбирает агента из ненаятых агентов, которые никогда не мошенничали, если происходит вынужденное расставание с текущим агентом. Стратегия агента заключается в том, чтобы оставаться честным, если ему платят  $W^*$ , и мошенничать, если ему платят меньше  $W^*$ . Является ли многосторонняя стратегия наказания совершенным по подыграм равновесием? Накажет ли купец агента, который не обманывал его?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо рассмотреть факторы, определяющие оплату  $W^*$ , которая предлагается купцами. Пусть  $h_h$  обозначает вероятность того, что ненаятый честный агент (т. е. агент, который был честным, когда его нанимали в последний раз) будет нанят снова. Пусть  $h_c$  обозначает вероятность того, что ненаятый мошенник (т. е. агент, который смошенничал, когда его нанимали в последний раз) будет нанят снова. Теорема III.1 задает соотношение между параметрами модели, данными вероятностями и наименьшей оплатой, наилучшей реакцией на которую будет честность со стороны агента<sup>54</sup>.

Теорема III.1

Предположим, что  $\delta \in (0,1)$ ,  $h_c < 1$ .

---

<sup>54</sup> Эта спецификация делает возможным изучение оптимальной оплаты и при многосторонней, и при двусторонней стратегии наказания, к обсуждению которой мы вернемся в дальнейшем.

*Оптимальная оплата* (минимальная (симметричная) оплата, наилучшей реакцией на которую, если она предлагается всеми купцами, будет честность со стороны агента) – это  $W^* = w(\delta, h_b, h_c, \tau, \bar{w}, \alpha) > \bar{w}$ , где  $w$  монотонно снижается по  $\delta$  и  $h_b$  и монотонно растет по  $h_c, \tau, \bar{w}$  и  $\alpha$ <sup>55</sup>. (Доказательство приводится в Приложении III.1.)

В условиях многосторонней стратегии наказания мотивация агента, заставляющая его быть честным, складывается из пряника, предполагающего получение надбавки к его гарантированной полезности, и кнута в форме увольнения. Если разница между текущей ценностью ожидаемой полезности ненаятого мошенника за всю его жизнь и тем же значением полезности нанятого агента больше, чем выигрыш от мошенничества в одном периоде, тогда наилучшая реакция агента – быть честным.

Следовательно, оптимальная оплата снижается, если честный агент с большей вероятностью получает будущие надбавки к оплате ( $h_b$  выше), может меньше заработать путем мошенничества (а ниже), с большей вероятностью остается нанятым, если он честен ( $\tau$  ниже), имеет худшие возможности в любом другом месте ( $\bar{w}$  ниже) и имеет меньшие шансы быть нанятым в случае мошенничества ( $h_c$  ниже). Кроме того, оптимальная оплата уменьшается, когда ценность бу-

---

<sup>55</sup> Точнее, эта монотонность оказывается слабой вблизи крайних значений параметров.

дущего дохода для агента повышается (б выше), поскольку вознаграждение за честность и наказание за мошенничество осуществляются в будущем.

Чтобы многосторонняя стратегия наказания создавала симметричное совершенное по подыграм равновесие, каждый купец должен считать наем агентов оптимальным решением. На равновесной траектории это условие означает, что оплата устанавливается на достаточно низком уровне, т. е.  $W^* = w(., h_c, h_h) < \gamma - k$ , где  $h_c = 0$ , а  $h_h = \tau M / (A - (1 - \tau)M)^{56}$ . Предположим, что это условие удовлетворено. Сочтет ли купец оптимальным наказать того агента, который его не обманывал? Когда перемена агентов не предполагает издержек (как мы пока здесь считаем), купцы вполне могут наказать мошенника, и тогда многосторонняя стратегия наказания оказывается совершенным по подыграм равновесием. Однако достоверность многостороннего наказания, которая покоится на такой хрупкой посылке, не является удовлетворительным решением. Очевидно, Маймун бен Хальфа считал, что наказание сицилийского агента влечет определенные издержки. Следовательно, более важным вопросом является то, действительно ли многосторонняя стратегия наказания мотивирует купца *строго* отдавать предпочтение найму честного агента, а не мошенника.

Как показывает теорема III.2, купец строго предпочитает нанимать честного агента в условиях многосторонней стра-

---

<sup>56</sup> Эти вероятности определяются стратегиями.

тегии наказания просто потому, что мошенник не будет нанят другими купцами. Ожидается, что честного агента наймут в будущем, а агент, который когда-либо мошенничал, нанят не будет. Поскольку оптимальная оплата понижается по мере роста вероятности будущего найма, оптимальная оплата мошенника выше, чем оплата честного агента. Следовательно, каждый купец строго отдает предпочтение найму честного агента. Нескоординированная реакция всех купцов и взаимосвязи между их ожидаемым будущим поведением и оптимальной оплатой агента в восприятии каждого отдельного купца обеспечивают солидарность стимулов. Возможность вынужденного расставания с агентом связывает оптимальную оплату отдельным купцом своего агента и ожидаемые будущие отношения агента с другими купцами. Эта связь увеличивает оптимальную оплату мошенника, делая ее выше оплаты честного агента, поскольку наказания не зависят от прошлого поведения агента, тогда как вознаграждения зависят. Следовательно, купцы считают оптимальным следовать многостороннему наказанию, *хотя* стратегия агента не требует обманывать каких-либо купцов, пренебрегших коллективным наказанием, *несмотря* на то что мошенничество в прошлом не указывает, что агент является «лимоном». Таким образом, беспокойство Маймуна из-за выдвинутого Нахараем толкования действий его агента было вполне обоснованно, поскольку открытое обвинение могло вызвать нескоординированную реакцию, отразившуюся на

бизнесе, который Маймун вел с этим агентом<sup>57</sup>.

### Теорема III.2

Предположим, что  $\delta \in (0,1)$ , а  $h < 1$ . При многосторонней стратегии наказания купец *строго* предпочитает нанимать честного агента. (Доказательство дано в Приложении 111.1.)

## 4. Коалиция магрибских торговцев: теория и косвенные подтверждения

Исторические примеры, рассмотренные в разделе 2, наводят на мысль, что исполнение контрактов среди магрибцев достигалось коллективным наказанием. Модель и равновесный анализ на ее основе подкрепляют предположение о важности репутационного механизма, указывая на его логическую согласованность. Но мы можем достичь большего. Можно придать нашей гипотезе дополнительную весомость, рассмотрев некоторые выводы из модели. согласо-

---

<sup>57</sup> В одном из документов [Bodl. MS Heb., a2, f. 17, sect. D; Goitein, 1973, p. 104] обнаруживается и другой, хотя и связанный с этим, способ, благодаря которому ожидания коллективного наказания могут сделать последнее самоисполняющимся. Поскольку торговцы обычно действовали и как купцы, и как агенты, они поддерживали «открытые счета» с другими торговцами, т. е. счета, оплата по которым осуществлялась с определенной периодичностью. Когда распространялся слух, что у данного агента какие-то затруднения, у торговцев возникали опасения, что он не сможет расплатиться с ними по долгам. В качестве предупредительной меры они переставали отправлять ему товары и придерживали деньги, которые были должны ему.

ванное объяснение исторических наблюдений может быть развито на основе положения о том, что коалиция управляла отношениями с агентами. Можно выдвинуть ряд основанных на этом положении предположений, которые должны найти подтверждение в исторических данных.

История богата фактами, которые хотелось бы объяснить. Магрибцы были потомками купцов, живших до первой половины X в. в Аббасидском халифате, центром которого был Багдад. Военные конфликты и политическая нестабильность заставили этих купцов эмигрировать в X в., в основном в Тунис, который в те времена процветал, находясь под контролем Фатимидского халифата. Со временем они начали торговать на территории от Испании до Константинополя. Необходимые для этой торговли отношения с агентами могли устанавливаться и с не-магрибскими торговцами (еврейскими или мусульманскими), однако свидетельств таких отношений крайне мало. Наоборот, члены группы магрибских торговцев эмигрировали в Испанию, Сицилию, Египет и Палестину. Поколениями члены этих колоний поддерживали агентские отношения с потомками других магрибских торговцев<sup>58</sup>.

Поскольку магрибцы жили в арабском мире столетиями, они усвоили соответствующие обычаи и язык. Следовательно, эмиграция за пределы арабской сферы влияния стала

---

<sup>58</sup> См.: [Goitein, 1967, p. 156–159, 186–192; Gil, 1983b, vol. 1, p. 200ff.; Greif, 1985, p. 124–127].

сложной и в культурном, и в материальном отношении. Действительно, магрибцы не стали эмигрировать в возникающие торговые центры Италии, хотя они отлично понимали, что торговля с христианским миром весьма выгодна<sup>59</sup>. Такое понимание отражено, например, в словах одного купца из Палермо, который примерно в 1035 г. жаловался, что даже римляне (т. е. христиане – по их латинскому названию) не готовы покупать низкосортный черный имбирь<sup>60</sup>. Предположительно, часто им можно было с легкостью продать низкосортные товары по цене, которую никто другой не стал бы платить.

Несмотря на вполне осознаваемую прибыльность этой торговли, магрибские торговцы не завязывали агентских отношений с еврейскими торговцами из Италии, которые были весьма активны в этот период. Общины, внутри которых работали магрибские купцы, поддерживали связи с итальянскими еврейскими общинами. Кроме того, не было никаких политических ограничений, который могли бы сдерживать сотрудничество магрибцев и итальянских евреев. Однако нет никаких данных, подтверждающих наличие агентских отношений между магрибцами и еврейскими торговцами из христианского мира.

В тех торговых центрах, куда эмигрировали магрибские

---

<sup>59</sup> См.: [TS 8 Ja I, f. 5; Goitein, 1973, p. 44–45; Goitein, 1973, p. 211; Greif, 1989].

<sup>60</sup> См.: [Dropsie 389, b, lines 6ff.; Goitein, 1973, p. 45]. См. также: [Bodl. MS Heb., c28, f. 11, lines 11–13].

торговцы, уже существовала сложившаяся еврейская община, в которую интегрировались магрибцы. Занимаясь международной торговлей, они сохраняли свою особую социальную идентичность. Эта идентичность отражена в документах, где они сами себя называют «наш народ, магрибцы, путешественники (торговцы)»<sup>61</sup>.

Магрибцы действовали в регионе Средиземного моря на протяжении всего XI в., пока рост итальянского и европейского военного и коммерческого влияния не вытеснил купцов мусульманского мира. Тогда магрибцы занялись торговлей в Индийском океане, которую поддерживали до конца XII в., когда мусульманские правители Египта вынудили их от нее отказаться<sup>62</sup>. В этот момент они слились с более крупными еврейскими сообществами и ушли с исторической сцены.

Эти исторические наблюдения позволяют поставить весьма интригующие вопросы. Почему магрибцы не устанавливали столь явно выгодные агентские отношения с немагрибцами? Как то, что агентские отношения регулировались коалицией, могло согласовываться с возможностью выбора агентов из числа нечленов коалиции? Возможность найма агентов, не входивших в коалицию, как кажется, подрыва-

---

<sup>61</sup> См.: [Gil, 1971, p. 12–15; Gil, 1983b, vol. 1, p. 215, 223; Goitein, 1967, p. 30–34, 148–149, 157; Greif, 1985, p. 153, n. 32]. См.: [DK 13, sect. G, F; Goitein, 1973, p. 32; TS Box Misc. 25, f. 106, a, line 9; Gil, 1983b, vol. 2, p. 734; TS 13 J 26, f. 24, b, lines 3–5; TS Box Misc 25, f. 106, line 9; Gil, 1983b, vol. 2, p. 601, 734].

<sup>62</sup> О магрибской торговле в Индийском океане см.: [Fischel, 1958].

ет обязательство купцов – членов коалиции нанимать в будущем только честных агентов и соответственно подрывает эффективность коллективного наказания, поскольку агенты получают возможность завязать агентские отношения с купцами, которые не были членами коалиции. Что гарантировало закрытость коалиции? Почему эта закрытость была самоподдерживающейся и, таким образом, стабильной?

Для подтверждения гипотезы о том, что отношениями с агентами управляла коалиция, эти моменты следует объяснить так, чтобы объяснение не противоречило данной гипотезе. Кроме того, теоретические положения, согласуемые с этим утверждением, должны быть способны связать магрибскую иммиграцию в Тунис с возникновением коалиции, а также объяснить тот факт, что магрибцы сохраняли свою социальную идентичность лишь до тех пор, пока продолжали заниматься международной торговлей.

Чтобы разобраться с этими вопросами, мы должны изучить взаимосвязь между коалициями и эффективностью. Коалиция повышает эффективность в ситуации, когда отношения с агентами регулируются двусторонней стратегией наказания. Эта двусторонняя стратегия идентична многосторонней стратегии наказания, за одним исключением: купцы не руководствуются при найме прошлым поведением (у них нет информации о прошлых действиях, они не ожидают, что другие будут руководствоваться при найме агентов этой информацией, или же они не следят за оплатой агентов и счи-

тают, что мошенничество отражает недостаточную оплату).

В условиях двусторонней стратегии наказания купцы не нанимают агентов в ситуациях, когда они наняли бы агентов при действии многосторонней стратегии наказания. Рассмотрим, как пример, случай, когда каждый купец обязуется нанимать агента только на один период  $t = 1$ ). В подобных условиях, т. е. при двусторонней стратегии наказания, при любой конечной оплате агенты будут мошенничать. Следовательно, их вообще никогда не будут нанимать. Напротив, при многосторонней стратегии наказания агент принимает в расчет то, как мошенничество по отношению к конкретному купцу отразится на его будущей занятости у других купцов. Оптимальная оплата будет конечной и может быть достаточно низкой, чтобы поддерживать кооперацию.

Действительно, отношения с агентами у магрибцев были в высшей степени гибкими, поскольку купцы работали одновременно через нескольких агентов, даже если те находились в одном и том же торговом центре. Отношения с агентами с легкостью начинались и прекращались в зависимости от нужд купцов [Stillman, 1970; Greif, 1985].

Теорема III.3 показывает, что в целом многосторонняя стратегия наказания поддерживает кооперацию, тогда как двусторонняя стратегия наказания не может достичь такого результата в силу ограниченной возможности каждого купца соблюсти обязательство снова нанять честного агента, уменьшив вероятность того, что мошенник будет нанят по-

вторно, т. е.  $h_c$ .

### Теорема III.3

Для простоты изложения предположим, что фактор дисконтирования агентов стремится к единице ( $\delta \rightarrow 1$ ). Определим отношение агентов к купцам как  $a = A/M$ . Напомним, что  $\bar{w} < a$  и  $a > 1$ . При данном  $a$  кооперация возможна для  $\tau \in [0, 1]$ , если и только если  $\gamma - \kappa \geq (a - 1) \bar{w} + \alpha + \varepsilon$ ,  $\forall \varepsilon > 0$  при двусторонней стратегии наказания, но тогда и только тогда, когда  $\gamma - \kappa \geq a \bar{w} + \varepsilon$ ,  $\forall \varepsilon > 0$  при многосторонней стратегии наказания. При данном  $\tau$  кооперация выполнима для всех  $a \geq 1$  тогда и только тогда, когда  $(\gamma - \kappa) \geq \alpha \varepsilon$ ,  $\forall \varepsilon > 0$  при двусторонней стратегии наказания, но тогда и только тогда, когда  $(\gamma - \kappa) \geq \bar{w} + \varepsilon$ ,  $\forall \varepsilon > 0$  при многосторонней стратегии наказания (Доказательство дано в Приложении III.1.)

Многосторонняя стратегия наказания повышает эффективность, поскольку она обеспечивает кооперацию в тех условиях, когда способность каждого купца принимать обязательства по найму агента в будущем ограничена. Пока эта способность купца остается несовершенной, коалиция уменьшает оплату агента  $W^*$  по отношению к оплате, превалирующей, когда отношениями с агентами управляет двусторонняя стратегия наказания. Это уменьшение отражает снижение вероятности того, что будет нанят мошенник ( $h_c$ ), и повышение вероятности того, что нанят будет честный агент ( $h_h$ ). Это уменьшение оплаты повышает эффективность, делая отношения с агентами выгодными в тех си-

туаациях, когда совокупный выигрыш от кооперации относительно низок (низкая  $\gamma$ ). Хотя в подобных случаях кооперация эффективна, она может быть инициирована лишь когда выгодна купцу, т. е.  $W^* < \gamma - k$ . Поскольку оплата в условиях многосторонней стратегии наказания ниже, чем при двусторонней, в первом случае кооперация инициируется чаще. Уменьшение оплаты и повышение эффективности предполагают, что организация отношений с агентами через коалицию увеличивает прибыль купцов – членов коалиции и, возможно, увеличивает ожидаемую на протяжении жизни полезность, получаемую честным агентом – членом коалиции, по отношению к аналогичной полезности, получаемой агентом в условиях двусторонней стратегии наказания.

Выигрыш в эффективности, порождаемый коалицией, способствует ее возникновению. Коалиция награждает купцов-членов и агентов так, что это способствует развитию агентских отношений между членами коалиции. Следовательно, влияя на эффективность и прибыльность, убежденность в том, что члены коалиции будут нанимать и наниматься только внутри своего круга, может быть самоподдерживающейся: купцы – члены коалиции имеют мотивацию устанавливать агентские отношения с агентами – членами коалиции, а агенты – члены коалиции извлекают большую выгоду, когда их нанимают купцы – члены коалиции.

Достижению этого результата способствуют и иные факторы. Ожидания будущего найма, польза, приносимая сетью

передачи информации, и стратегические соображения мешали членам коалиции устанавливать агентские отношения с теми, кто в ней не состоял, а также отвращали нечленов коалиции от установления агентских отношений с ее членами.

Чтобы понять влияние этих факторов, рассмотрим экономику с двумя идентичными коалициями. По определению, члены коалиции, как ожидается, не станут устанавливать межкоалиционные агентские отношения. Будут ли эти ожидания самоподдерживающимися? Купец инициирует установление межкоалиционных агентских отношений только в том случае, когда ожидается (т. е. когда существуют соответствующие институционализированные отношения), что другие купцы коалиции будут использовать многостороннюю стратегию наказания против агента-члена, обманувшего купца, не состоящего в коалиции. В противном случае купец строго отдает предпочтение установлению агентских отношений внутри коалиции, поскольку оптимальная оплата в межкоалиционных агентских отношениях равна  $w$  ( $.,h_c = h_h > 0$ ), которая, согласно теореме III.1, обязательно выше, чем оптимальная оплата во внутрикоалиционных отношениях  $w$  ( $.,h_c = 0, h_h > 0$ ). Для существования этой разницы в оплате достаточно, чтобы купец не был уверен в том, что в межкоалиционных отношениях будет применяться многосторонняя стратегия наказания<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup> Формальный анализ этого рассуждения представлен в теоремах IX.4 и IX.5, в которых рассматривается более общий случай – следствия различных убежде-

Купец, вероятнее всего, не будет уверен, что многосторонняя стратегия наказания будет выполняться в межкоалиционных отношениях, поскольку между коалициями существуют определенные информационные барьеры, а также в силу некоторых стратегических соображений. Тот факт, что внутри коалиции каждый торговец известен остальным, позволяет информационному потоку, который не контролируется агентом, упрощать мониторинг и информировать торговцев о фактах мошенничества. Этот механизм не работает в межкоалиционных отношениях с агентами. Кроме того, члены коалиции имеют стратегический мотив игнорировать обвинения аутсайдера (постороннего), относящиеся к поведению того или иного агента – члена коалиции.

Если члены коалиции просто принимают на веру слова аутсайдера, агент оказывается уязвимым для шантажа со стороны лиц, не входящих в коалицию. Это снижает ожидаемую полезность, которую он предполагает получить в течение жизни как честный агент. Такое снижение полезности оборачивается затратами купцов – членов коалиции, поскольку оно увеличивает оптимальную оплату агентов. Следовательно, члены коалиции считают оптимальным игнорировать обвинения аутсайдеров. И наоборот, обвинения инсайдеров, по всей вероятности, не будут игнорироваться, поскольку могут быть оценены более точно, причем куп-

---

ний, относящихся к поведению вне траектории игры для мотивации установления внутриэкономических агентских отношений.

пец-инсайдер ставит собственную репутацию в зависимость от правдивости своего обвинения агента.

Халуф бен Муса, видимо, сожалел о том, что проигнорировал обвинения инсайдеров. В ответ на обвинение партнера, что он присвоил доход от продажи его товаров, Халуф бен Муса написал ему следующее: «Если бы я слушал то, что говорят люди, я бы никогда не стал работать с вами»<sup>64</sup>.

Поскольку многосторонняя стратегия наказания не применяется в межкоалиционных отношениях, оплата, необходимая для того, чтобы поддерживать честность агента в подобных отношениях, выше внутрикоалиционной оплаты. Следовательно, купцы уже не хотят устанавливать межкоалиционные агентские отношения. Ожидания того, что такие агентские отношения не будут устанавливаться, становятся самоподдерживающимися.

Отметим, что этот результат сохраняется даже в тех ситуациях, когда подобные межкоалиционные отношения более эффективны. Точнее, межкоалиционные агентские отношения не будут устанавливаться, если увеличение выигрыша за счет кооперации не компенсирует купцу увеличение оплаты агента.

Ожидания относительно будущего найма, природа сетей передачи информации и стратегические соображения гаран-

---

<sup>64</sup> См.: [Bodl. MS Heb., a3, f. 13, sect. B; Goitein, 1973, p. 121], а также: [DK 13, sect. G; ULC Or. 1080 J 48; Bodl. MS Heb., a2, f. 17; Goitein, 1973, p. 32, 92–93, 103; Goitein, 1967, p. 168, 196; Greif, 1985, p. 143].

тируют самоподдержание коалиции. Эти факторы подталкивают купцов – членов коалиции нанимать только агентов – членов коалиции и лишают этих купцов желания нанимать агентов, не входящих в коалицию. Они позволяют купцам – членам коалиции брать на себя обязательство нанимать только агентов – членов, даже если возможно установить выгодные агентские отношения с нечленами коалиции. В то же время эти факторы делают эффективным коллективное наказание, отвращая купцов, не входивших в коалицию, от найма агентов, которые в нее входили, т. е. позволяя таким агентам принимать на себя обязательство не вступать в агентские отношения за пределами коалиции. Эти факторы, расстраивая межкоалиционные агентские отношения, способствуют тому, что убеждения, на которых покоится коалиция, становятся самоподдерживающимися. Следовательно, как только коалиция сформирована благодаря какому-либо историческому процессу, агентские отношения смогут устанавливаться только среди торговцев, к которым относятся исходно кристаллизовавшиеся убеждения.

Эти теоретические наблюдения указывают, что неформальные социальные сети для передачи информации, которые стали доступны магрибцам в процессе иммиграции в Тунис, позволили им поддерживать агентские отношения на основе многосторонней стратегии наказания<sup>65</sup>. Процесс им-

---

<sup>65</sup> Это было необходимым, но не достаточным условием. В главе IX разбирается значение культурных убеждений, ведущих к созданию коалиции.

миграции определил социальную идентичность (позицию) индивидов, по отношению к которым были заданы ожидания коллективного наказания и будущего найма. В пределах итоговой коалиции информация, относящаяся к обстоятельствам, с которыми столкнулся определенный агент, была, по существу, бесплатной, поскольку ее получали как побочный продукт коммерческой деятельности и она поступала вместе с коммерческой корреспонденцией. Тот факт, что предельные издержки на получение этой информации были практически нулевыми, весьма важен: он определял достоверность утверждения купца, заявлявшего, что он будет следить за своими агентами. Без подобного мониторинга агентов репутационный механизм не смог бы работать<sup>66</sup>.

После того как такие убеждения институционализировались, т. е. была сформирована коалиция магрибских торговцев, только потомки магрибцев воспринимались другими в качестве членов коалиции и, следовательно, только они и могли становиться членами. Факторы, которые стимулировали внутрикоалиционные агентские отношения и препятствовали установлению агентских отношений с нечленами, сделали само членство весьма ценным активом. По этой причине потомки магрибских торговцев продолжали действовать в международной торговле в качестве членов коали-

---

<sup>66</sup> Согласно развиваемой здесь теории, агенты не мошенничают. Следовательно, если мониторинг агентов затратен, он недостоверен. Зная о том, что купцы не будут следить за ними, агенты будут мошенничать. Предвидя это, купец не станет нанимать агентов.

ции магрибских торговцев. Это, в свою очередь, предполагало, что у каждого торговца был достаточно длительный горизонт, позволяющий сделать репутационный механизм эффективным – ведь если торговец допускал оплошность, наказать могли его детей.

Поскольку в географическом отношении магрибцы расширяли свою торговлю, польза от внутрикoалиционных агентских отношений стала достаточно большой, чтобы стимулировать эмиграцию и основание колоний в других торговых центрах. Поскольку магрибские купцы имели мотив нанимать других членoв коалиции, они могли брать на себя обязательства нанимать в будущем магрибских агентов. Это гарантировало эмигрантам компенсацию издержек эмиграции.

Эмиграция в Италию была осложнена культурными факторами и потому не получила развития. Итальянских евреев – нечленoв коалиции не нанимали в качестве агентов, несмотря на общность религии и потенциальную выгоду от торговли с агентами, поскольку дополнительные выигрыши от установления агентских отношений за пределами коалиции не компенсировали относительно высокие агентские издержки<sup>67</sup>.

---

<sup>67</sup> Гойтейн [Goitein, 1967] предполагает, что отсутствие данных о подобных отношениях указывает на пробелы в выборке, поскольку корреспонденты не проезжали через Египет. Однако гениза богата документами, отражающими отношения с различными агентами в Северной Африке, Сицилии и Испании. Во многих случаях мы узнаем о торговле в Испании из коммуникации с агентами в Сици-

Социальной структурой магрибских торговцев была организация, обеспечивающая их исходным механизмом передачи информации, который был необходим для возникновения экономического института, – коалиция магрибских торговцев. Этот экономический институт, служивший для управления агентскими отношениями, обеспечивал интеракции, необходимые для поддержания социальной структуры. При этом социальная идентичность магрибцев выполняла функцию инструмента координации ожиданий, необходимой для функционирования коалиции. Когда мусульманские правители вынудили магрибцев прекратить заниматься международной торговлей, а сама коалиция завершила свою работу, мотивация для социальных взаимодействий ослабла, их социальная структура утратила свои жизненные силы, а сами магрибские торговцы ассимилировались с более крупным еврейским сообществом.

Обсуждение достоверности коллективного наказания и эндогенных потоков информации наводит на мысль, что пока коалиция магрибских торговцев существовала, ее функционирование зависело главным образом от поддержания

---

лии, а этот остров находился именно на дороге в Италию. В соответствии с выдвинутой здесь идеей магрибцы интегрировались в другие сообщества, когда такая интеграция не была связана с агентскими отношениями. Такие неагентские отношения довольно полно отражены в генизе [Ibid.], но данные об агентских отношениях встречаются редко. Например, в письмах Нахарая бен Ниссима, наиболее значительного в XI в. магрибского торговца из Фустата, лишь двое из 97 различных торговцев являются мусульманами [Michael, 1965].

соответствующего размера. Достоверность коллективного наказания основывается на том, что коалиция достаточно велика, чтобы одного агента можно было использовать в качестве замены другому, если последний мошенничает. Однако если прочие условия не меняются, увеличение размера коалиции влечет замедление циркуляции информации и, следовательно, отсрочку наказания (что в модели может быть выражено через представление коэффициента дисконтирования во времени в качестве возрастающей функции от размера коалиции).

Гипотеза относительно действия многостороннего репутационного механизма еще больше подкрепляется мотивами, объясняющими методы бухгалтерского учета и найма агентов, практикуемые магрибскими торговцами. Агентские отношения среди магрибцев напоминали отношения между современной фирмой и ее сотрудниками тем, что в обычном случае никакие явные правовые обязательства не регулировали продолжительность таких отношений. Когда обязательство принималось, оно распространялось на короткий промежуток времени. Длительность агентских отношений варьировалась от одного сезона до нескольких поколений – в последнем случае сыновья сменяли отцов в роли агентов<sup>68</sup>.

---

<sup>68</sup> См.: [Goitein, 1967, p. 169–170, 178; Greif, 1985, p. 133]. В итальянских торговых городах отношения комменды (*commenda*) также характеризовались краткосрочностью (см., напр.: [Lopez, 1952, p. 323]). Сыновья не наследовали бизнес отцов как таковой, однако представители более молодого поколения начинали оказывать агентские услуги друг другу.

Магрибские торговцы пользовались системой, в которой велся учет по каждой отдельной сделке, а не по всем в совокупности, так что фиксировались доходы и расходы, связанные с каждой сделкой [Goitein, 1967, p. 178, 204–209].

Такая практика торговли согласуется с действием репутационного механизма внутри коалиции. Каждый раз, когда используется репутационный механизм, купец может предпочесть краткосрочные контракты. Ведь чем короче контракт, тем скорее купец сможет обнаружить отклонения и тем меньше ему придется платить, чтобы поддержать верность агента. Бухгалтерская система, нацеленная на учет каждой сделки в условиях использования репутационного механизма, более эффективна, чем система, фиксирующая сделки совокупно, поскольку она упрощает сравнение отчетов агентов с любой значимой в том или ином случае информацией.

Исторические данные заставляют поднять и другие непростые вопросы. Почему большинство магрибских торговцев работали и как купцы, и как агенты? Почему магрибцы нанимали агентов, используя особые контрактные формы? Почему в других, вполне сравнимых с магрибскими, группах торговцев, например, у итальянцев, которые также действовали в те времена, превалируют иные практики? Была ли эффективность и прибыльность достаточной, чтобы привести к образованию коалиции? На эти вопросы проще ответить в контексте сравнительного исследования этих

групп, представленного в главе IX<sup>69</sup>.

## 5. Заключительные комментарии

Коалиция магрибских торговцев снижала остроту проблем исполнения контактов и координации. Эти проблемы возникали в сложной торговле, характеризующейся асимметричной информацией, медленной коммуникационной технологией и ограниченной правовой исполнимостью контрактов. Внутри коалиции информационные потоки обеспечивали мониторинг и делали известными факты мошенничества, тогда как купеческое сообщество координировало реакцию на них. Многостороннее наказание, ценность информационных потоков для коммерческого успеха и значимость купеческого права как замены исчерпывающих контрактов породили премии к оплате и к капиталу. Получение этих премий определялось прошлым поведением, тогда как преемственность между поколениями гарантировала наличие достаточно долгосрочного горизонта, поддерживающего действие репутационного механизма. Поскольку текущая ценность премий была выше той, что агент мог получить путем мошенничества, агенты могли брать на себя достоверные обязательства вести себя честно, а купцы могли им верить.

---

<sup>69</sup> Исторические данные указывают еще на один занятный вопрос: почему магрибские агенты не мошенничают и начинают действовать в качестве купцов? Представленная здесь модель игнорирует эту проблему, предполагая, что агент потребляет все, что присваивает. К этой проблеме я вернусь в главе IX.

Коалиция отражает межтранзакционные связи и институциональные элементы, экзогенные для каждого индивида, на чье поведение она влияла. Она служит иллюстрацией значимости выхода за пределы классической теории контрактов в экономике [Hart, Holmstrom, 1987], которая изучает, как двусторонние контракты снимают контрактные проблемы.

Изучение магрибцев показывает значение социального контекста для снижения остроты двусторонних контрактных проблем. Группа магрибских торговцев была инструментом связывания транзакций, распределяющих информацию среди купцов, и стимулирования личного знакомства, необходимого для того, чтобы сделать угрозу коллективного наказания достоверной. Убеждения о будущем найме и коллективном наказании, присущие членам этой организации, связывали каждую транзакцию купца и агента с будущими транзакциями агентов и всех магрибских торговцев.

Группа магрибских торговцев и общеизвестная убежденность в коллективном наказании были экзогенными для каждого индивидуального торговца, и наилучшей реакцией каждого члена на них было поддержание своей связи со всей группой и участие в коллективном наказании. Следовательно, коалиция была самоподдерживающейся, а угроза коллективного наказания – достоверной. Общеизвестное купеческое право придавало убедительность угрозе коллективного наказания, обеспечивая единую интерпретацию действий и упрощая координированную реакцию.

Институт, поддерживающий доверие среди магрибских торговцев, состоял из нескольких взаимосвязанных социальных факторов, правил, убеждений и организаций. Вместе все эти институциональные элементы обеспечивали, направляли и мотивировали особую регулярность поведения, а именно: внутригрупповой наем агентов и честность. Правила гарантировали общие интерпретации, координацию и информацию, которые обеспечивали и направляли поведение в соответствующих транзакциях. Они позволяли торговцам принимать информированные решения, наделяя их поведение микрооснованиями. Например, правила задавали структуру ситуации, членство в коалиции магрибских торговцев, то, как они получали нужную информацию, какие действия составляли мошенничество, как подавалась жалоба о мошенничестве, и, наконец, то, какое поведение ожидалось от купцов и агентов в случае обнаружения факта мошенничества.

Убеждения мотивировали торговцев следовать поведенческим инструкциям, предоставленным этими правилами. Превалирующие интернализированные поведенческие убеждения предполагали, что купцы будут нанимать только магрибских агентов и будут участвовать в коллективном наказании, а также то, что агентов не будут нанимать нечлены коалиции и что они будут честны.

Поэтому для большинства торговцев в общем случае оптимальным выбором было следование поведенческим ин-

струкциям, предоставленным этими правилами. Группа магрибских торговцев представляла собой инструмент спецификации этих правил, а также порождения и распространения информации. В частности, информационные потоки внутри группы и совместная интерпретация действий агентов увеличивали количество ситуаций, в которых агенты могли давать достоверные обязательства вести себя честно.

Происхождение и размер коалиции не отражают выполняемую ею функцию. Скорее, они отражают отношения между процессом иммиграции, итоговой социальной группой и, как будет показано в главе девятой, исторически унаследованными культурными убеждениями. Социальная идентичность группы иммигрантов и их сеть передачи информации определили исходный размер коалиции. В итоговой коалиции изначальная социальная идентичность служила сигналом, который координировал действия и ожидания. Развивая агентские отношения и распространение информации среди особых групп индивидов, экономический институт, управлявший отношениями с агентами, сохранил исходную социальную структуру, которая, в свою очередь, определила границы экономического института.

Снижая агентские издержки, как и иные транзакционные издержки, коалиция увеличивала эффективность и прибыльность для ее членов. Она создавала основы для работы рынка агентских услуг, позволяя купцам действовать через агентов даже в том случае, когда стоимость установления

агентских отношений между определенным купцом и определенным агентом, взятыми изолированно, могла быть настолько высокой, что не позволила бы заключить сделку. Купеческое право экономило на издержках переговоров, регулировало передачу информации и предоставление услуг, а также заменяло исчерпывающие контракты, которые должны были бы заключаться между отдельными агентами и купцами.

Несмотря на все эти преимущества, коалиция не кажется оптимальным институтом. Она не позволяла извлекать все выгоды из отношений с агентами, если учитывать характерные для этого периода технологии коммуникаций, производства и исполнения контрактов – т. е. коалиция не была динамически эффективной. Именно те факторы, которые гарантировали ее самоподдерживаемость, не дали ей расшириться в ответ на появление возможностей роста благосостояния<sup>70</sup>.

Купеческое право могло создавать и другие искажения, поскольку его изменения, видимо, производились не тем способом, который бы обеспечивал оптимизацию. Внутри коалиции агенты больше заботились об интерпретации своих действий другими членами, чем об их результатах. Следовательно, их действия хотя и были нацелены на максими-

---

<sup>70</sup> В общем случае сети с коллективным наказанием могут быть неэффективными, особенно тогда, когда они создают негативные экстерналии для купцов-нечленов. Величина такого эффекта зависит от того, как контрактная проблема, снимаемая данной сетью, решалась бы в ее отсутствие. Соответствующий теоретический анализ см.: [Kali, 1999; Dasgupta, 2000].

зацию ожидаемой полезности, не обязательно максимизируют совокупный доход. Введение определенной формы лидерства могло бы снять эту проблему, но ценой возникновения иных проблем.

Анализ коалиции магрибских торговцев показывает значимость институтов исполнения контрактов для работы рынков. Нерыночные институты создали основания для рынков агентских услуг, тем самым способствуя интеграции межрегиональных товарных рынков. Природа нерыночных институтов влияет на издержки, а также, возможно, на саму осуществимость торговли, тем самым влияя и на возможность вступать в отношения обмена, и на процесс рыночной интеграции. Поскольку интеграция рынков обычно считается ключом к экономическому росту, институциональный анализ нерыночных институтов, их отношений с социальными и деловыми сетями, а также с рыночной интеграцией является главным способом развития нашего понимания процессов экономического роста.

Социальные сети и этнические группы играют важную роль в содействии исполнению контрактов в отсутствие закона и на Западе, и на Востоке, как уже отмечали многие социологи, антропологи и экономисты [Macaulay, 1963; Furnivall, 1956; Landa, 1978; Granovetter, 1985; Homans, 1961; Nee, Ingram, 1998]. Однако эти исследователи склонны принимать социальную сеть и достоверность наказания внутри нее за данность. Исследование магрибцев подчерки-

вает, что полное понимание природы и последствий экономических институтов, связанных с этими сетями и группами, требует понимания динамического взаимодействия между социальной структурой и соответствующим экономическим институтом. Понимание этого взаимодействия в различные исторические периоды и в различных экономиках станет, вероятно, важным дополнением к исследованию институциональных оснований рынков, обеспечиваемых государством и взаимосвязями между государством и рынками<sup>71</sup>.

### ПРИЛОЖЕНИЕ III.1

#### Доказательство теоремы III.1

При данных  $h_c$  и  $h_b$ , чтобы показать, что честная игра оптимальна для агента, достаточно показать, что он не может выиграть, мошенничая в течение одного периода, если предложена  $W^*$ .

Соответственно пусть  $V_h$  обозначает текущую ценность ожидаемой в продолжении всей жизни полезности нанятого агента, который, будучи нанятым, играет честно,  $V_h^u$  – ожидаемую в течение всей жизни полезность ненаятого честного агента, а  $V_c^u$  – ожидаемую в течение всей жизни полезность ненаятого мошенника (который будет играть честно в будущем, если его наймут).

---

<sup>71</sup> Обзор важных недавних открытий в этой области см.: [Rauch, 2001; Ca-sella, Rauch, 2002; McMillan, Woodruff, 1999; Kranton, Minehart, 2001; Chwe, 2001]. Отношения публичных и частных институтов исполнения контрактов разбираются в: [Greif, 1994b; McMillan, 2002].

Отметим, что два последних выражения принимают в расчет только доход от следующего периода и всех идущих за ним (т. е. первый период незанятости). Эти ожидаемые в течение всей жизни полезности представляются так:

$$V_h = W^* + \delta(1 - \tau) V_h + \tau V_h^u, \quad V_i^u = \delta h_i V_h + \delta(1 - h_i) (\bar{w} + \delta V_i^u) \quad i = h, c.$$

Мошенничество однократно дает  $\alpha + V_c^u$ . Следовательно, агент не мошенничает, если  $V_h > \alpha + V_c^u$ . Замена и перестановка терминов показывает, что наилучшим ответом агента является честная игра, если и только если  $W \geq (T - \delta \tau H_h) [\alpha / (1 - \delta H_c) + \delta \bar{w} (P_c / (1 - \delta H_c) - \tau P_h)] = W^*$ , где  $T = 1 - \delta(1 - \tau)$ ;  $H_i = h_i / (1 - \delta^2(1 - h_i))$ ,  $i = h, c$ ;  $P_i = (1 - h_i) / (1 - \delta^2(1 - h_i))$ ,  $i = h, c$ . Свойства  $w$  можно напрямую вывести из этого выражения, используя тот факт, что  $h_c \leq h_h$ . Что и требовалось доказать.

### Доказательство теоремы III.2

В условиях многосторонней стратегии наказания вероятность того, что агент, мошенничавший хотя бы раз, будет снова нанят, если он мошенничал или был честным в данный период и стал безработным, составляет  $h_c^c = h_c^h = 0$ . Те же самые вероятности в

случае агента, который никогда не мошенничал, равны  $h_c^h = 0$  и  $h_h^h = \tau M / (A - (1 - \tau)M) > 0$ . Оптимальной оплатой для мошенника является  $W^* = w(\cdot, h_h^c = 0, h_c^c = 0)$ , а оптимальная оплата честного агента составляет  $W_h^* = w(\cdot, h_h^c > 0, h_c^c = 0)$ .

Следовательно, поскольку  $h_c \leq h_h$  для мошенников и честных агентов, теорема III.2 предполагает, что  $W_c^* > W_h^*$ . Что и требовалось доказать.

### Доказательство теоремы III.3

Зададим пределы  $W^*$ , когда  $\delta$  стремится к 1, и будем использовать тот факт, что  $h_c = h_h = \tau M / (A - (1 - \tau)M)$  при двусторонней стратегии наказания и  $h_c = 0$ , а  $h_h = \tau M / (A - (1 - \tau)M)$  при многосторонней стратегии наказания. Используя отношения между  $W^*$  и соответствующими параметрами, определенными в теореме III.1, мы получаем соответствующие пределы. Что и требовалось доказать.

## **IV. Защита прав собственности от хищных рук государства: купеческая гильдия**

Один из центральных вопросов, касающихся институциональных оснований рынков, связан с властью государства. Наиболее упрощенный экономический взгляд на государство как на образование, гарантирующее соблюдение контрактов и прав собственности, предоставляющее общественные блага, ставит перед нами следующую проблему: государство, обладающее достаточной властью для осуществления этих функций, может воздержаться от предоставления защиты или конфисковать частную собственность, тем самым подрывая основы рыночной экономики.

В эпоху Средневековья перед основанием центра торговли правитель мог уверять, что иностранные торговцы будут в безопасности, что их права будут соблюдаться. Однако как только торговля налаживалась, у правителя возникало искушение нарушить обещание, если он был не в состоянии обеспечить обещанную защиту, или использовал свою власть принуждения, чтобы лишить торговцев прав собственности<sup>72</sup>.

---

<sup>72</sup> В отличие от глав III и IX в этой главе термины «торговцы» и «купцы» взаимозаменяемы.

До образования национальных государств иностранные торговцы редко могли рассчитывать на военную и политическую помощь от своих соотечественников. Если заверения правителя не подкреплялись чем-то более существенным, вероятность того, что иностранные купцы приедут в этот торговый центр, была невелика. Подобный исход мог дорого обойтись и правителю, и купцам. Какие именно институты, если таковые существовали, способствовали решению этой проблемы?

Торговые отношения между конкретным купцом и правителем заключались в потенциально длинной последовательности торговых визитов, во время которых торговец платил правителю налоги. Интуиция подсказывает, что связывать себя обязательствами правителя заставлял какой-то конкретный институт, основанный на репутации. Главным в этом институте было установление межвременной связи между основной транзакцией соблюдения прав и вспомогательной транзакцией уплаты налогов.

Вера в соблюдение правителем прав собственности могла поддерживаться тем, что последующая торговля купца и соответственно уплата налогов обусловлены поведением правителя в прошлом. «Народная» теорема (*the folk theorem*) о повторяющихся играх (представленная в Приложении А) подтверждает эту гипотезу. Она предполагает, что если правитель в достаточной степени ценит выгоду от будущей торговли по сравнению с выгодой от нарушения прав, подобный

репутационный механизм может смягчить проблему достоверных обязательств.

Однако история показывает, что в целом отношения между правителем и купцами регулировались не двусторонним репутационным механизмом (при котором торговец, чьи права были нарушены, прекращал торговлю) и не неформальным многосторонним репутационным механизмом (при котором торговлю прекращали обманутый купец и его ближайшие компаньоны). В исторических свидетельствах отражено значение формальных организаций – административных органов, корни которых находятся за пределами территории, подвластной правителю. Эти организации обладали некоторой регулятивной властью по отношению к торговцам – членам организации на собственной территории, надзирали за их действиями за границей и координировали их реакцию на поведение правителей. Какую роль теоретически могли играть эти организации (и связанные с ними межтранзакционные связи) в решении проблемы обязательств правителя? Какую роль они играли в действительности?

Здесь выдвигается тезис, что эти организации (купеческие гильдии) были проявлением и средством создания дополнительных межтранзакционных связей для изменения набора самоподдерживающихся убеждений в транзакции между правителем и торговцем. Такие межтранзакционные связи были необходимы, потому что межвременная связь цен-

тральной транзакции соблюдения прав и вспомогательной транзакции уплаты налогов давала возможность правителю выполнять свои обещания соблюдать права торговцев, только когда объем торговли был невелик. Эти организации и межтранзакционная связь, которую они отражали, были ответом на то, что простой репутационный механизм, построенный по модели защиты в обмен на уплату налогов купцом и его ближайшими компаньонами, не работал.

Провал в работе этого механизма отражает действие двух взаимосвязанных факторов. Во-первых, правитель может подвергать торговцев дискриминации. Поскольку защита прав является частным, а не общественным благом, правитель может соблюдать права одних купцов и не соблюдать права других. Во-вторых, пока торговцы не в состоянии внушить, что они готовы коллективно отомстить правителю, нарушение прав отдельных торговцев по мере расширения торговли будет для него оптимальным поведением, поскольку такое расширение снижает ценность будущих налоговых выплат каждым конкретным купцом. Таким образом, защита прав торговцев, основанная на репутационном механизме, требовала, чтобы угроза коллективного возмездия за нарушение прав конкретного купца была достаточно достоверной.

Однако в отсутствие специальной организации и предполагаемых межтранзакционных связей при эффективном уровне торговли эта угроза могла оказаться недостаточно

убедительной по двум причинам. Во-первых, коллективное возмездие требует координации. Во-вторых, чтобы эта угроза была более достоверной, требуется, чтобы все торговцы (или достаточно большое их число) имели мотивацию для участия в этих мерах. Но обеспечить такую мотивацию было проблематично. Парадоксальным образом нарушение прав одних торговцев могло заставить правителя соблюдать права остальных, потому повышалась ценность будущих налогов. Усиление способности правителя выполнять свои обязательства подрывает достоверность угрозы коллективного возмездия. Чтобы повысить достоверность этой угрозы, торговцам требовалась возможность мотивировать друг друга для участия в коллективных санкциях. Была необходима связь между обменом информацией и карательными транзакциями в их среде. Межтранзакционная связь, которую отражает купеческая гильдия, делала угрозу коллективного возмездия более достоверной.

Организации по типу купеческих гильдий связывали обмен информацией и карательные транзакции между торговцами, чтобы сделать достоверной угрозу коллективной мести за нарушение прав любого торговца. Они осуществляли отслеживание, координацию и внутреннее обеспечение исполнения, необходимые для того, чтобы принятые на себя обязательства коллективной мести в ответ на нарушение были достоверными.

Купеческие гильдии принимали ряд административных

форм – от подразделения городской администрации до межгородской организации<sup>73</sup>. Все эти формы выполняли одну и ту же функцию: они связывали любую транзакцию между правителем и отдельным торговцем (центральную транзакцию) с обменом информацией и карательными транзакциями среди всех торговцев (вспомогательные транзакции). Создавая возможность для координации и мотивирования участия каждого из торговцев в коллективном возмездии, купеческие гильдии изменяли набор самоподдерживающихся поведенческих убеждений в транзакции между каждым конкретным торговцем и правителем. Купеческая гильдия делала самоподдерживающейся веру в то, что по мере расширения торговли правитель все равно будет соблюдать права торговцев.

Купеческая гильдия-организация, таким образом, была институциональным элементом в институте купеческой гильдии, который основывался на многостороннем репутационном механизме, помогал решить проблему обязательств правителя и способствовал расширению торговли. Эти купеческие гильдии-организации, соответствующие

---

<sup>73</sup> Такое определение купеческих гильдий основывается на их функции и применимо к более широкому ряду организаций торговцев, которые обычно называют *купеческими гильдиями*. Это не относится к ремесленным цехам, которые экономисты издавна связывали с монополизацией отдельного ремесла внутри города. Современный анализ ремесленных цехов можно найти в: [Gustafsson, 1987; Hickson, Thompson, 1991; Epstein S.A., 1991; Epstein S.R., 1998; Richardson, 2002].

правила, которые координировали действия и определяли, что именно является нарушением, и соответствующие самоподдерживающиеся поведенческие убеждения все вместе образовывали систему институциональных элементов, институт купеческой гильдии. (Чтобы упростить изложение, я использую термин «*купеческая гильдия*» для обозначения купеческой гильдии-организации и термин «*институт купеческой гильдии*» для обозначения соответствующего института.)

Рассмотрение роли купеческих гильдий в поддержании торговли дополняет распространенный среди историков экономики взгляд, согласно которому гильдии возникли, чтобы уменьшить стоимость переговоров, управлять торговлей и налогообложением, получать привилегии от иностранных городов и перераспределять доходы в своих собственных [Gross, 1890; Thrupp, 1965; North, Thomas, 1973].

Существование купеческих гильдий могло влиять на распределение доходов, при этом способствуя защищенности соглашений. Однако неприкрашенная теория купеческих гильдий как картелей загадывает нам загадку: если их цель – создать монопольную власть торговцев и усилить их позиции в торге с правителями, тогда зачем сильные правители в эпоху зрелого Средневековья помогали иностранным торговцам создавать подобные гильдии? Какие преимущества они получали в качестве компенсации? На эти вопросы можно ответить, если власть предполагаемого института купеческой

гильдии способствовала расширению торговли, которое было одинаково выгодно и торговцам, и правителям<sup>74</sup>.

Для прояснения этой идеи в разделе 1 описывается проблема, с которой сталкивались торговые центры и торговцы при обеспечении своей безопасности и безопасности своих товаров, и демонстрируется, что гильдия-организация теоретически обладала чертами, необходимыми для решения этой проблемы. Затем в нем рассказывается о ключевых этапах в развитии гильдий в среде немецких торговцев и соответствующем расширении торговли.

В разделе 2 приведен формальный анализ, представляющий модель, построенную с использованием теории игр. Она позволяет нам исследовать имевшиеся у торговцев и у городов стимулы. Модель объясняет, почему гильдии-организации иногда позволяли поддерживать значительный уровень торговой активности там, где этого не мог сделать простой репутационный механизм.

В заключение в разделе 3 рассматриваются трансформация и упадок купеческих гильдий, связанные с укреплением государства. Предлагаются также другие области применения данного теоретического подхода.

---

<sup>74</sup> Де Рувер [de Roover, 1965, p. 111] утверждает, что роль гильдии «заключалась, конечно, в том, чтобы предоставить коллективную защиту в иностранных землях, по возможности защитить торговые привилегии и следить за строгим исполнением уже действующих привилегий». Он не объясняет, как гильдии могут обеспечить защиту и гарантировать соблюдение прав местными правителями в иностранных землях, где эти правители имели перевес в военной силе.

# **1. Проблема достоверных обязательств и роль купеческих гильдий**

В данном разделе не только представлены исторические факты, относящиеся к институту купеческих гильдий, но также на интуитивном уровне вводятся основные теоретические положения. Исторические свидетельства указывают на то, что средневековые торговцы были озабочены защитой своих прав собственности за границей. Теория подсказывает, что институт купеческих гильдий, возможно, сыграл свою роль в расширении торговли. Исторический анализ подтверждает гипотезу о преобладании этого института.

## ***1.1. Институты и обязательства***

Международная торговля в Европе в период зрелого Средневековья была основана на обмене товарами, привезенными из разных частей мира в центральные города или на ярмарки, расположенные в географически и политически удобных местах. Сочетание прибыли от торговли и подходящего места для проведения обмена товарами необязательно предполагало, что обмен мог происходить в отсутствие институтов, защищавших собственность иностранных торговцев. Озабоченность правителей такой защитой нашла отражение в словах короля Эдуарда I, который заметил в 1283 г.,

что поскольку права иностранных торговцев в Англии недостаточно защищены, «многие торговцы боятся везти свой товар в эту страну, в ущерб себе и всему королевству»<sup>75</sup>.

Его слова нужно рассматривать на фоне событий вроде тех, что произошли в Бостоне (Англия) в 1241 г. или незадолго до этого. Фламандский купец обвинил английского купца в том, что тот не заплатил по коммерческому займу. В результате «вспыхнула ссора, и английские торговцы собрались вместе, чтобы напасть на фламандцев, которые вынуждены были ретироваться в свои квартиры на церковном дворе... Англичане выломали двери и окна, вытащили [кредитора] и с ним еще пятерых, избили их и покалечили, а потом свалили тела в одну кучу. Они били, издевались и ограбили всех остальных фламандцев, а также проткнули им одежду мечами и кинжалами. Отобрали у них серебряные кубки, когда те сидели за столом, разрезали кошельки и украли из них деньги, взломали сундуки и забрали оттуда деньги и товары в неизвестном количестве»<sup>76</sup>.

Подобные происшествия имели место не только в Англии, ими отмечена вся история средневековой международной торговли<sup>77</sup>. В XII в. отсутствие безопасности часто мешало

---

<sup>75</sup> См.: [English Historical Documents, vol. 3, p. 420]. Признание того, что лишённые защиты иностранные торговцы не поедут в Англию, также было выражено в Купеческой хартии 1303 г. [Ibid., p. 515].

<sup>76</sup> См.: [Curia Regis, 121, m. 6], опубликованная в: [Salzman, 1928].

<sup>77</sup> Во всех описанных здесь случаях нарушения имели место, несмотря на то что правитель располагал относительно широкими возможностями для защиты

торговым отношениям между Византией и итальянскими городами-государствами. В 1162 г. пизанцы напали на генуэзский квартал в Константинополе, убив по крайней мере одного торговца и заставив остальных бежать на свой корабль, бросив добро. В 1171 г. тот же самый генуэзский квартал атаковали и разрушили венецианцы. Примерно десять лет спустя толпа разгромила все итальянские кварталы в Константинополе во время резни латинян в 1182 г. [Day, 1988]<sup>78</sup>. Иностранные торговцы нуждались в защите со стороны власти.

В свете теории повторяющихся игр можно выдвинуть гипотезу, что проблема обязательств правителя может быть решена при помощи двустороннего репутационного механизма, в котором отдельные торговцы, чья жизнь и собственность не были защищены местным правителем, отказались бы возвращаться со своими товарами в будущем. Правитель мог получить краткосрочную выгоду, проигнорировав права торговцев, но рисковал потерять будущий приток доходов от торговли обманутых купцов. Убеждения, связывающие поведение в центральной транзакции (защита прав отдельного торговца) с поведением во вспомогательной транзакции (будущая уплата налогов торговцами), могут поддерживать веру в то, что права будут защищены.

---

прав торговцев.

<sup>78</sup> Другие примеры можно найти в: [Kedar, 1976, p. 26ff.; Lane, 1973, p. 34; de Roover, 1963, p. 61].

В разделе 2 строго доказано, что эта гипотеза упускает ряд важных моментов. Так, при уровне торговли, который максимизирует ее общую чистую ценность (т. е. при эффективном объеме торговли), двусторонний репутационный механизм не может решить проблему обязательств. При эффективном объеме торговли ценность потока будущих доходов, полученных правителем от отдельного торговца, практически равна нулю: она меньше стоимости товаров, которые могут быть захвачены, или стоимости услуг, которые правитель откажется предоставить. Этот принцип действует и при меньшем объеме торговли, если частота приездов отдельного торговца низка. Пока отношения между правителем и торговцами регулируются только двусторонним репутационным механизмом, объем торговли теоретически не может достичь эффективного уровня.

Это рассмотрение и формальная модель, представленная в разделе 2, оставляют торговцам возможность воспользоваться только одним видом санкций – прекращением торговли и тем самым прекращением налоговых выплат. Хотя военные действия против государственного образования или города в ответ на нарушение прав иногда имели место, как правило, это решение было трудно осуществить на практике. В период зрелого Средневековья оборонительные технологии превосходили наступательные, а затраты и риски наступательных действий в далеких портах ограничивали правдоподобие угроз начать военные действия в ответ на наруше-

ния в торговой сфере<sup>79</sup>.

Многосторонний ответ всех торговцев на нарушения прав любой из их групп – возможное средство усилить наказание и тем самым предотвратить злоупотребления. Когда поведение в многочисленных транзакциях между правителем и торговцами определяется тем, как себя ведет правитель в любой из этих транзакций, это усиливает наказание в ответ на нарушение прав. Таким образом, вера в эту взаимосвязь может сделать самоподдерживающимся убеждение, что в более глобальных обстоятельствах правитель не будет нарушать права.

Действительно, в истории отношений между центрами торговли и иностранными купцами есть ряд примеров многосторонней мести правителям, которые отступились от своих контрактных обязательств. Около 1050 г. мусульманский правитель Сицилии ввел десятипроцентную (вместо установленной исламским законодательством пятипроцентной) пошлину на товары, завозимые на Сицилию торговцами из Магриба. Торговцы ответили введением эмбарго и отправили свои товары в конкурирующий торговый центр – Тунис. Эмбарго возымело действие: спустя год сицилийский прави-

---

<sup>79</sup> Как отмечает Паркер [Parker, 1990, p. 9], «после распространения в Европе каменных замков, начавшегося в XI в. баланс между обороной и нападением очевидно сместился в сторону обороны». Ситуация изменилась только во время военной революции XV в. Но военные санкции все же иногда применялись, особенно среди коммерческих образований на Средиземном море.

тель отменил дополнительную пошлину<sup>80</sup>.

Подобные инциденты показывают важность *многостороннего репутационного механизма*, при котором от нарушения прав отдельного торговца правитель удерживает угроза того, что множество других торговцев в ответ прекратят торговлю. Когда будущие транзакции между правителем и множеством торговцев определяются тем, как он себя ведет в отношении отдельного торговца, это может способствовать решению проблемы обязательств без привлечения какой-либо формальной организации. На Сицилии в коллективном эмбарго, которое торговцы объявили городу, участвовали даже те из них, кто не пострадал от произвола напрямую. Злоупотребления, имевшие место в указанных случаях, часто были направлены против целой группы торговцев. Но правители могли дискриминировать только некоторых из них, выборочно нарушая или отказываясь защищать права, конфискуя имущество или отказывая в законной защите одним и не причиняя при этом прямого ущерба другим. Действительно, правитель Сицилии увеличил пошлину только для еврейских торговцев, а в Константинополе во время двух набегов на генуэзский квартал другие итальянские торговцы никак не пострадали.

Эти примеры указывают на две взаимосвязанные причины того, почему без поддержки организации многосторон-

---

<sup>80</sup> См.: [DK 22, a, lines 29–31, b, lines 3–5; Gil, 1983a, p. 97–106; TS 10 J 12, f. 26, a, lines 18–20; Michael, 1965, vol. 2, p. 85].

ний репутационный механизм может оказаться недостаточным для решения проблемы обязательств. Первая связана с двусмысленностью контрактов и асимметричной информацией. Вторая отражает различия в стимулах для различных торговцев, порождаемые многосторонней реакцией.

В досовременную эпоху международная торговля велась в крайне сложной и неопределенной обстановке. В таких обстоятельствах были всегда возможны неожиданные события и множественные толкования существующих соглашений, из чего следует, что определение «нарушения контракта» всегда было двусмысленным. Различное толкование фактов торговцами, информационная асимметрия и замедленная коммуникация предполагали, что без организации, которая координировала бы реакции, торговцы как целое едва ли смогли бы эффективно отвечать на нарушение прав любой из их подгрупп.

В разделе 2 показывается, что если доля торговцев, обнаруживших злоупотребления против какой-либо группы и отреагировавших на него, пропорциональна числу пострадавших, то при оптимальном объеме торговли многосторонний репутационный механизм неэффективен. Причина этого та же, из-за которой неэффективен двусторонний репутационный механизм: угроза отдельной группы торговцев прекратить торговлю не особенно значима, когда она достигла своего оптимального объема.

Рост торговли до эффективного уровня в средневеко-

вый период требовал организации, которая дополняла бы действие многостороннего репутационного механизма путем *координации* реакций значительной части торговцев. Только когда существует координирующая организация, когда она связывает транзакции между правителем и торговцем и транзакции по обмену информацией между торговцами, многосторонний репутационный механизм потенциально может преодолеть проблему обязательств. Формально, когда существует координирующая организация, есть совершенное равновесие, при котором торговцы приезжают в город (при эффективном уровне торговли), пока не объявлено эмбарго, и прекращают приезжать, как только его объявляют<sup>81</sup>. Правитель соблюдает права торговцев, пока не объявлено эмбарго, в противном случае он их нарушает. Таким образом, когда существует координирующий институт, торговля может достичь эффективного уровня.

Хотя эти стратегии соответствуют совершенному равновесию, в такой форме теория остается неубедительной. Согласно стратегиям равновесия, когда координирующий ин-

---

<sup>81</sup> Точнее, равновесие – это совершенное равновесие Маркова. При изучении сложных сред, как в данном случае, иногда полезно ограничиться равновесием в более узких классах стратегий «пространства состояний», в которых прошлые игры влияют на текущую игру только через воздействие на переменную состояния, которая суммирует прямое воздействие прошлого на текущую среду. Следовательно, в предшествующем равновесии игроки определяли свои действия по состоянию эмбарго. Каждое совершенное равновесие Маркова – это также совершенное равновесие по подыгре (о равновесии Маркова см.: [Fudenberg, Tirole, 1991, p. 501–502]; о совершенном по подыграм равновесии см. Приложение А).

ститут устраивает эмбарго, торговцы вынуждены его соблюдать, поскольку ожидают, что правитель будет нарушать права тех, кто его игнорирует. Но разумны ли такие ожидания? Почему бы городу не *поощрять* нарушителей эмбарго, вместо того чтобы их наказывать?

В разделе 2 проверяется, является ли такое поощрение потенциально правдоподобным, – т. е. является ли самоподдерживающейся вера в защищенность прав нарушителей эмбарго. Во время собственно эмбарго объем торговли падает, ценность предельного торговца возрастает, и тогда у двусторонних репутационных механизмов появляется возможность проявить свою действенность, т. е. город и торговцы могут прийти к взаимовыгодному соглашению, которое город с большой вероятностью будет соблюдать. Это ограничивает потенциальную силу эмбарго и соответственно потенциально мешает любой координирующей организации поддерживать торговлю на эффективном уровне.

Для поддержания эффективного уровня торговли многостороннему репутационному механизму в качестве дополнения могла потребоваться организация, способная одновременно *координировать* решения об эмбарго и *принуждать* к их исполнению, применяя санкции к своим собственным членам. Другими словами, такая организация связывает транзакции по обмену информацией и карательные транзакции среди самих торговцев. Правитель не контролирует эту организацию и ее действия, для него оптимальным ответом на

них является соблюдение прав торговцев. Таким образом, торговцы справедливо полагают, что их права, а следовательно, и торговля будут защищены. Однако эти убеждения решающим образом зависят от того, что ни один из торговцев не контролирует действия всей гильдии. Вот почему торговцы могут взять на себя достоверные обязательства коллективно реагировать на злоупотребления.

## ***1.2. Свидетельства роли формальных организаций***

До сих пор обсуждение было направлено на то, чтобы показать: гарантия безопасности иностранных торговцев и их товаров в средневековой Европе была проблематичной. Исторические свидетельства и теоретические рассуждения показывают, что эта проблема не могла быть полностью решена при помощи простого репутационного механизма. В этом разделе представлены непосредственные свидетельства, подтверждающие то, что права торговцев обеспечивал институт купеческих гильдий. Здесь приводятся свидетельства того, что торговцы и правители признавали потребность в предоставлении достоверных гарантий своей безопасности и безопасности своих товаров, вели переговоры по торговым соглашениям, которые часто включали в себя функции формальных организаций.

Данный раздел также представляет свидетельства, показывающие роль этих организаций в координации и принуж-

дении к исполнению обязательств. Рассматриваются стратегии, которые они применяли, а также факты расширения торговли в городах, в которых были заключены соглашения с купеческими гильдиями.

Исторические хроники показывают, что средневековые правители и торговцы признавали необходимость обеспечения прав собственности иностранных торговцев для расширения торговли. Так, христианские торговцы не осмеливались начинать дела в мусульманском мире до тех пор, пока не получали соответствующих гарантий защиты. Внутри Европы торговцы не вели дела в тех местах, где не действовали соглашения о защите. Итальянцы стали приезжать в европейские города и на ярмарки в Шампань, а немцы – во Фландрию, Англию и на славянский Восток только после того, как заключили специальные соглашения о защите<sup>11</sup>.<sup>82</sup>

Как представляется, соглашения о защите и связанные с ними формальные организации сыграли ключевую роль в расширении торговли. Торговля каталонских купцов расширилась «всего за несколько месяцев» в течение 1286 г., когда они получили привилегии и право иметь на Сицилии консула [Abulafia, 1985, p. 226–227]. Торговля немецких купцов в Брюгге стала расширяться, когда они получили привилегии и право создавать конторы (*Kontor*) [Dollinger, 1970, p. 41]. Расцвет итальянской торговли с Фландрией начался, как только торговцам разрешили учредить местные органи-

<sup>82</sup> См.: [de Roover, 1965; de Roover, 1948, p. 13; Dollinger, 1970].

зации, называвшиеся *nations* [de Roover, 1948, p. 13].

Поучительную иллюстрацию относительной важности соглашений о безопасности для расширения торговли дает торговля генуэзцев с Северной Африкой. В 1161 г. легат Генуи Оттобонус д'Альберицис и местный правитель Северной Африки Абд аль Мумин подписали пятнадцатилетнее соглашение, защищавшее права генуэзцев. В соглашении оговаривалось двухпроцентное снижение десятипроцентной таможенной пошлины – снижение, скорее, незначительное с учетом того, что ожидавшаяся от завоза товаров в Северную Африку прибыль составляла более 26 процентов. Тем не менее после заключения соглашения объем торговли резко пошел вверх. До 1160 г. торговля Генуи с Северной Африкой никогда не превышала 500 лир в год. После заключения соглашения объем торговли вырос более чем вдвое, до 1057 лир в год, и оставался на этом высоком уровне в последующие годы. Главной особенностью соглашения, как представляется, была статья об обеспечении защиты<sup>83</sup>.

Косвенные свидетельства также показывают, что стороны признавали важность не просто обещаний, а *институционализованного обязательства* относительно обеспечения безопасности и защиты. Мусульманские правители давали европейским торговцам *аман* – религиозное обязательство

---

<sup>83</sup> См.: [Krueger, 1933, p. 379–480; Krueger, 1932, p. 81–82]. Соглашения были самоподдерживающимися, поскольку правители Генуи и Северной Африки были политическими союзниками.

защищать их права. Некоторые города в Англии даже выбрали мэрами иностранных купцов.

Однако, пожалуй, наибольшим успехом в качестве специального института пользовалась купеческая гильдия. Сердцевиной этого института был административный орган – купеческая гильдия как организация, которая следила за деятельностью торговцев-резидентов данной территории в иностранных землях и имела некоторые регулирующие полномочия внутри самой этой территории<sup>84</sup>. Например, в Англии городским торговцам предоставлялось право создавать торговое общество, наделявшееся специальными коммерческими привилегиями во внутренней и внешней торговле, которую вел город. Обычно общество имело представительства в торговых центрах, где его члены вели дела.

На европейском континенте многие города контролировались торговой элитой, которая организовывала купеческие гильдии для продвижения своих интересов. В некоторых итальянских и немецких городах купеческие гильдии фактически отождествлялись с правительством города, тогда как в других итальянских городах за деятельностью торговцев

---

<sup>84</sup> Мы не утверждаем, что купеческие гильдии всегда учреждались лишь затем, чтобы защищать права купцов за границей. Наоборот, очень часто они создавались совсем для других целей, таких как сбор налогов, управление городом и организация торговли. Как отмечается в главе седьмой, организации, основанные или возникающие в контексте одного института, создают начальные условия для процессов, ведущих к созданию других институтов, и нередко интегрируются в них.

следил город [Gross, 1890; Rorig, 1967; Rashdal, 1936, p. 150–153].

Гильдии обеспечивали торговцам руководство и механизмы передачи информации, необходимые для совместных действий. Гильдия решала, когда вводить эмбарго на торговлю и когда его отменять. Торговый центр обычно давал гильдии право получать информацию о спорах между ее членами и городской властью или между членами гильдии и другими торговцами. Правила гильдии упрощали сбор и передачу информации ее членам<sup>85</sup>.

Итальянские города часто выполняли функции купеческих гильдий для торговцев, которые в них жили. Роль города в координировании решений, касавшихся эмбарго, хорошо отражена в отношениях между Генуей и Тебризом – жизненно важным городом на пути к Персидскому заливу и Дальнему Востоку. В 1340 г. правитель Тебриза конфисковал товары у многих генуэзских купцов. Генуя ответила объявлением торгового эмбарго (*devetum*) Тебризу. В 1344 г. правитель Тебриза отправил в Геную послов, пообещав возместить торговцам все их потери и хорошо обращаться с ними в будущем. Как следствие, *devetum* был снят и купцы из

---

<sup>85</sup> От членов гильдии требовалось, чтобы они вместе путешествовали, вместе жили и хранили товары в течение всего своего пребывания в кварталах, которые принадлежали гильдии, проверяли друг у друга качество товаров и выступали свидетелями друг у друга в момент продажи (см.: [Moore, 1985, p. 63ff.]). Как отмечает де Рувер, «основной целью консульских организаций [для итальянцев в Брюгге] было упрощение обмена информацией» [de Roover, 1948, p. 20].

Генуи хлынули в Иран. Однако правитель Тебриза не сдержал своего обещания защищать их права: генуэзских купцов ограбили, многие из них были убиты. Материальный ущерб составил 200 тысяч лир, огромную по тем временам сумму.

Когда следующий правитель Тебриза позвал торговать венецианцев и генуэзцев, он «не мог дать им те гарантии, что они требовали, [поэтому] итальянские торговцы, хотя им и не терпелось вернуть себе богатую торговлю в Персии и заново открыть путь в Индию и Китай, посчитали, что простым обещаниям доверяться небезопасно» [Lopez, 1943, p. 183–184].

Инцидент, произошедший во время генуэзского эмбарго Тебриза, подтверждает историческую важность обеспечения исполнения обязательств внутри группы торговцев и показывает, что гильдии выполняли эту роль. В 1343 г. в период действия *devetum* против Тебриза генуэзский торговец по имени Томмазо Джентиле находился на пути из Ормуза в Китай. Где-то на Памирском плато он заболел, вынужден был доверить товары своим компаньонам и вернуться в Геную кратчайшим путем, через Тебриз. Когда известие о его проезде через Тебриз достигло Генуи, отец Томмазо вынужден был оправдываться за это нарушение перед «Восьмью Мудрецами Мореплавания и Большого [Черного] Моря», т. е. перед Советом Генуи по заморской торговле. Эти официальные лица приняли утверждение отца Джентиле о том, что тот был принужден ехать через Тебриз божьей во-

лей, и оправдали его, тем более что он путешествовал без товара [Lopez, 1943, p. 181–183].

Стратегия купеческих гильдий ставила будущую торговлю в зависимость от адекватной защиты в прошлом, использование ими остракизма для достижения защищенности (а не для получения привилегий или низких цен) и связь между получением информации, координированием действий и способностью к бойкоту. Это нашло отражение в соглашении, заключенном в 1261 г. между фламандскими торговцами из Гента, Ипра, Дуэ, Камбре и Диксмейде, покупавшими английскую шерсть. «На благо торговли» они решили: «если так случится, что любой конторщик или любой другой торговец где-либо в Англии, имеющий дело с продажей шерсти, будет нечестно вести дела с любым торговцем из этого союза... путем недовеса или неправильной обработки шерсти или фальшивого продукта. или если они не захотят исправиться, мы решили, что ни один настоящий или будущий член этого союза не будет так дерзок, чтобы торговать с ними». Чтобы эта угроза эмбарго была действенной, они «решили, что в каждом из этих городов будет назначен человек, который станет следить и оценивать жалобы и убеждать обидчиков исправиться» [Moore, 1985, p. 301].

Достоверность и сила угроз координирующей организации ввести эмбарго ключевым образом зависела от ограничения способности правителя подорвать эмбарго, предложив его нарушителям особые условия. Теоретически, по-

сколькy отдельный торговец выигрывает от дополнительного подъема торговли в период эмбарго, двусторонний репутационный механизм потенциально давал возможность правителю взять обязательства по исполнению этих условий. Гильдия должна была принимать специальные меры, чтобы помешать поставке товаров в город, на торговлю с которым действовало эмбарго. Это подтверждается историческими свидетельствами.

В 1284 г. норвежцы атаковали и разграбили немецкий торговый корабль. В ответ немецкие города ввели эмбарго на торговлю с Норвегией, запретив экспорт зерна, муки, овощей и пива. Чтобы помешать немецким торговцам контрабандой завозить в Норвегию продукты питания, немецкие города объявляли о пропаже без вести судов в Датских проливах. По словам летописца Детмара, «тут разразился такой великий голод, так что [норвежцы] вынуждены были выплатить компенсацию». Похоже, что особенно действенным это эмбарго стало благодаря географическому положению Норвегии [Dollinger, 1970, p. 49]<sup>86</sup>.

Успех эмбарго зависел от получения поддержки фактически ото всех заинтересованных торговцев. Этот факт был понятен городам, против которых оно вводилось. Когда в 1358 г. немецкие города ввели эмбарго против Брюгге, город попытался обойти его, предложив широкие торговые приви-

---

<sup>86</sup> См. также описание эмбарго Новгорода у Доллингера [Dollinger, 1970, p. 48]. Его нарушение каралось смертью и конфискацией контрабандных товаров.

легии торговцам из Кельна [Ibid., p. 65–66].

Физический запрет на то, чтобы корабли заходили в пролив, и введение штрафов – два способа борьбы с возникавшим у торговцев искушением нарушить эмбарго. Однако свидетельства указывают, что угроза введения эмбарго часто поддерживалась разными средствами. Убедительность угрозы подтверждалась тем, что гильдии получали возможность вводить торговые санкции против входивших в нее торговцев.

В Англии и других частях Европы местная гильдия обычно имела исключительные торговые привилегии в своем собственном городе. Как правило, к ним относились монопольные права на розничную торговлю в городе; исключительное освобождение от пошлин и сборов; право исключать из гильдии ее членов при определенных обстоятельствах [Gross, 1890, p. 19–20, 38ff., 65; de Roover, 1948, p. 18–19]<sup>87</sup>. Следовательно, такие гильдии имели возможность обеспечить

---

<sup>87</sup> Исключительные коммерческие права для гильдии как организации не следует путать с монопольными правами. В рассматриваемый период вступление в организацию было свободным. Немецкие конторы создавались торговцами, ездившими торговать за границу. В Англии даже люди, не жившие в определенном городе, могли вступить в купеческую гильдию, и каждый член должен был заплатить вступительный взнос (см., напр.: [Dollinger, 1970; Gross, 1890]). При помощи платы за вход и последующего обеспечения ренты такая система мотивировала каждого торговца соблюдать правила гильдии, включая организуемые ею эмбарго. Как будет показано далее, это способствует большему росту торговли, чем в том случае, когда никаких ограничений на вступление в гильдию не существовало.

своих членов притоками ренты в их родных городах. Однако условием получения этой ренты могло стать следование рекомендациям, правилам и указаниям гильдии. Таким образом, эта рента могла привязать торговца к гильдии, членом которой он был, делая смену места жительства слишком дорогостоящим мероприятием и обеспечивая солидарность среди членов гильдии<sup>88</sup>.

Выдвинутые здесь аргументы указывают, что монопольные права гильдии в своем родном городе, возможно, были полезны для развития торговли с другими территориями. Такие монопольные права порождали потоки доходов, которые зависели от поддержки других членов и, таким образом, способствовали укреплению связей между торговцами, заставляя их участвовать в коллективных действиях в ответ на злоупотребления со стороны правителя<sup>89</sup>.

Фламандские уставы 1240 г. служат иллюстрацией роли таких доходов в обеспечении специальных стимулов. Торговец, который игнорировал запрет на торговлю с другим городом, наложенный гильдией, исключался из нее и терял свой источник доходов: «Если любой человек из Ипра или Дуэ пойдет против решений [принятых гильдией]... касаю-

---

<sup>88</sup> Мы не утверждаем, что в этом заключалась основная роль ренты. Данный анализ направлен на изучение роли купеческих гильдий в расширении торговли между политическими образованиями, а не внутри них.

<sup>89</sup> Однако мы не утверждаем, что эта функция обязательно была главной причиной существования таких местных монопольных прав. Они часто давались из соображений, связанных с налогообложением.

щих общественному благу, штрафов или чего-либо еще, этому человеку будет запрещено продавать, селиться, столоваться или размещать шерсть или сукно на кораблях вместе с остальными купцами. И если кто-либо нарушит эти санкции, заплатит штраф 5 шиллингов» [Moore, 1985, p. 298].

### ***1.3. Эволюция гильдий***

Эволюция и деятельность институтов, регулировавших отношения между немецкими торговцами, их собственными и иностранными городами, с которыми они торговали, могут послужить наилучшим примером вклада, который вносили гильдии в расширение торговли. Из-за относительно небольшого размера немецких городов для достижения координации и обеспечения исполнения обязательств, необходимых для эффективной работы репутационного механизма, были необходимы средства воздействия на поведение торговцев из разных городов. Это привело к подъему любопытной формы гильдии, известной как немецкая Ганза<sup>90</sup>.

Существует несколько крупных исследований обширных исторических хроник Ганзы [Weiner, 1932; Dollinger, 1970; Lloyd, 1991]. Они позволяют нам изучать ее эволюцию в све-

---

<sup>90</sup> Ганзу, как правило, не называли гильдией. Я называю ее здесь таковой, потому что обсуждение затрагивает функцию организации, а не официальное название. Я не утверждаю, что эффективности Ганзы было достаточно для ее возникновения.

те теоретического анализа. В этих исследованиях подчеркиваются эпизоды, в которых происходили конфликты, сказывавшиеся на торговле. Исключительно с теоретической точки зрения конфликт можно объяснить как феномен равновесия, когда информация о поведении сторон неполна, как это наверняка было в ту эпоху. Однако здесь исследуются такие исторические эпизоды, в которых за конфликтом следовали организационные и, следовательно, институциональные изменения. Их моделирование как равновесных исходов представляется неправдоподобным. Вместо этого данные эпизоды можно рассматривать как неравновесные исходы, а возникшие в результате этого перемены – как адаптацию к изменившимся обстоятельствам или улучшения, основанные на накоплении опыта<sup>91</sup>.

По историческим причинам членство в базовой организационной единице, которая координировала деятельность немецких торговцев за границей (конторе), не было обусловлено проживанием в конкретном городе. Любой немецкий торговец, приехавший в ненемецкий город, мог вступить в местную контору. При координировании ответных реакций немецких торговцев в спорах с городом контора выполняла ту же самую функцию, что и гильдия. Она была лишена возможности наказывать торговцев в городах, в которых они жили, что в любом случае ослабляло ее способность вводить санкции против членов. Если эта теория верна, то различие

---

<sup>91</sup> Глава седьмая называет такие изменения «доработка институтов».

между немецкими конторами и другими гильдиями должно было делать конторы менее эффективными и вести к их изменениям или к роспуску этой формы торговых организаций.

История договорных отношений между городом Брюгге, местной конторой и немецкими городами дает ясное представление об этой эволюции. В 1252 г. контора немецких торговцев получила от Брюгге обширные торговые привилегии, за этим последовало долгосрочное соглашение [Weiner, 1932, p. 218]. Контору возглавляли шесть членов городского совета, избранные немецкими купцами, присутствовавшими в городе. Двое из членов совета были из рейнских городов, двое – из вестфальских и вендских, двое – из городов Пруссии и Балтии. Это отражало происхождение немецких торговцев, входивших в организацию [de Roover, 1965, p. 114; Dollinger, 1970, p. 86].

Торговые привилегии, данные иностранным торговцам в Брюгге, постоянно нарушались. Видимо, это приводило к бунтам. Документ, датированный 1280 г., сообщает: «к сожалению, слишком хорошо известно, что иностранные купцы, путешествующие по Фландрии, в городе Брюгге становились жертвами всевозможных злоупотреблений и были не в состоянии защититься от них»<sup>92</sup>. Вместе со многими другими иностранными торговцами, которые вели дела в Брюгге,

---

<sup>92</sup> См.: [Urkundenbuch der Stadt Lubeck, I, no. 156, p. 371; Dollinger, 1970, p. 383].

немецкие купцы в 1280 г. оплатили тем, что перевели свою торговлю в Арденбург. После двух лет переговоров было достигнуто новое соглашение, и контора вернулась в Брюгге.

Внешне успешное эмбарго не смогло гарантировать права немецких торговцев, поскольку Брюгге попросту игнорировал договоренность с ними [Dollinger, 1970, p. 48–51]. Однако Брюгге все же соблюдал права других иностранных торговцев, посещавших город. Настоящий анализ указывает на причины подобной избирательности. Эмбарго было введено не одними только немецкими торговцами, но всеми иностранными купцами в Брюгге, включая влиятельных и хорошо организованных итальянцев и испанцев. Хотя Брюгге извлек из этого эпизода урок о том, что следует уважать права хорошо организованных групп, он понял, что организация немецких торговцев иная. Контора оказалась неспособна заставить своих членов выполнять принятые им решения. Поскольку контора охватывала только немецких торговцев, непосредственно присутствовавших в Брюгге, а не всех немецких торговцев, у которых потенциально могло возникнуть желание торговать в период эмбарго, в угрозу санкций было трудно поверить. В итоге со временем немецким торговцам пришлось смириться с тем, что с ними обращаются хуже, чем с остальными.

Чтобы заставить Брюгге соблюдать договоренности с немцами, потребовалось еще одно эмбарго с 1307 по 1309 г. В этом эмбарго участвовали они одни. Однако в период меж-

ду 1280 и 1307 гг. изменилась сама способность немецких торговцев из разных городов координировать свои ответные действия и реализовывать эмбарго. Этапная веха была пройдена в 1284 г., когда вендские немецкие города ввели эмбарго против Норвегии. После того как торговцы из Бремена отказались участвовать в эмбарго, другие немецкие города исключили их из всех немецких контор. Немецкие города достигли координации, необходимой для исключения одного из их членов. Сам акт исключения города назывался специальным термином – *Verhansung*, что указывает на важность этого достижения<sup>93</sup>.

После 1307 г. немецкие торговцы стали гораздо лучше координировать свои действия и научились навязывать свои решения отдельным торговцам и городам, тем самым гарантировав выполнение Брюгге его контрактных обязательств. Вера в то, что Брюгге будет соблюдать права собственности, стала самоподдерживающейся. Действительно, Брюгге соблюдал правила, договоренность по которым была достигнута в 1307 и 1309 гг. В результате торговля во Фландрии стала процветать, все больше разрастаясь в течение последующих пятидесяти лет [*Ibid.*, p. 51]. Согласно теоретическому анализу, как только немецкая контора развивала у себя способность координировать действия и заставлять своих членов исполнять принятые решения, проблема обеспечения исполнения контрактных обязательств решалась, а тор-

---

<sup>93</sup> См.: [Dollinger, 1970, p. 49; Weiner, 1932, p. 219].

говля начинала расти.

Только в середине столетия, когда цена обеспечения безопасности вокруг Брюгге резко выросла, от немецких городов потребовался новый уровень координации, который заставил бы Брюгге обеспечить безопасность, необходимую для поддержания эффективной торговли. Около 1350 г. отношения Ганзы с Брюгге ухудшились – главным образом из-за того, что Брюгге был не готов компенсировать немцам убытки, понесенные ими во Фландрии из-за войны между Англией и Францией. Ганза ответила усилением своей внутренней организации.

В 1356 г. немецкая Ганза провела свой первый съезд, который постановил, что контора города Брюгге будет вести свою деятельность в соответствии с указаниями этого съезда. Признавая необходимость координации между городами, контора согласилась с таким решением. Доллингер, выдающийся историк Ганзы, подчеркивает важность этих изменений. «Города, – пишет он, – действовавшие через генеральный съезд, устанавливали власть над своими торговцами в иностранных портах по закону, а не только по факту» [Dollinger, 1970, p. 63].

В 1358 г. последовало эмбарго против Брюгге со стороны Ганзы. Любое неповиновение со стороны города или индивида наказывалось исключением из Ганзы навечно. Брюгге попытался подорвать это эмбарго, предложив торговые привилегии отдельным городам, включая и те, что не вхо-

дили в Ганзу (например, Кампен), и те, что входили (например, Кельн). Теория подсказывает, что, предложив такие привилегии, Брюгге надеялся подорвать эффективность нового руководства. Хотя города, не входившие в Ганзу, приняли условия Брюгге, Кельн отказался сотрудничать. Эмбарго оказалось успешным, и в 1360 г. Брюгге пришел к соглашению с Ганзой. На этот раз, отражая более полное понимание сторонами обстоятельств, при которых городу придется оказывать услуги, привилегии были прописаны «очень детально, чтобы помешать любому одностороннему толкованию»<sup>94</sup>.

Теперь институт немецкой Ганзы кристаллизовался. Это была система институциональных элементов – правил, убеждений и организаций, которые связывали различные транзакции между торговцами, их собственными и иностранными городами, чтобы способствовать торговому обмену. Организационная структура Ганзы обеспечивала координацию и соблюдение норм в отношениях между немецкими торговцами, и от их городов требовалось менять совокупность самоподдерживающихся убеждений об отношениях между каждым из торговцев и иностранными городами.

Торговля в Северной Европе веками процветала под руководством Ганзы. Хотя торговое эмбарго 1360 г. не было последним, последующие торговые споры были, скорее, сосредоточены на вопросах распределения, например, на предо-

---

<sup>94</sup> См.: [Dollinger, 1970, p. 63–66; Weiner, 1932, p. 220].

ставлении торговых привилегий. Вопрос об обязательствах по обеспечению безопасности больше не возникал.

Многое прояснится, если сравнить развитие Ганзы, в которую входили немецкие города, с несколько иной организацией, существовавшей среди итальянских торговцев. Устойчивая внутривитанская и коммерческая организация итальянских городов и их выдающееся положение в торговле давало им возможность преодолеть проблемы координации и обеспечения исполнения решений внутри структуры. Коллективные действия итальянских торговцев были гарантированы. Поскольку все города были достаточно велики (ни один из них не был предельным игроком в портах, в которых велась торговля), в координации действий городов необходимости не было<sup>95</sup>. Немецкая контора, напротив, была местной организацией, лишенной возможности принуждать своих членов, выходцев из разных городов, к выполнению собственных решений. Немецкие города были маленькими, и до создания немецкой Ганзы большинство из них играли незначительную роль в крупных торговых центрах, таких как Брюгге.

Любопытно, что здесь так же, как и в Магрибе, размер имел значение. У магрибцев слишком маленькая коалиция уменьшала достоверность наказания, повышая цену его осу-

---

<sup>95</sup> О сравнительных размерах итальянских и немецких городов см.: [Bairoch, Va-tou, Chevre, 1988]. В Италии имела место некоторая межгородская кооперация, при которой небольшие города аффилировались с более крупными.

ществления, тогда как слишком большая коалиция разрушала информационные потоки, необходимые для того, чтобы наказание представлялось достоверным. Точно так же, чтобы Ганза была действенной, она должна была являться достаточно большой, чтобы немецкие торговцы не занимали маргинальное положение.

Таким образом, время возникновения гильдий было связано с ростом населения и процессами, которые вели к формированию и внутренней организации городов. В Южной Европе большие итальянские города-государства сильно выросли из-за социальных и политических событий, происходивших в районе Средиземного моря. Итальянская торговля переживала экспансию, потому что каждый город функционировал как купеческая гильдия такого размера, который был достаточен, чтобы входившие в нее торговцы не были маргинальными. Таким образом, их права собственности были защищены.

Хотя потенциальные доходы от торговли в Балтийском море также были значительны, территориальное устройство этого региона, на котором сказалось влияние немецкой военной экспансии на восток, породило маленькие города, которые не могли обеспечить безопасность своих торговцев за границей. Только после долгого процесса развития институтов и экспансии эти города были включены в межгородскую купеческую гильдию, немецкую Ганзу, которая способствовала расцвету балтийской торговли.

Хотя гильдии являлись предпосылкой расширения торговли, их возникновение в Европе не было вызвано новыми доходами от торговли. Скорее, оно отражало природу институциональной динамики как исторического процесса. Способы организации различных гильдий и время их возникновения определялись социальными, экономическими и политическими процессами, в которых выкристаллизовывались институциональные элементы и другие условия, необходимые для функционирования гильдии.

Исторический анализ подтверждает гипотезу о том, что купеческая гильдия как организация была в центре института, который решал проблему связывания правителя обязательствами и способствовал торговой экспансии. Эти организации принимали самые разные административные формы – от подразделения городской администрации (как итальянские города-государства) до межгородской организации (как Ганза), но они выполняли одни и те же функции: обеспечение координации и осуществление принятых решений внутри организации для создания доверия, необходимого для преодоления проблемы обязательств. Действия, предпринимавшиеся правителями и торговцами, их стратегии, нашедшие отражение в правилах и расширении торговли, последовавшем за созданием гильдий, – все это подтверждает важность подобной роли гильдий как организаций.

## 2. Формальная модель

Теоретическое моделирование выполнено в простой форме и направлено на анализ разных реалистичных механизмов, которые помогают решить проблему связывания правителя обязательствами. Каждый из изученных механизмов наглядно раскрывает отдельную межтранзакционную связь и может позволить правителю принять на себя обязательства при определенном уровне развития торговли. В центре внимания – потребность в более сложном механизме, растущая по мере развития торговли и ее приближения к эффективному уровню.  $\bar{x}$

В среде, в которой ведется торговля, есть два вида игроков: город и отдельный торговец. Торговцы, многочисленные и одинаковые, отождествляются с точками на промежутке  $[0, \bar{x}]$ . Город (потенциальный торговый центр) пользуется следующей торговой технологией: если число торговцев, проходящих через город за определенный период времени, составляет  $x$ , валовый оборот торговли в этот период  $f(x)$ . Кроме того, предположим, что есть затраты  $c > 0$  за каждую единицу стоимости, которые несет город, и затраты  $k > 0$  за единицу стоимости, понесенные каждым торговцем. Отсюда чистая стоимость торговли  $f(x)(1 - c - k)$ .

Допустим, торговля является прибыльной, т. е.  $c + k < 1$ .

Также допустим, что  $f$  не отрицательна и дифференцируема, т. е.  $f(0) = 0$ , и  $f$  достигает максимума при каком-то уникальном значении  $x^* > 0$ , который мы называем *эффективным уровнем торговли*. В этой модели город финансирует свои услуги и получает дополнительные доходы, вводя пошлину или налог  $\tau > c$  за единицу стоимости, проходящую через их порты. Таким образом, их общие доходы по налогам составляют  $\tau f(x)$ . Если он предоставляет услуги, оговоренные договором, чистый доход за данный период составляет  $f(x) (\tau - c)$ . Если город нарушает контракт и не предоставляет оговоренные услуги части торговцев  $\epsilon$ , он экономит  $\epsilon c f(x)$ . Таким образом, его выигрыш за торговый период составляет  $f(x) (\tau - c (1 - \epsilon))$ <sup>96</sup>. Каждый из торговцев, кто не был обманут, получает чистую прибыль за вычетом расходов, пошлин и налогов  $(1 - \tau - \kappa)f(x)/x$ . Обманутые торговцы платят налоги и несут расходы  $\kappa$ , но не получают доходов; каждый из них зарабатывает  $(\tau + \kappa) f(x)/x$ .

Эта игра повторяется в каждый период времени. Выигрыши игроков от повторяющейся игры – дисконтированная сумма выигрышей за каждый период, причем коэффициент дисконтирования равен  $\beta$ . Таким образом, выигрыш города, когда объем торговли составляет  $x_t$  за период  $t$ , имеет вид:

---

<sup>96</sup> Эта формула показывает выигрыш правителя как от прямого нарушения прав, так и от отказа предоставлять купцам дорогостоящую защиту.

$$\sum_{t=0}^{\infty} \delta^t f(x_t)(\tau - c(1 - \varepsilon_t)). \quad (1)$$

Выигрыши индивидуальных торговцев определяются сходным образом – как дисконтированная сумма их периодических выигрышей.

Специфика модели передает следующую идею: для правителя торговцы взаимозаменяемы и каждый торговец относительно мелок<sup>97</sup>. Исторические свидетельства дискриминации торговцев со стороны правителя учитываются через особенности стратегии правителя. При обсуждении магрибского эмбарго против Сицилии мы видели, что конкуренция между альтернативными центрами может иногда препятствовать нарушениям. Однако в целом представляется целесообразным абстрагироваться от вопроса о конкуренции между альтернативными торговыми центрами. Суть средневековой торговли заключалась в том, что она была основана на обмене товарами, свозимыми торговцами из нескольких регионов в отдельный торговый центр. Таким образом, в общем и в целом без кооперации с торговцами из других регионов угроза от группы торговцев из отдельного региона полностью перенести торговлю в альтернативный торговый

---

<sup>97</sup> Каждый торговец мелок в том смысле, что он может считаться предельным в данной модели.

центр не была достоверной.

Спецификация выигрышей торговцев основывается на том историческом наблюдении, что торговцы с большей вероятностью будут торговать за границей, если станут ощущать, что их права защищены. Спецификация выигрыша правителя отражает тот факт, что правитель мог бы заработать, ущемляя чужие права или позволяя делать это своим подданным. Хотя эта модель приравнивает выгоду от нарушения прав к экономии на расходах на защиту, выгоду от злоупотреблений можно рассматривать как то, что отражает выгоду от конфискации правителем товаров торговцев. Выигрыши правителя и торговцев специфицированы так, чтобы можно было аналитически и концептуально различать распределение и эффективность. Эта спецификация рассматривает ставку налога как данность и, следовательно, воздерживается от изучения процесса, посредством которого происходит распределение прибыли. Любые потери торговцев, превышающие согласованную выше ставку налогообложения, определяются как злоупотребления.

С аналитической точки зрения спецификация предполагает, что любой первый лучший исход характеризуется уровнем торговли  $x^*$  за каждый период и отсутствием обмана со стороны города. Разные наилучшие распределения полезности достигаются за счет установления разных ставок налогообложения  $t$ . С технической точки зрения этот вывод отражает допущение о том, что когда правитель не обеспечива-

ет защиту, определенная стоимость теряется. Это не противоречит событиям, подобным тем, что были описаны ранее, когда неспособность гарантировать защиту вела к уничтожению товаров и потере ценности. Все, что торговцы были готовы уплатить правителю, т. е. все, что касается передачи имущества, в этой модели рассматривается как часть налога.

### ***Игра 1. Информационно изолированные торговцы: двусторонний репутационный механизм***

Первая модель представляет положение торговцев, которые путешествуют в одиночку или маленькими группами без социальной или экономической организации. Торговцы пребывают в неведении относительно того, как город обращался с другими торговцами. В расчет принимаются только межвременные связи между каждой транзакцией «правитель – торговец». Хотя эта модель слишком экстремальна, чтобы быть вполне описательной, она подчеркивает трудности, с которыми сталкиваются индивидуальные торговцы, в одиночку ведущие переговоры с городом, но могут планировать будущие транзакции на основе прошлого поведения.

В этой игре, зная только историю своих собственных прошлых решений и как с ним обращался город в прошлом, торговец в каждом периоде должен решить, везти ли туда свои товары. Стратегия торговца – последовательность функций, преобразующих эту историю в решения о том, вы-

ставлять или нет свои товары на продажу в тот или иной период. Аналогично город должен решить, права собственности каких именно торговцев могут быть нарушены при различных обстоятельствах. Стратегия города – последовательность функций, выделяющих из присутствующих в данный момент в городе торговцев подмножество тех, кого стоит ограбить (в зависимости от того, кто в настоящее время ведет торговлю, и предшествующей истории игры).

Читатели, знакомые с экономикой репутации или с теорией повторяющихся игр, признают: накопление опыта взаимодействий между городом и индивидуальными торговцами может создавать городу репутацию, и это вынуждает его к хорошему поведению. Идея состоит в том, что торговец, чьи права были однажды нарушены, может отказаться от возвращения в город, снижая тем самым его прибыли. Эффективность этой угрозы зависит и от частоты визитов, и от стоимости торговли в городе конкретного купца за определенный период. Если частота визитов достаточно высока, а объем достаточно низок, чтобы ценность повторения торговых сделок любого конкретного купца для города была высока, простой репутационный механизм может оказаться достаточно эффективным, чтобы у города появились стимулы защищать индивидуальные права торговцев. Однако при анализе ситуации, когда объем торговли достигает эффективного уровня, ценность повторяемости сделок падает до нуля, поэтому обычный вывод «народной» теоремы о повторяющихся иг-

рах к эффективному уровню неприменим.

### Теорема IV.1

Ни одно равновесие Нэша в игре 1 не может поддерживать честную торговлю ( $\epsilon t \equiv 0$ ) при эффективном уровне ( $xt \equiv x^*$ ), независимо от уровней  $c$ ,  $\tau$ ,  $\kappa$  или  $\delta$ .

### Доказательство

Предположим, что такое равновесие существует, и рассмотрим выигрыш для города, если он отступит от стратегии равновесия и обманет часть  $\epsilon$  торговцев первого периода. В начальный период его выигрыш составляет  $f(x^*)(\tau - c [1 - \epsilon])$ . В последующие периоды информационные допущения модели предполагают, что затронута по меньшей мере игра группы торговцев. Соответственно по крайней мере  $1 - \epsilon$  торговцев приезжают в город в каждый будущий период, и выигрыш города от честного обращения с ними с точки зрения текущей ценности составляет  $\gamma(\tau - c) f(x(1 - \epsilon))$  (для удобства будем определять  $(\gamma = \delta/(1 - \delta))$ ). Таким образом, общий выигрыш от обмана части торговцев  $\epsilon$  в первый период и следования предусмотренному равновесию в дальнейшем составляет

$$f(x) (\tau - c(1 - \epsilon)) + \gamma (\tau - c)f(x(1 - \epsilon)), (2)$$

и это выражение полностью совпадает с действительным выигрышем, когда  $\epsilon = 0$ , т. е. когда город придерживается предусмотренного равновесия.

Производная от выражения 2 по отношению к  $\epsilon$  при  $\epsilon = 0$  и  $x = x^*$ :

$$cf(x^*) - \gamma(\tau - c)x^*f'(x^*) = cf(x^*) > 0, \quad (3)$$

потому что  $f'(x^*) = 0$ . Это означает, что город имеет прибыльное отклонение, т. е. специфицированное поведение не является равновесием Нэша, что и требовалось доказать.

Ни один механизм, основанный на санкциях со стороны тех, кого обманывают, не может поддерживать честную торговлю на эффективном уровне  $x$ , потому что когда торговля идет на этом уровне, предельный торговец имеет для города нулевую чистую ценность. Обманывая нескольких предельных торговцев, город ничего не теряет с точки зрения будущей прибыли, но экономит на расходах в текущий период. Нет такого института, в котором убежденность правителя в возмездии со стороны торговцев заставила бы его исполнять свои обязательства при эффективном уровне торговли. Убежденность в том, что правитель будет соблюдать права при эффективном уровне торговли, не является самоподдерживающейся. Для поддержания эффективного уровня торговли необходимы коллективные действия со стороны торговцев<sup>98</sup>. Чтобы такие действия стали осуществимы-

---

<sup>98</sup> Этот результат не является артефактом спецификации издержек. Если издержки, которые несет город, включают в себя некоторые постоянные издержки на одного торговца (возможно, в дополнение к переменным издержкам), у города

ми, требуются дополнительные межтранзакционные связи.

Теорема формулируется в категориях равновесия по Нэшу, потому что она является отрицательным результатом: даже при широком понимании некооперативного равновесия эффективный объем торговли поддерживаться не может. Для положительных результатов используются более сильные и убедительные концепции равновесия.

## ***Игра 2. Информационно изолированные небольшие группы торговцев: некоординируемый многосторонний репутационный механизм***

В Средние века информация распространялась медленно по нынешним меркам, но все же она была доступна. Если права кого-то из торговцев нарушались, даже в отсутствие любой организации по распространению информации, кто-то из его товарищей рано или поздно об этом узнавал. Могло ли такое ограниченное, нескоординированное распространение информации, отражающее неформальные связи между информационными транзакциями среди торговцев, спо-

---

будет еще более сильный стимул для сокращения количества торговцев, потому что он несет только долю  $m$  соответствующей потери стоимости, но экономит все издержки на обслуживание. Установление пропорциональной зависимости расходов от стоимости минимизирует искажение в стимулах города, но у города по-прежнему остается искушение искать краткосрочную выгоду путем сокращения услуг за счет индивидуальных торговцев, когда работает только двусторонний репутационный механизм.

собствовать тому, что правитель будет стремиться не нарушать права торговцев при эффективном уровне торговли?

Предположим, что об обмане городом группы торговцев всегда становится известно большей группе торговцев. Формально всякий раз, когда множество торговцев  $T$  обманывают, есть множество торговцев  $\check{T} \supset T$ , каждый из которых узнает об этом событии. Предположим, что существует некая константа  $K$  ( $1 \leq K < \infty$ ), значение которой таково что если число обманутых торговцев равно  $\mu(T)$ , тогда число торговцев, которые узнают о событии  $\mu(\check{T})$ , не превышает  $K\mu(T)$ : если обмануты несколько торговцев, тогда пропорциональное небольшое количество торговцев узнает о произошедшем событии.

Каждый торговец принимает решение, везти ли товары, основываясь на истории своих действий и отношений с городом и на поведении города, известном ему по отзывам других торговцев. Обман мог бы, таким образом, привести к уходу из города группы торговцев, во много раз превышающей ту группу, которая была обманута. Однако даже если бы это было осуществимо, этого было бы недостаточно для поддержания эффективного объема торговли.

#### Теорема IV.2

Никакое равновесие Нэша в игре 2 не может поддерживать честную торговлю ( $\epsilon t \equiv 0$ ) на эффективном уровне ( $xt \equiv x^*$ ), независимо от уровней  $c$ ,  $\tau$ ,  $k$  или  $\delta$ .

Никакое равновесие Нэша в игре 2 не может поддерживать честную торговлю ( $e = 0$ ) на эффективном уровне ( $x = x^*$ ), независимо от уровней  $c$ ,  $t$ ,  $k$  или  $5$ .

Доказательство по сути то же самое, что и для первой теоремы, за исключением того, что скачок числа торговцев, отказывающихся торговать в будущем, умножается на  $K$ . Выражение 3 заменяется на

$$cf(x^*) - \gamma K(\tau - c)x^*f(x^*) = cf(x^*) \geq 0.$$

Нарушениям прав немногих торговцев, которые замечает только пропорционально небольшая группа других торговцев, не может помешать угроза возмездия со стороны тех, кто обладает знанием из первых рук.

Реальная ситуация, с которой имели дело торговцы, гораздо сложнее той, что моделируется в играх 1 и 2. Не хватает одного важного элемента, касающегося неформальной коммуникации и устной передачи информации. Игра 2 допускает, что некоторые торговцы получают информацию об обмене города любого из торговцев. Однако она также допускает, что торговцы ничего не знают о том, кто еще в тот момент торгует в городе. Это допущение – способ исключить эндогенную коммуникацию между торговцами, благодаря которой один торговец может сделать вывод, что

его коллега был обманут, если он больше не приехал торговать. Теоретически эта разновидность коммуникаций мо-

жет иметь большое значение [Kandori, 1992]. Устная коммуникация и некоторые умозаключения указанного рода могут иметь место, но модель отвергает их, предполагая, что они играют незначительную роль в обеспечении исполнения контрактных обязательств. Потребность в организованной коммуникации и координации сокращается в той мере, в какой неформальные коммуникации и косвенные умозаключения могут давать полезную информацию.

### ***Игра 3. Гильдия как координирующая организация***

Мы видели, что город и торговцы не могут поддерживать эффективный уровень торговли, основываясь только на санкциях со стороны маленьких групп. Учитывая исторические свидетельства существования организаций, которые управляли отношениями торговцев с городом, вполне естественно перейти к изучению того, могли ли они способствовать расширению торговли. Если эти организации, как здесь предполагается, связывали транзакции по обмену информацией среди *всех* торговцев, могли ли они поддерживать эффективный уровень торговли? Могли ли они сделать самоподдерживающейся веру в то, что при эффективном уровне торговли не будут нарушаться ничьи права?

Важнейшей характеристикой, отличающей формальные организации, такие как гильдии, от неформальных кодексов поведения, является учреждение особых ролей (должно-

стей) – например, старейшин, членов совета гильдии, которые принимают решения от лица членов гильдии.

Выбор гильдией старейшин, выявление частных интересов, которые могут иметь эти торговцы, и моделирование того, как гильдия справляется с проблемой принципала и агента, контролируя старейшин, – все это важные вопросы, заслуживающие тщательного анализа. Подобное моделирование гильдий как организаций предполагает, что они эксплицитно рассматриваются как институты в дополнение к институциональному элементу. Однако такой подход и включение этих вопросов в рассматриваемую модель только заслоняют главную идею. Поэтому мы пока отложим данные вопросы до будущих исследований, а гильдейская организация будет моделироваться как простой автомат. Рассматривая различные межтранзакционные связи и, таким образом, делая предположение об информации и возможностях, имеющих у гильдии, мы можем оценить ее вклад в расширение торговли.

В данном разделе изучается роль гильдии как *организации* для коммуникации и координации. Предположим, что город обманул множество торговцев  $T$ . Гильдия узнает об этом событии и объявляет эмбарго с вероятностью  $\alpha(T) \geq \mu(T)$ . Эта спецификация означает, что чем больше торговцев обмануто, тем скорее гильдия поймет, что произошел обман. Однако отсюда не следует, что гильдия обладает большей информацией, чем та, которая имела у торговцев в случае несо-

ординированного репутационного механизма, рассмотренного в игре 2. Из этого следует, что если гильдия узнает об обмане, она может сообщить об этом всем торговцам.

В этой игре гильдия объявляет эмбарго механически и не имеет средств к обеспечению его исполнения. В каждой раунде торговцы узнают об этом объявлении, но их никто не заставляет к нему прислушиваться. Это объявление становится всего лишь частью имеющейся у них и у города информации. Во всех отношениях эта игра такая же, как игра 1. Несмотря на то что гильдия не имеет возможности принуждать к исполнению своих решений, простое изменение в информации меняет множество равновесий.

### Теорема IV.3

Предположим, что  $\tau + \kappa \leq 1$  и

$$c \leq \gamma (\tau - c). \quad (4)$$

Тогда следующие стратегии образуют совершенное равновесие Маркова в игре 3. Город не обманывает до тех пор, пока руководитель гильдии не объявит эмбарго; после того как объявлено эмбарго, город обманывает любого торговца, решившегося торговать с городом. Торговцы ведут торговлю в данный период тогда и только тогда, когда не объявлено эмбарго<sup>99</sup>.

---

<sup>99</sup> Это равновесие Нэша в игре, где стратегии игрока в любой период зависят только от того, объявлено ли эмбарго, и стратегия каждого игрока в каждый пе-

Формальное доказательство производится путем прямой проверки. Из условия 4 следует, что выигрыш города от обмана торговца, пропорциональный  $cf(x^*)$ , меньше средней будущей прибыли от каждого торговца, которая составляет  $\gamma(\tau - c)f(x^*)$ . При групповом обеспечении исполнения соглашений стимулы для города определяются средними, а не предельными прибылями от торговли. Это объясняет, почему групповые санкции не теряют своей действенности даже при эффективном уровне торговли.

При институте, который зафиксирован в этом анализе равновесия, поведение города обуславливается верой в следующее: нарушение прав приведет к эмбарго, а соблюдение прав после объявления эмбарго не приведет к возобновлению торговли. Ожидание того, что их права будут соблюдаться, мотивирует торговцев вести торговлю; ожидание злоупотреблений мотивирует их прекратить торговать после объявления эмбарго. Поскольку эти убеждения общеизвестны, каждая из сторон воспринимает ожидаемое поведение другой стороны как данность, и каждый торговец и город считают оптимальным действовать в соответствии с ожиданиями другой стороны.

Стратегии равновесия содержат контринтуитивный элемент: город обманывает любого торговца, который берется

---

риод максимизирует его выигрыш начиная с этого момента, учитывая равновесные стратегии других игроков.

вести торговлю во время эмбарго. Единодушная вера торговцев в то, что город поведет себя именно так, заставляет их всех соблюдать эмбарго.

Но почему город должен во время эмбарго обманывать торговцев, а не оказывать им гостеприимство? При совершенном равновесии Маркова от города можно ожидать, что он будет обманывать торговцев, нарушивших эмбарго, только если это отвечает интересам самого города во время действия эмбарго. Учитывая специфицированные стратегии, если  $y$  торговцев нарушают эмбарго и предлагают свои товары, город ожидает выигрыш  $(\tau - c)f(y)$  в текущий период и нулевой выигрыш в будущие периоды, если город будет действовать честно. Если же он будет обманывать, то он ожидает  $\tau f(y)$  в текущий период и 0 в будущем. Таким образом, обман является оптимальной стратегией.

Ожидания и поведение, вытекающие из стратегий, описанных в теореме IV.3, образуют равновесие, но выглядят неправдоподобно. Например, равновесие требует, чтобы город, предпринимая отчаянные попытки возобновить торговые отношения после объявления эмбарго, тем не менее обманывал каждого, кто с ним торгует. Более того, торговцы ожидают такого поведения. По логике равновесия, город ведет себя так из-за ожидания, что в ближайший период эмбарго будет сохранять полную силу, как бы город ни поступал. Таким образом, он считает, что любое предложенное им сотрудничество не принесет плодов.

Это поведение равновесия не очень соответствует историческим фактам и сомнительно даже в качестве теории, поскольку предполагает, что город и потенциальные нарушители эмбарго играют в равновесие с самой низкой ценностью для себя. Исследователи [Farrell, Maskin, 1989; Bernheim, Ray 1989; Pearce, 1987] выступали с подобной критикой равновесия в других моделях повторяющихся игр.

Ни одна из альтернативных концепций, предложенных этими авторами, напрямую неприменима к представленной здесь модели, но все они указывают: разумнее предполагать, что какое-то сотрудничество между городом и торговцами может быть достигнуто даже в случае объявления эмбарго. В качестве примера рассмотрим возможность того, что взаимовыгодные *двусторонние* соглашения между городом и индивидуальными торговцами могут быть заключены даже во время эмбарго. Из логики этих аргументов очевидно, что любой другой вид сотрудничества привел бы к качественно сходным выводам.

Предположим, что если некоторые торговцы соглашаются вести дела с городом, несмотря на эмбарго, они не могут полагаться на угрозу группового эмбарго, чтобы добиться выполнения своих собственных требований к городу. Что же тогда может принудить город к честному поведению во время эмбарго? Обманутый торговец может, например, угрожать прекращением торговли в будущем. В соответствии с теоремой IV.1 было установлено, что эффективный уровень

торговли  $x^*$  не в состоянии поддерживаться таким равновесием, но оставляет открытой возможность того, что мог поддерживаться какой-то неэффективно низкий уровень торговли. Тогда возникает естественный вопрос: какой самый высокий уровень товарообмена  $x$  может поддерживаться таким путем?

#### Теорема IV.4

Предположим, что  $f$  – вогнутая функция. Рассмотрим стратегии, при которых город в каждый период сотрудничает только с теми торговцами, которых он никогда не обманывал, а каждый торговец берется торговать только в том случае, если он никогда не был раньше обманут. Эти стратегии образуют совершенное в подыгре равновесие игры 1, когда объем торговцев  $x$ , а налоги составляют  $\tau$  тогда и только тогда, когда для всех  $y$  выполняется  $y \leq x$ .

$$0 \geq cf(y) - \gamma(\tau - c)yf'(y). \quad (5)$$

Достаточным условием будет  $0 \geq cf(x) - \gamma(\tau - c)xf'(x)$ , а коэффициент эластичности  $e(x) = d\ln f(x)/d\ln(x)$  – убывающая функция от  $x$ .

#### Доказательство

Очевидно, стратегии торговцев являются наилучшими реакциями на стратегию города в любой точке в истории игры, поэтому только оптимальность стратегии города требует доказательства. Начиная с

количества  $x$  присутствующих торговцев, рассмотрим подыгру, получаемую после того, как  $x - y$  торговцев покинуло город, когда  $y \leq x$  торговцев осталось. Обманывая часть  $\epsilon$  от количества  $y$  присутствовавших торговцев, город получит выигрыш  $g(\epsilon; y) = (\tau - [1 - \epsilon]c)f(y) + \gamma f(y[1 - \epsilon])(\tau - c)$ . Необходимым условием оптимальности  $\epsilon = 0$  будет  $\partial g(\epsilon; y)/\partial \epsilon \leq 0$  при  $\epsilon = 0$ . Простой расчет позволяет проверить, что это то же самое, что и условие 5, поэтому последнее условие является необходимым для всех  $y$ .

Согласно принципу оптимальности динамического программирования, достаточно показать, что с учетом стратегий остальных нет подыгры, в которой город выиграет больше, установив  $\epsilon > 0$  в начальный период, а затем следуя стратегии равновесия. Если  $f$  – вогнутая функция, тогда для всех  $y$  функция  $g(\epsilon; y)$  – вогнутая по  $\epsilon$ , поэтому достаточное условие состоит в том, что для всех  $y$ ,  $\partial g(\epsilon; y)/\partial \epsilon \leq 0$  при  $\epsilon = 0$ , а это снова эквивалентно условию 5, доказывая достаточность.

Коэффициент эластичности может быть представлен как  $e(x) = xf'(x)/f(x)$ . Условие 5 заключается в том, что  $e(y) \geq c/[\gamma(\tau - c)]$  для всех  $y \leq x$ , это следует из  $e(x) \geq c/[\gamma(\tau - c)]$  и гипотезы о том, что  $e(\cdot)$  является убывающей функцией. Что и требовалось доказать.

Пусть  $x'$  – самое большое решение для условия 5. Равновесие, описываемое теоремой IV.4, указывает на интересное толкование уровней торговли  $x'$ , наблюдаемых во время бойкотов. Оно объясняет, почему одни торговцы продолжали

торговать, а другие – нет. Согласно этой теории, дополнительные, сверх числа  $x'$ , торговцы будут обмануты городом и не смогут потребовать возмещения своих убытков. И наоборот: если кто-то думает, что уровень торговли  $x < x^*$  во время эмбарго определяется фактором, лежащим за пределами этой модели (например, существованием альянсов или других интересов), тогда из условия 5 следует, что минимальная ставка налога, которая может воспрепятствовать обману, ниже, чем самый низкий уровень  $x$ . Это подтверждает догадку, что нарушитель эмбарго может договориться о необычайно привлекательной сделке. Тому есть две причины: во-первых, ценность торговли в расчете на одного торговца ( $f(x)/x$ ) выше, когда  $x$  – небольшой; во-вторых, минимальная ставка налога  $t$ , необходимая для предотвращения обмана, ниже при небольшом  $x$ .

Из теоремы IV.4 следует, что в отсутствие сильной гильдии-организации, способной заставить своих членов соблюдать эмбарго, гильдия не может выступить с правдоподобной угрозой сократить доходы города до уровня ниже, чем  $f(x')$ . Эта угроза может быть достаточна или недостаточна для поддержания честной торговли – в зависимости от параметров  $\gamma$ ,  $\tau$  и  $c$ . То есть эмбарго, которое дает сбои, может быть достаточным или недостаточным, чтобы удержать город от нарушения соглашения. Если такого рода эмбарго недостаточно, взаимные выгоды могут быть достигнуты усилением гильдии как организации и наделением ее возможностью выступать с

более действенными угрозами.

Сила любого потенциального эмбарго зависит не только от  $f(x')$  и  $f(x^*)$ , но и от чистой нормы прибыли,  $\tau - c$ , которую получает город. Стимулы для честного поведения у города сильнее, когда налоги и сборы высоки, потому что тогда он больше теряет от введения эмбарго. Сильная гильдия может сделать так, что налоги и сборы будут более низкими, и при этом способствовать честному поведению города, которое в более полной модели могло бы привести к дополнительным преимуществам с точки зрения увеличения ценности торговли.

Гильдия, обладающая способностью к координации и осуществлению своих решений, может сыграть центральную роль в расширении торговли. Она создает и отражает межтранзакционные связи между всеми транзакциями «правитель – торговец» и поведением правителя в каждой транзакции. Гильдия обеспечивает связь между обменом информацией и принудительными (а иногда и экономическими) транзакциями торговцев и транзакцией «правитель – торговец». Образующийся в итоге институт также связывает экономические и принуждающие транзакции и смягчает нехватку институтов, описанную в игре 3. Власть гильдии дает ей возможность сделать достоверной убежденность в том, что за обманом последует эмбарго со стороны всех торговцев.

#### ***Игра 4. Гильдия с координацией и способностью обеспечивать исполнение своих решений***

Последний вариант – игра, в которой гильдия обладает способностью принуждать индивидуальных торговцев соблюдать ее решения. Никакого формального анализа этого случая не представлено, потому что в формальной модели единственная задача принуждения, которое гильдия оказывает на входящих в нее торговцев, – предотвращение торговли во время бойкота. Соответственно результаты будут такими же, как в теореме IV.3, но торговцы участвуют в бойкоте потому, что от них этого требуют, а не потому, что они ожидают удовлетворения своих индивидуальных интересов.

### **3. Заключительные замечания**

Как и все модели в экономике, представленная здесь модель является стилизованной, абстрагированной от несущественных деталей, чтобы выделить отдельные моменты. Она позволяет нам выдвинуть исторически обоснованную гипотезу о важности частных межтранзакционных связей и о том, как они обеспечивали иностранным торговцам права собственности. Центральная транзакция между правителем и торговцем, в рамках которой правитель предоставлял защиту в обмен на уплату налогов, была связана с другими

транзакциями – в частности, с обменом информацией и с принудительными транзакциями среди самих торговцев и транзакциями между правителем и всеми торговцами. Эта связь, проявлявшаяся в купеческих гильдиях и создававшаяся ими, изменила набор самоподдерживающихся убеждений в центральной транзакции таким образом, чтобы сделать убедительным обязательство правителя соблюдать права торговцев по мере расширения торговли.

Несколько взаимосвязанных социальных факторов – правила, убеждения и организации – образовывали институт купеческой гильдии. Вместе эти институциональные элементы включали, направляли и мотивировали особую регулярность поведения: уплату налогов и соблюдение прав собственности. Правила обеспечивали координацию, предоставляли информацию и знания, которые создавали новые возможности поведения и направляли его в определенных транзакциях. Эти правила позволяли торговцам и правителям принимать информированные решения, обеспечивая микроосновы поведения. Правила, например, структурировали ситуации, устанавливали, кто входил в гильдию, кто был законным сборщиком налогов, какие действия считались нарушением прав и как подавать жалобы на эти нарушения. Правила также определяли, кто обладал полномочиями объявлять эмбарго, как предположительно должны вести себя торговцы во время него и каковы последствия нарушения правил поведения в этот период.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.