С Е Р И Я

Э К О Н О М И Ч Е С К А Я

Т Е О Р И Я

# INSTITUTIONS and the PATH to the MODERN ECONOMY

## *Lessons from Medieval Trade*

AVNER GREIF

# ИНСТИТУТЫ И ПУТЬ К СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## *Уроки средневековой торговли*

АВНЕР ГРЕЙФ

*Перевод с английского*
ИННЫ КУШНАРЕВОЙ

*Вступительная статья*
МАРИИ ЮДКЕВИЧ

*Второе издание*

*Издательский дом*
*Высшей школы экономики*
МОСКВА, 2018

УДК 330.1
ББК 65.011
Г80

*Составитель серии*
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ
*Дизайн серии*
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ
*Научные редакторы*
ЛЮБОВЬ КИЗИЛОВА, КОНСТАНТИН СОНИН

**Грейф, А.**
Г80 Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли [Текст] / пер. с англ. И. Кушнаревой; вступит. ст. М. Юдкевич; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — 2-е изд. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. — 536 с. — (Экономическая теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-1732-1 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-1688-1 (e-book).

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.

УДК 330.1
ББК 65.011

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики <http://id.hse.ru>

doi:10.17323/978-5-7598-1732-1

ISBN 978-5-7598-1732-1 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1688-1 (e-book)
ISBN-13 978-0-521-48044-4 (hardback)
ISBN-13 978-0-521-67134-7 (paperback)

© Avner Greif 2006
All rights reserved.
© Перевод на рус. яз. Издательский дом Высшей школы экономики, 2013; 2018

# СОДЕРЖАНИЕ

*МАРИЯ ЮДКЕВИЧ.* АВНЕР ГРЕЙФ: МОДЕЛЬ ДЛЯ СБОРКИ . . . . . 9

ПРЕДИСЛОВИЕ . . . . . 20

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ . . . . . 27

I. ВВЕДЕНИЕ . . . . . 29

II. ИНСТИТУТЫ И ТРАНЗАКЦИИ . . . . . 55

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ИНСТИТУТЫ КАК РАВНОВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ . . . . . 81

III. ИНСТИТУТЫ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ ЧАСТНОГО ПОРЯДКА: КОАЛИЦИЯ МАГРИБСКИХ ТОРГОВЦЕВ . . . . . 85

IV. ЗАЩИТА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ ОТ ХИЩНЫХ РУК ГОСУДАРСТВА: КУПЕЧЕСКАЯ ГИЛЬДИЯ . . . . . 119

V. ЭНДОГЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ И ТЕОРИЯ ИГР . . . . . 153

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС . . . . . 185

VI. ТЕОРИЯ ЭНДОГЕННЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ . . . 192

VII. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ: КАК ПРОШЛЫЕ ИНСТИТУТЫ ВЛИЯЮТ НА СЕГОДНЯШНИЕ . . . . . 224

VIII. ПОСТРОЕНИЕ ГОСУДАРСТВА: ВЗЛЕТ И УПАДОК ГЕНУИ . . . . . 256

IX. О ПРОИСХОЖДЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ: КУЛЬТУРНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВ . . . . . 310

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. ЭМПИРИЧЕСКИЙ МЕТОД СРАВНИТЕЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА . . . . . 347

X. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕЗЛИЧЕННОГО ОБМЕНА . . . 353

XI. ИНТЕРАКТИВНЫЙ КОНТЕКСТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ . . . . . 397

ЧАСТЬ ПЯТАЯ. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ . . . . . 425
XII. ИНСТИТУТЫ, ИСТОРИЯ, РАЗВИТИЕ . . . . . 427
ПРИЛОЖЕНИЕ А. ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ИГР . . . . . 456
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. СТРАТЕГ ЛИ HOMO SOCIOLOGICUS? . . . . . 469
ПРИЛОЖЕНИЕ В. РОЛЬ ТЕОРИИ: ИНСТИТУТЫ ЧАСТНОГО ПОРЯДКА, ОСНОВАННЫЕ НА РЕПУТАЦИИ. . . . . 475
БИБЛИОГРАФИЯ . . . . . 498

*Памяти моего отца,*
*доктора Леона Ари Грейфа*

МАРИЯ ЮДКЕВИЧ

# *Авнер Грейф: модель для сборки*

## *(Предисловие к русскому изданию книги А. Грейфа «Институты и путь к современной экономике: Уроки средневековой торговли»)*[1]

*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 больше 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 культуры в данное время и в данном месте.*

Дж. Гранато и др.[2]

### 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, обусловливающие рост и процветание экономики, а в других — усугубляющие

[1] 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.

[2] *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.

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 Норта, 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) «требует 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 мелкими 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 микроистокам 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 неоинституционализме. 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 непримиряемым. 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 придерживаются функционалистской точки зрения, рассматривая, вслед за Нортом, 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 — не-

мало 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, институты — 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 вообще-то существует для них на самом деле из-за их неспособности предвидеть результаты действий), либо прибиваясь 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 рутинах. Таким образом, мы можем применять теоретико-игровые конструкты 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 располагает 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 ОРТ. 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 независимых 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.

## D. 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 поведение 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 анализа 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 возможность заглянуть в будущее.

# 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 Гила, 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 Мокира, 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 страшащуюся того, что ее гипотезы получат эмпирическое опровержение. 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 концептуально здравым и эмпирически эффективным соединение 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 игра-

ет ключевую роль в понимании причин неравномерного распределения благ между различными обществами и внутри 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 Милгрома, 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 исследования 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.

# ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

# 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, способ-

ствующий благосостоянию, поддерживают постоянные темпы роста населения, совместную мобилизацию ресурсов и полезную для общества политику — 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 ре-

шения, 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 результатами [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 защищенностью 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 порой 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, принадлежащих 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 обычаи 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 изучать 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 отражением 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 рассматривается 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; Hayek, 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]. Функционалистсткий 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 отра-

жение 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 выдвинуть 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 институционализированного 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 институциональную 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 подобающим 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, основан-

ных на частной информации, знании и врожденных предпочтениях. В ситуациях, в которых институты порождают поведение, институциональные 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. Институт, 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 взращивает 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 представлении 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 неоинституционализме. 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 институты 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, раци-

ональности 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 правилом, 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 подходы, 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]. Исследования, 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, Baumann, 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 многообразия, 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 неоинституционализме, 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 институциональной 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 на-

выков, 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 слаборазвитым 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 развитие 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, обусловленное соображениями эффективности. Данное предположение, однако, игнорирует множество важных вопросов. Какие институ-

ты, 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 институциональные 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, приведшие 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 [Mokyr, 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 предопределенными 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, выдвигаемые 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 беспристрастного

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 институционализированных 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 ин-

ститута, 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 действенности 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 специфичной — 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 место, 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, кото-

рое 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. Некоторые 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 существенно 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, институционализированные 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 поведение 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 *институ-*

*циональная 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 институциализированы, 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 организации — 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 подобающее 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 институциализации, 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

институциализировать 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 органы — 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 оснований 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 членов 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, легализирующие 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 Нортом, 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 объяс-

нить. 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 влияют. 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 проис-

хождения 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 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 функционалистской 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 устойчивости, 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 возможностей 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 мотивацию? 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 исследованиях политической экономии формирования правил. Когда же мы изучаем отношения между организациями и интернализированными 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 со-

циальными, 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 рукотворные 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 неотвратимо 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 ситуацию 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 передастся 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 тран-

закций. Например, когда страх законного наказания не дает определенному индивиду употреблять запрещенные наркотики, вспомогательное взаимодействие 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 влияние 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 честности, тогда можно верить, что они будут честными в центральной (экономической) транзакции. Институционализированные 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. Институционализированные правила отражают информацию, которая передается в транзакциях. Институционализированные интернализированные убеждения и нормы отражают знание и действия, совершавшиеся в транзакциях, посредством которых производились образование, социализация и индоктринация, а также предлагались ролевые модели. Институционализированные 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 неинтенциальнальными. 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 экономическими 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, обусловливает убежденность в том, что будущие партнеры по обмену определят свое поведение в зависимости от прежнего образа действий.

Например, организации, которые координируют действия, обеспечивают общую интерпретацию событий и следят за поведением, про-

изводят 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 организа-

ции 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 существующие правила, которые мотивируют их выгодополучателей сначала организоваться, 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 энфорсмента). 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 поведенческую 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 изобьет 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 образования. 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.

# ИНСТИТУТЫ КАК РАВНОВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

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[1].

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

[1] Как отмечают У. Пауэлл и П. Димаджио [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».

стоялся, 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[2].

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

[2] 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].

# 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 обусловливаются 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[1].)

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

[1] В теории игр репутация игрока определяется как функция от истории игры к распределению вероятностей его стратегий.

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, прейскурантов, писем торговцев, счетов и других документов, отражающих состояние торговли в XI в. в мусульманском Средиземноморье[2]. 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[3].

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 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

[2] Введение в вопрос о генизе см.: [Goitein, 1967, introd.]. Документы были приобретены различными библиотеками. Документы, на которые мы ссылаемся, 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.

[3] 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.

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[4]. 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[5].

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[6]. В пределах каждого торгового центра коммерческие транзакции осуществлялись конкурентно. Однако торговля характеризовалась неопределенностью, связанной с такими факторами, как цены, продолжительность морского путешествия (и того, сможет ли

[4] 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.

[5] 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].

[6] 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].

вообще корабль достичь места назначения), состояние товаров на момент их прибытия, а также цены за хранение[7].

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 диверсификацией, 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[8]. 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[9].

[7] См., напр.: [Dropsie (Dropsie College, Philadelphia), 389, a, lines 4–5, b, lines 27–28; Gil, 1983a, p. 113–125]. См. также: [Goitein, 1967, p. 148–164, 200–201, 273–281, 301; Stillman, 1970, p. 70–82; Greif, 1985, p. 3, 69–78, 92; 1989, 1993].

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

[9] См.: [DK (David Kaufmann Collection, Hungarian Academy of Scince, 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*[10].

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 отношения 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][11]. 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 отношения с агентами были вовлечены родственники[12]. В некоторых случаях преодолеть проблему достоверных

[10] 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.

[11] Подобные нарушения упоминаются менее чем в 5% документов, изученных для нашего исследования.

[12] 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 Фустата, 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.

обязательств, присущую центральной транзакции, способна правовая система, которая может связать эту центральную транзакцию с карательной (правовой) транзакцией. Вера в правовые санкции 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[13].

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 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]»[14]. 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[15].

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 сво-

[13] 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.

[14] См.: [Maimonides, 1951, p. 208]. Обсуждение см. в: [Greif, 1989].

[15] См.: [TS 13 J 2, f. 5; Goitein, 1967, p. 176].

их партнеров информацией, связанной с торговлей. Это являлось ключевым фактором делового успеха[16]. Взаимность, вероятно, препятствовала появлению «безбилетников», которые могли бы воспользоваться данными информационными потоками[17]. Внутри магрибской группы эти сведения в сочетании с опытом торговцев уменьшали асимметричность информации, которой располагали купцы и агенты, позволяя купцам отслеживать действия агентов[18].

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[19].

Однако система отслеживания действий агентов оставалась 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[20].

[16] 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]).

[17] 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].

[18] Примеры подобной информации см. в: [DK 22, a, lines 11 ff.; Gil, 1983a, p. 97–106; ULC (University Library, Cambridge, England) Or. 1080 J 42; Gil, 1983b, vol. 3, p. 300; TS Box Misc. 28, f. 225, p. 96–101].

[19] 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].

[20] См.: [DK 22, b, lines 5ff.; Gil, 1983a].

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 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[21]. 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[22]. При этом предполагается, что ни один купец коалиции никогда не наймет агента, который смошенничал, сотрудничая с другим членом коалиции[23].

В этом случае появляется возможность вступить в большее число отношений с агентами в большем количестве ситуаций: при прочих рав-

[21] Обсуждение репутационных механизмов и ссылки см. в Приложении В.

[22] Однако коалиция не была монопсонией в обычном значении этого термина, поскольку, как уже было сказано, магрибский торговец обычно действовал и как купец, и как агент.

[23] В главе IX в наш анализ будет включена возможность того, что агент мог стать купцом. Если агент, пойманный на мошенничестве, действует как купец, агенты коалиции, которые мошенничают в делах с ним, не будут считаться другими членами коалиции мошенниками.

ных 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 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[24].

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»[25]. Письмо показывает, что будущие отношения определялись прошлым поведением, а это и составляет суть репутационного механизма.

[24] 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].

[25] См.: [DK 13, a, line 41; Stillman, 1970, p. 267ff].

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»[26].

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 больше». 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?»[27]

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…»[28]. 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, порождаемого 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

[26] См.: [DK 13, a, lines 26ff.; Stillman, 1970, p. 267ff].

[27] См.: [DK 13, b, lines 12–13, 20–21; Stillman, 1970, p. 267–275].

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

платить оговоренную цену. Однако многие все же заплатили — просто из боязни повредить своей репутации. Торговец пишет: «Нам повезло… если бы не [страх потерять] честь… мы бы ничего не получили»[29].

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»[30].

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[31].

Письмо, отправленное в середине XI в. купцом из Палермо Йешуа бен Исмаилу из Александрии, проясняет значение репутации в коалиции[32]. Купец описывает, как он продавал два тюка перца, один из которых принадлежал ему, а 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 кри-

[29] 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].

[30] См.: [DK 22, b, line 5ff.; Gil, 1983a, p. 97–106].

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

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

тично 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 придерживаются иного мнения, коллективная угроза перестает быть действенной[33].

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[34].

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.[35] Купцы часто позволяли своим агентам поступать так, как те считали лучшим, если не возникало заранее оговоренных обстоятельств.

Однако неполные контракты ставят под вопрос эффективность коалиции — они не определяют, какие действия представляют собой мошенничество, и позволяют агентам действовать стратегически, пользуясь неполнотой контракта[36]. 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[37].

[33] Соответствующую теорию см.: [Banks, Calvert, 1989].

[34] 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].

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

[36] Такое поведение отражено в: [Dropsie, 389; Gil, 1983a].

[37] См. обсуждение в: [Camerer, Vespsalaninen, 1987; Landa, 1988]. Ср.: [Kreps, 1990b].

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[38]. Вместо нее они использовали определенный набор культурных правил поведения — 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»[39].

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 партнерские 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][40].

[38] 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].

[39] См.: [DK 22, b, lines 5ff.; Gil, 1983a, p. 97–106; TS 12.434 l.7; Goitein, 1967, p. 202, n. 50], а также: [Goitein, 1967, p. 171].

[40] 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].

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[41].

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 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»[42].

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 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,

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

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

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[43]. Нет данных, которые прямо или косвенно подтверждали бы, действительно ли считалось, что агент, доказавший свою честность в прошлом, более вероятно будет честным и в будущем. 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[44].

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 никаких оснований полагать, что различные еврейские торговцы отдавали преимущество одним из своих партнеров перед другими. К тому же определенного индивида, работавшего в качестве агента, можно было легко

[43] Обсуждение см. в Приложении 1. Институты, распределяющие между людьми информацию и функцию исполнения наказания, также могут отражать подобную асимметричную информацию (см.: [Kali, 1999; Annen, 2003]).

[44] 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]).

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[45]. Модель призвана 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[46]. 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, $M < A$[47]. У агентов есть фактор дисконтирования $\delta$, а незанятый агент получает гарантированную полезность $\overline{w} \geq 0$.

[45] 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: $w{:}[a, b] \to [a, b]$, $w(y) \leq y \; \forall \; y$. Купец оценивает полученный доход с вероятностью $f(y, x)$, где $1 > f(.) > 0$, для $\forall \; y \neq x$ (асимметрия информации), и $f(.) > 0$, 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).

[46] 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».

[47] Точнее исторические данные указывают на то, что купцы не откладывали завершение отношений с агентами из страха, что не смогут нанять другого агента.

В каждый из периодов определенный агент может быть 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[48].

Купец, который не нанимает агента, получает выигрыш $\kappa > 0$. Совокупный доход от кооперации составляет $\gamma$. Купец, нанимающий агента, определяет, какую оплату ($W \geq 0$) ему предложить. Поскольку нанятый агент держал капитал купца, логично предположить, что получение оплаты агентом гарантировано. Нанятый агент может решать, быть ему честным или смошенничать, а его действия становятся элементом публично доступной информации. Если агент честен, выигрыш купца составляет $\gamma - W$, а выигрыш агента — $W$. Если он мошенничает, его выигрыш составит $\alpha > 0$, а выигрыш купца — $\gamma - \alpha$. Предполагается, что $\gamma > \kappa + \overline{w}$ (кооперация эффективна); $\gamma > \alpha > \overline{w}$ (мошенничество влечет потерю, и агент предпочитает мошенничество получению гарантированной полезности), а $\kappa > \gamma - \alpha$ (купец предпочтет не нанимать агента и получить $\kappa$, 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. Однако есть вероятность $\tau$, 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[49]. 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

[48] Далее мы предполагаем, что вероятность повторного соответствия с тем же самым агентом равна нулю.

[49] Модель сдельной оплаты, в которой результат выводится эндогенно, см. в: [MacLeod, Malcomson, 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.

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); увольняет агента, если тот мошенничал; никогда не нанимает агента, который когда-либо мошенничал в отношениях с каким-либо купцом; (случайно) выбирает агента из ненанятых 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 ненанятый честный агент (т.е. агент, который был честным, когда его нанимали в последний раз) будет нанят снова. Пусть $h_c$ обозначает вероятность того, что ненанятый 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[50].

Теорема III.1

Предположим, что $\delta \in (0,1)$, $h_c < 1$. *Оптимальная оплата* (минимальная (симметричная) оплата, наилучшей реакцией на которую, если она предлагается всеми купцами, будет честность со стороны агента) — это $W^* = w(\delta, h_h, h_c, \tau, \overline{w}, \alpha) > \overline{w}$, где $w$ монотонно снижается по $\delta$ и $h_h$ и монотонно растет по $h_c$, $\tau$, $\overline{w}$ и $\alpha$[51]. (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 ненанятого 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 ($h_h$ выше),

[50] Эта спецификация делает возможным изучение оптимальной оплаты и при многосторонней, и при двусторонней стратегии наказания, к обсуждению которой мы вернемся в дальнейшем.

[51] Точнее, эта монотонность оказывается слабой вблизи крайних значений параметров.

может меньше заработать путем мошенничества (α ниже), с большей вероятностью остается нанятым, если он честен (τ 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 будущего дохода для агента повышается (δ 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. $W^* = w(., h_c, h_h) \leq \gamma - \kappa$, где $h_c = 0$, а $h_h = \tau M/(A - (1 - \tau)M)$[52]. 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 стратегии 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 возна-

[52] Эти вероятности определяются стратегиями.

граждения 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[53].

Теорема III.2

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

[53] 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.

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 немагрибскими 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[54].

Поскольку магрибцы жили в арабском мире столетиями, они усвоили соответствующие обычаи и язык. Следовательно, эмиграция за пределы арабской сферы влияния стала 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[55]. 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[56]. 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 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)»[57].

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

[55] См.: [TS 8 Ja I, f. 5; Goitein, 1973, p. 44–45; Goitein, 1973, p. 211; Greif, 1989].

[56] См.: [Dropsie 389, b, lines 6ff.; Goitein, 1973, p. 45 ]. См. также: [Bodl. MS Heb., *c*28, f. 11, lines 11–13].

[57] 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].

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[58]. 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, подрывает 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 считают, 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

[58] О магрибской торговле в Индийском океане см.: [Fischel, 1958].

каждый купец обязуется нанимать агента только на один период $\tau = 1$). 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 повторно, т.е. $h_c$.

> Теорема III.3
>
> Для простоты изложения предположим, что фактор дисконтирования агентов стремится к единице ($\delta \to 1$). Определим отношение агентов к купцам как $a = A/M$. Напомним, что $\overline{w} < \alpha$ и $a > 1$. При данном $a$ кооперация возможна для $\tau \in [0, 1]$, если и только если $\gamma - \kappa \geq (\alpha - 1)\ \overline{w} + \alpha + \varepsilon$, $\forall\ \varepsilon > 0$ при двусторонней стратегии наказания, но тогда и только тогда, когда $\gamma - \kappa \geq a\ \overline{w} + \varepsilon$, $\forall\ \varepsilon > 0$ 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 $(\gamma - \kappa) \geq \overline{w} + \varepsilon$, $\forall\ \varepsilon > 0$ 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 ситуациях, 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.

$W^* \leq \gamma - к$. 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 бóльшую 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 сответствующие 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[59].

[59] Формальный анализ этого рассуждения представлен в теоремах IX.4 и IX.5, в которых рассматривается более общий случай — следствия различных убеждений, относящихся к поведению вне траектории игры для мотивации установления внутриэкономических агентских отношений.

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 купец-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»[60].

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 устанаваливаться, 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.

[60] 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].

Ожидания относительно будущего найма, природа сетей передачи информации и стратегические соображения гарантируют 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[61]. Процесс иммиграции 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[62].

После того как такие убеждения институциализировались, т.е. была сформирована коалиция магрибских торговцев, только потомки магрибцев воспринимались другими в качестве членов коалиции и, следо-

[61] Это было необходимым, но не достаточным условием. В главе IX разбирается значение культурных убеждений, ведущих к созданию коалиции.

[62] 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.

вательно, 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 коалиции 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 внутрикоалиционных агентских отношений стала достаточно большой, чтобы стимулировать эмиграцию и основание колоний в других торговых центрах. Поскольку магрибские купцы имели мотив нанимать других членов 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 — нечленов 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[63].

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

[63] 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 Сицилии, 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].

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 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[64].

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

[64] 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.

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[65].

## 5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

Коалиция магрибских торговцев снижала остроту проблем исполнения контактов и координации. Эти проблемы возникали в сложной торговле, характеризуемой 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.

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.

[65] 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.

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 инструкциям, 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[66].

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

[66] 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].

интерпретации своих действий другими членами, чем об их результатах. Следовательно, их действия хотя и были нацелены на максимизацию 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 подчеркивает, что полное понимание природы и следствий 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[67].

## ПРИЛОЖЕНИЕ III.1

### Доказательство теоремы III.1

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

[67] Обзор важных недавних открытий в этой области см.: [Rauch, 2001; Casella, Rauch, 2002; McMillan, Woodruff, 1999; Kranton, Minehart, 2001; Chwe, 2001]. Отношения публичных и частных институтов исполнения контрактов разбираются в: [Greif, 1994b; McMillan, 2002].

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 ненанятого честного агента, а $V_c^u$ — ожидаемую в течение всей жизни полезность ненанятого мошенника (который будет играть честно в будущем, если его наймут).

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:

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

Мошенничество однократно дает $\alpha + V_c^u$. Следовательно, агент не смошенничает, если $V_h \geq \alpha + V_c^u$. Замена и перестановка терминов показывает, что наилучшим ответом агента является честная игра, если и только если $W \geq (T - \delta\tau H_h)[\alpha /(1 - \delta H_c) + \delta\overline{w}(P_c/(1 - \delta H_c) - \tau P_h)] = W^*$, 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, смошенничавший 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 $W^* = w(., h_h^c = 0, h_c^c = 0)$, а оптимальная оплата честного агента составляет $W_h^* = w(., h_h^c > 0, h_c^c = 0)$.

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[1].

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 основ-

[1] В отличие от глав III и IX в этой главе термины «торговцы» и «купцы» взаимозаменяемы.

ной 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 центральной 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[2]. 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

[2] 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].

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 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[3].

[3] 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.

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.

## 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»[4].

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

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»[5].

Подобные происшествия имели место не только в Англии, ими отмечена вся история средневековой международной торговли[6]. В XII в. отсутствие безопасности часто мешало 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][7]. 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.

В разделе 2 строго доказано, что эта гипотеза упускает ряд важных моментов. Так, при уровне торговли, который максимизирует ее общую

[5] См.: [Curia Regis, 121, m. 6], опубликованная в: [Salzman, 1928].

[6] Во всех описанных здесь случаях нарушения имели место, несмотря на то что правитель располагал относительно широкими возможностями для защиты прав торговцев.

[7] Другие примеры можно найти в: [Kedar, 1976, p. 26ff.; Lane, 1973, p. 34; de Roover, 1963, p. 61].

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 нарушения в торговой сфере[8].

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 самоподдеживающимся 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

[8] 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.

действие: спустя год сицилийский правитель отменил дополнительную пошлину[9].

Подобные инциденты показывают важность *многостороннего репутационного механизма*, при котором от нарушения прав отдельного торговца правителя 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 многосторонний 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 репутацион-

[9] 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].

ный механизм: угроза отдельной группы торговцев прекратить торговлю не особенно значима, когда она достигла своего оптимального объема.

Рост торговли до эффективного уровня в средневековый 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[10]. 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 институт 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.

[10] 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).

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 принуждении 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[11].

[11] См.: [de Roover, 1965; de Roover, 1948, p. 13; Dollinger, 1970].

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 организации, 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 Отобонус 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[12].

Косвенные свидетельства также показывают, что стороны признавали важность не просто обещаний, а *институционализированного обязательства* относительно обеспечения безопасности и защиты. Мусульманские правители давали европейским торговцам *аман* — религиозное обязательство защищать их права. Некоторые города в Англии даже выбирали 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[13]. Например, в Англии городским

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

[13] 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.

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 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[14].

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 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 обяза-

[14] 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].

тельств 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 «Восемью 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 волей, 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, поскольку 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 немец-

ким 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][15].

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 привилегии 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][16]. Следовательно, такие гильдии имели возможность обеспечить 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[17].

[15] См. также описание эмбарго Новгорода у Доллингера [Dollinger, 1970, p. 48]. Его нарушение каралось смертью и конфискацией контрабандных товаров.

[16] 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.

[17] 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.

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[18].

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]… касающихся общественного блага, 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[19].

Существует несколько крупных исследований обширных исторических хроник Ганзы [Weiner, 1932; Dollinger, 1970; Lloyd, 1991]. Они позволяют нам изучать ее эволюцию в свете теоретического анализа. В этих исследованиях подчеркиваются эпизоды, в которых происходили конфликты, сказывавшиеся на торговле. Исключительно с теоретической точки зрения конфликт можно объяснять как феномен равновесия, ког-

[18] Однако мы не утверждаем, что эта функция обязательно была главной причиной существования таких местных монопольных прав. Они часто давались из соображений, связанных с налогообложением.

[19] 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.

да 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[20].

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, приезжавший 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 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, датируемый 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»[21]. Вместе со многими другими иностранными торговцами, которые вели дела в Брюгге, немецкие купцы в 1280 г. отплатили тем, что перевели свою торговлю в Арденбург. После двух лет переговоров было достигнуто новое соглашение, и контора вернулась в Брюгге.

[20] Глава седьмая называет такие изменения «доработка институтов».

[21] См.: [Urkundenbuch der Stadt Lubeck, I, no. 156, p. 371; Dollinger, 1970, p. 383].

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 между 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[22].

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 торговля начинала расти.

[22] См.: [Dollinger, 1970, p. 49; Weiner, 1932, p. 219].

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 входили 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»[23].

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

[23] См.: [Dollinger, 1970, p. 63–66; Weiner, 1932, p. 220].

торговые споры были, скорее, сосредоточены на вопросах распределения, например, на предоставлении 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 внутриполитическая 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[24]. 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 осуществления, 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

[24] О сравнительных размерах итальянских и немецких городов см.: [Bairoch, Batou, Chevre, 1988]. В Италии имела место некоторая межгородская кооперация, при которой небольшие города аффилировались с более крупными.

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.

В среде, в которой ведется торговля, есть два вида игроков: город и отдельный торговец. Торговцы, многочисленные и одинаковые, отождествляются с точками на промежутке $[0, \overline{x}]$. 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 $\kappa > 0$ за единицу стоимости, понесенные каждым торговцем. Отсюда чистая стоимость торговли $f(x)(1 - c - \kappa)$.

Допустим, торговля является прибыльной, т.е. $c + \kappa < 1$. 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 $\tau \geq c$ 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 $f(x)(\tau - c(1 - \epsilon))$[25]. 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 $\delta$. Таким образом, выигрыш города, когда объем торговли составляет $x_t$ за период $t$, имеет вид:

$$\sum_{t=0}^{\infty} \delta^t f(x_t)(\tau - c(1 - \varepsilon_t)). \qquad (1)$$

Выигрыши индивидуальных торговцев определяются сходным образом — как дисконтированная сумма их периодических выигрышей.

Специфика модели передает следующую идею: для правителя торговцы взаимозаменимы и каждый торговец относительно мелок[26]. 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 несколь-

[25] Эта формула показывает выигрыш правителя как от прямого нарушения прав, так и от отказа предоставлять купцам дорогостоящую защиту.

[26] Каждый торговец мелок в том смысле, что он может считаться предельным в данной модели.

ких 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 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 $\tau$. С технической точки зрения этот вывод отражает допущение о том, что когда правитель не обеспечивает 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, выставлять 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 играх к эффективному уровню неприменим.

Теорема IV.1

Ни одно равновесие Нэша в игре 1 не может поддерживать честную торговлю ($\in_t \equiv 0$) при эффективном уровне ($x_t \equiv x^*$), независимо от уровней $c$, $\tau$, к или $\delta$.

Доказательство

Предположим, что такое равновесие существует, и рассмотрим выигрыш для города, если он отступит от стратегии равновесия и обманет часть $\in$ торговцев первого периода. В начальный период его выигрыш составляет $f(x^*)(\tau - c\,[1 - \in])$. В последующие периоды информационные допущения модели предполагают, что затронута по меньшей мере игра группы торговцев. Соответственно по крайней мере $1 - \in$ торговцев приезжают в город в каждый будущий период, и выигрыш города от честного обращения с ними с точки зрения текущей ценности составляет $\gamma(\tau - c)\, f\,(x(1 — \in))$ (для удобства будем определять ($\gamma = \delta/(1 - \delta)$). Таким образом, общий выигрыш от обмана части торговцев $\in$ в первый период и следования предусмотренному равновесию в дальнейшем составляет

$$f(x)\,(\tau - c(1 - \in)) + \gamma\,(\tau - c)f(x(1 - \in)), \qquad (2)$$

и это выражение полностью совпадает с действительным выигрышем, когда $\in = 0$, т.е. когда город придерживается предусмотренного равновесия. Производная от выражения 2 по отношению к $\in$ при $\in = 0$ и $x = x^*$:

$$cf(x^*) - \gamma\,(\tau - c)x^*f'(x^*) = cf(x^*) > 0, \qquad (3)$$

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[27]. Чтобы такие действия стали осуществимыми, 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

[27] 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 будет еще более сильный стимул для сокращения количества торговцев, потому что он несет только долю $\tau$ 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.

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, способствовать тому, что правитель будет стремиться не нарушать права торговцев при эффективном уровне торговли?

Предположим, что об обмане городом группы торговцев всегда становится известно большой группе торговцев. Формально всякий раз, когда множество торговцев $T$ обманывают, есть множество торговцев $\hat{T} \supset T$, 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 $\mu(\hat{T})$, 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 ($\in_t \equiv 0$) на эффективном уровне ($x_t \equiv x^*$), независимо от уровней c, τ, κ или δ.

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 обмане 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 может 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 (должностей) — 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, имеющихся 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 имелась у торговцев в случае нескоординированного 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 каждом 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

$$c \leq \gamma (\tau - c). \tag{4}$$

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[28].

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 обусловливается 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

[28] Это равновесие Нэша в игре, где стратегии игрока в любой период зависят только от того, объявлено ли эмбарго, и стратегия каждого игрока в каждый период максимизирует его выигрыш начиная с этого момента, учитывая равновесные стратегии других игроков.

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 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, предпринимающий 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 угро-

зу 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 $y \leq x$.

$$0 \geq cf(y) - \gamma(\tau - c)yf'(y). \tag{5}$$

Достаточным условием будет $0 \geq cf(x) - \gamma(\tau - c)\, xf'(x)$, а коэффициент эластичности $e(x) = d\ell nf(x)/d\ell n(x)$ — 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 $\in$ от количества $y$ присутствовавших торговцев, город получит выигрыш $g(\in; y) = (\tau - [1 - \in]c)f(y) + \gamma f(y[1 - \in])(\tau - c)$. Необходимым условием оптимальности $\in = 0$ будет $\partial g(\in; y)/\partial \in \leq 0$ при $\in = 0$. 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 $\in > 0$ в начальный период, а затем следуя стратегии равновесия. Если $f$ — вогнутая функция, тогда для всех $y$ функция $g(\in; y)$ — вогнутая по $\in$, поэтому достаточное условие состоит в том, что для всех $y$, $\partial g(\in; y)/\partial \in \leq 0$ при $\in = 0$, 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 большее 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 $\tau$, 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, на-

пример, 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.

Убеждения мотивировали индивидов следовать поведенческим инструкциям, определяемым этими правилами. Было общеизвестно, что в соответствии с преобладающими интернализированными и поведенческими убеждениями торговцы будут платить налоги, а правители — соблюдать их права собственности. Купеческая гильдия устанавливала и распространяла эти правила, поддерживала соответствующие убеждения и увеличивала количество ситуаций, в которых эти убеждения были самоподдерживающимися. Эти организации увеличивали набор самоподдерживающихся убеждений путем проверки действий, распространения информации, осуществляя координацию действий и выступая с достоверными угрозами наказания нарушителей эмбарго.

В отличие от теорий купеческих гильдий как инструмента монополии местного правителя, представленная здесь теория предсказывает, что правители будут *поощрять* создание иностранными торговцами купеческих гильдий с определенными правами и эффективной организацией. Такое поощрение не ожидалось бы, если бы единственной целью гильдии была передача части фиксированных торговых прибылей от правителей к торговцам, за исключением случая, когда само это поощрение отражало способность торговцев принуждать правителей делиться с ними доходами.

Исторические свидетельства показывают, что даже когда торговцы не оказывают давления на правителей, угрожая введением эмбарго, и когда привилегии, предоставляемые торговцам, не влекут за собой никакого перераспределения доходов, правители все равно предоставляют торговцам различные права (включая право создавать организации, устраивать суды и ассамблеи, выбирать своих собственных консулов и входить в состав суда, когда рассматриваются дела торговцев)[29].

В отличие от теории гильдий как картелей, утверждающей, что гильдии формируются для повышения цен путем сокращения торговли товарами, этот анализ предсказывает, что установление прав таких гильдий должно способствовать расширению торговли. По крайней мере применительно к эпохе зрелого Средневековья исторические свидетельства

[29] См. также: [Carus-Wilson, 1967, p. xviii; English Historical Documents, vol. 3, p. 515–516]. В Брюгге на роль гильдии в защите прав, а не в получении привилегий указывает политика города по предоставлению всем нациям одних и тех же прав [de Roover, 1948, p. 15].

согласуются с этим прогнозом. Вполне вероятно, что купеческие гильдии стремились защищать интересы торговцев многими способами, включая переговоры о праве контролировать цены, однако эта деятельность по получению дохода не объясняет выявленные здесь закономерности.

С течением времени и по мере того как торговля стала давать импульс для политической интеграции, возникли более крупные политические единицы, взявшие на себя функции, выполнявшиеся купеческой гильдией. Политические, коммерческие и военные отношения между правителями дали возможность всем им взять на себя обязательства по обеспечению безопасности иностранных торговцев, посещающих их страны. В частности, показательны акты, принятые английскими королями, которые заключали соглашения и реализовывали эмбарго, чтобы обеспечить безопасность английских «купцов складочного места» и «купцов-авантюристов» в их делах с Ганзой. По мере развития государств потребность в институте купеческой гильдии для защиты прав торговцев постепенно отпала[30].

Однако купеческие гильдии не исчезли. Некоторые из них стали фискальными инструментами, препятствовавшими расширению торговли. Другие консолидировали свою политическую власть и, обеспечив права своих членов, занялись ограничением прав конкурентов. Так, образование немецкой Ганзы способствовало процветанию торговли стран Северной Европы, однако с самого момента основания ее целью была не эффективность, а прибыль. Своими постоянными усилиями сохранить торговые права и превосходство Ганза давила на группы других торговцев без учета их сравнительной эффективности [Greif, 1992]. Таким образом, купеческая гильдия, облегчавшая торговлю в период зрелого Средневековья, трансформировалась в монополистическую организацию, препятствовавшую торговой экспансии в досовременный период.

Хотя эта глава посвящена исключительно роли института купеческой гильдии в определенное время и в определенном месте, применяемые здесь принципы могут помочь объяснить возникновение других организаций и институтов в другие эпохи и в других местах. Анализ объясняет, почему сильной стороне выгодно помочь более слабым сторонам создавать объединения, наделенные уравновешивающей властью, чтобы ей было легче связать себя обязательствами по некоторым взаимовыгодным соглашениям. Это объяснение представляется релевантным и обоснованным и в отношении других вопросов.

Например, французские короли разработали изощренную систему, помогавшую обеспечить их заимствования и тем самым укрепить их

[30] О более поздних отношениях Ганзы с Англией см.: [Colvin, 1971; Postan, 1973].

способность брать взаймы[31]. Особенности этой системы, которая использовала офицерский корпус для сбора займов и помощи заемщикам с координацией и опиралась на парламент, заверяющий законность королевских эдиктов, подсказывают: короли пытались создать организации, способные к коллективному действию, принуждающему соблюдать фискальные обязательства.

Этот анализ также подчеркивает необходимость изучения защиты прав собственности как частных благ. По крайней мере со времен Гоббса ученые рассматривали обеспечение прав собственности в качестве общественного блага, предоставляемого всем или никому. Но защита может являться и зачастую является частным благом, как в случае купеческой гильдии [Greif et al., 1994]. В современных экономиках, где отсутствует верховенство права, обладающие политической властью часто даруют защиту лишь тем, кто может отплатить им благодаря своей экономической деятельности или посредством политической поддержки, но отказывают в ней другим [Haber, Razo, Maurer, 2003].

Если обобщить, данная глава утверждает: чтобы понять, чьи права собственности значимы для экономического процветания, необходимо знание особенностей экономики. Понимание того, будут ли права собственности защищены, а если будут, то как и почему, требует выхода за рамки преобладающего в политической экономии подхода, в котором средствами обеспечения прав считаются разделение властей и конституционные гарантии. Данная глава показывает, что необходимо изучать, в какой степени и какими способами институты, основанные на экономической, политической, социальной и военной силе, защищают права собственности от агрессивного насилия [Greif, 2004b].

[31] См.: [Root, 1989; Hoffman P., 1990].

# V. *Эндогенные институты и теория игр*

В главах III и IV было показано, что ограничение набора допустимых институционализированных убеждений необходимо для облегчения изучения эндогенных институтов с помощью теории игр. Дюркгейм [Durkheim, 1950 [1895], p. 45; Дюркгейм, 1995, с. 20] признавал центральную функцию институционализированных убеждений, утверждая, что институты — «все верования, все поведения, установленные группой». Но ни Дюркгейм, ни его последователи не наложили никаких аналитических ограничений на то, какие именно убеждения могут устанавливаться сообществом.

Поскольку убеждения невозможно наблюдать непосредственно, необходимо, как это позволяет теория игр, очерчивать их границы с помощью дедукции. Быть общеизвестными могут только такие установленные сообществом убеждения, которые связаны с равновесным (самоподдерживающимся) поведением. Кроме того, поведение, мотивируемое этими убеждениями, должно воспроизводить их, а не опровергать или разрушать.

Таким образом, теория игр позволяет нам возложить больше «ответственности за социальный порядок на индивидов, которые являются частью этого порядка» [Crawford, Ostrom, 1995, p. 583]. Она не столько предполагает, что индивиды следуют правилам, сколько предлагает нам аналитический аппарат. Он позволяет изучать, каким образом происходит эндогенное формирование поведения — т.е. как индивиды посредством взаимодействия приобретают информацию, способность и мотивацию следовать определенным правилам поведения. Например, теория игр позволяет нам выяснить, кто применяет санкции и кто распределяет вознаграждения, мотивирующие поведение; как те, кто их применяют, узнают или решают, к кому именно их применить; почему они не уклоняются от своей обязанности и почему нарушители не скрываются, избегая санкций.

Однако эмпирическая полезность классической теории игр вызывает вопросы — ведь она основывается на внешне нереалистичных допущениях относительно познания, информации и рациональности. Например, анализ требует всем известных принципов рациональности и того, чтобы у игроков была полная и закрытая модель ситуации. Можно просто удовлетвориться тем, что теория, несомненно, эмпирически весьма

удобна и работает. Однако полезно пойти дальше. Поэтому в данной главе рассматривается, что именно можно узнать об эндогенных институтах благодаря необходимости использования различных нереалистичных допущений при изучении поведения в стратегических ситуациях.

В этой главе также ставится вопрос: что мы узнаем об институтах из выдвигаемой в теории игр гипотезы, что проблемы координации широко распространены. В стратегических ситуациях каждый индивид выигрывает больше, применяя ту стратегию, которая лучше отвечает на конкретные равновесные стратегии других игроков. Однако теория игр показывает, что обычно в повторяющихся ситуациях, наиболее значимых для институционального анализа, существуют множественные равновесия. Эта множественность равновесий предполагает, что человек будет искать варианты координации своего поведения, поскольку одной дедукции, т.е. знания структуры ситуации, для нахождения наилучшего ответа недостаточно[1].

Цель данной главы — рассмотреть эти вопросы, чтобы лучше понять институты и то, насколько для их изучения может использоваться теория игр. Такая задача потребует от нас оценки когнитивных, координационных и информационных микрооснов поведения; понимания того, как обеспечивают их институты и как вызываемое ими поведение затем воспроизводят сами эти институты. Осуществляя это исследование, мы в данной главе опираемся главным образом на теорию обучения в играх и экспериментальную теорию игр, когнитивную науку и социологию.

В разделе 1 этой главы подчеркивается значение социально определенных и распространенных правил в обеспечении индивидов когнитивными, координационными и информационными микроосновами поведения. Эти социальные правила дают индивиду информацию и когнитивную модель (которую также можно называть ментальной моделью, или системой усвоенных убеждений). (Далее я использую термины «когнитивная модель», «ментальная модель» и «система усвоенных убеждений» в качестве синонимов.) Сходным образом социальные правила координируют поведение, предоставляя публичный сигнал, относящийся к поведению, которое ожидается от индивидов в различных обстоятельствах. Коротко говоря, социальными правилами создаются эвристики, которые обеспечивают и направляют поведение, помогая индивидам формировать убеждения об окружающем их мире и том, что ожидать от других.

Общеизвестные социальные правила обеспечивают и направляют поведение, тогда как индивиды с ограниченной рациональностью и возможностями познания реагируют на эти правила. С одной стороны,

[1] В действительности проблема координации присуща каждой игре, которая не является разрешимой по доминированию.

каждый индивид принимает когнитивное, координационное и информационное содержание институционализированных норм как данность: он реагирует на правила (или играет по отношению к ним), принимая их как данность. С другой стороны, поскольку каждый индивид реагирует на эти правила, основываясь на своей частной информации и частных знаниях, такие правила собирают в целое информацию и знания и распространяют их в сжатой форме.

Единственные социальные правила, которые могут быть институциализированы (т.е. те, которые могут быть общеизвестными, выполнения которых можно ожидать и которые соответствуют поведению), — это правила, соблюдение которых каждый индивид считает оптимальным с учетом его собственных знаний, информации и предпочтений. В ситуациях, когда институты формируют поведение, институционализированные правила и связанные с ними убеждения соответствуют самоподдерживающемуся поведению. Наконец, поскольку поведение соответствует институционализированным правилам и связанным с ними убеждениям, эти правила и убеждения воспроизводятся (а не отвергаются) поведением.

В ситуациях, когда институты формируют поведение, институционализированные правила, соответствующие усвоенные и поведенческие убеждения и поведение, мотивируемое ими, образуют равновесие. Система, состоящая из институционализированных правил и убеждений, включает, направляет и мотивирует самоподдерживающееся поведение, воспроизводящее данную систему. Большинство индивидов чаще всего следуют тому образу поведения, которого от них ожидают.

В разделе 2 это понимание институтов используется для демонстрации того, почему предоставленный теорией игр теоретический аппарат, опирающийся на внешне нереалистичные допущения относительно познания, информации и рациональности, оказался полезным инструментом для позитивного институционального анализа. Понимание этого важно для выяснения того, когда и в каких масштабах можно продуктивно использовать теорию игр.

В этом разделе утверждается, что теоретико-игровой анализ, который предполагает наличие полной модели и общих знаний, фокусируясь на равновесных стратегиях, разыгрываемых в высшей степени рациональными индивидами, соответствует определенной ситуации. А именно той, где институционализированные правила, агрегирующие частные знания и информацию, обеспечивают координацию между индивидами, снабжают их общими знаниями и информацией. Теория игр ограничивает набор допустимых правил, убеждений и вариантов поведения теми, в которых каждый ограниченно рациональный индивид, отвечая на когнитивное, координационное и информационное содержание ин-

ституционализированных правил, следует тому образу поведения, которого от него ожидают.

Знания и информация, концентрируемые в институционализируемых правилах, направляют индивидов — несмотря на их ограниченное восприятие, ограниченные знания и способности к расчету — к такому образу действий, что ограничения на допустимые убеждения и варианты поведения могут быть описаны равновесным анализом в рамках теории игр. Классическая теория игр может эффективно использоваться для изучения ситуаций, когда разумно предполагать, что социальные правила институциализированы[2].

Для простоты изложения в разделах 1 и 2 не принимаются в расчет нормы и социальные соображения. В разделе 3 обсуждение дополняется разработкой вопроса о вводе в анализ норм и социальных оценок. Действительно, многообещающим качеством теории игр является ее способность обеспечивать единым аналитическим аппаратом, необходимым для изучения когнитивных, координационных, нормативных и информационных основ поведения с учетом реакции индивидов одновременно на социальные, нормативные и материалистические соображения.

Центральным моментом этой главы является различие объекта исследований (институтов) и аналитического подхода, используемого для его изучения. Это различие также находится в фокусе изучения динамики эндогенных институтов, являющихся темой части третьей. В разделе 4, являющемся введением в эту тему, объясняется, почему следует изучать институты, не изучая их происхождение. Дается ответ на вопрос, почему легитимность — ключевой момент для институционализации целенаправленно созданных институтов. В различных обществах могут быть (и бывают) весьма различные нормы, касающиеся легитимности, причем каждая из них предполагает особое институциональное развитие. Различные источники легитимности, которые установились в Европе и исламских странах в период зрелого Средневековья, все еще сохраняют свою силу. В разделе 5 дается краткое изложение идеи, развиваемой в данной главе, а также намечаются пути дальнейшего развития нашего исследования.

Идея, выдвигаемая в этой главе, основывается на особой концепции рациональности и гласит: когда институты формируют поведение, социально определенные и распространенные правила ограничивают

[2] Подход, наиболее близкий к тому, что развивается здесь, см. в: [Aoki, 2001, p. 13–14, 235–239, 412–413]. Аоки утверждает, что институты предлагают «сжатое представление» ситуаций и что набор сжатых представлений ограничен реакциями индивидов на них.

область, которую люди понимают и внутри которой они действуют рационально. В то же время в главе признается, что индивидами движут социальные и моральные мотивы. Согласуются ли две эти посылки? Можно ли рассматривать индивидов в качестве стратегических агентов, признавая при этом, что на их поведение влияют социальные и нормативные соображения? В Приложении Б приводятся доказательства того, что хотя индивиды обладают определенными социальными и нормативными наклонностями, они тем не менее рациональны в том смысле, который мы только что определили.

Прежде чем перейти к изложению, важно сказать о том, что *не* рассматривается в этой главе. Эта глава — об институтах, а не об их динамике. Она фокусируется на регулярностях поведения в популяции как целом, игнорируя при этом силы и факторы, которые заставляют отдельных индивидов поступать иначе, хотя порой такие поступки ведут к институциональным изменениям. К этому важному вопросу я вернусь в главе VI.

## 1. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА, ИНСТИТУТЫ И РАВНОВЕСИЯ

Поведенческий выбор, совершаемый индивидом, требует одновременно когнитивной модели и достаточного объема правильной информации (см.: [Hayek, 1937; Хайек, 2011; Savage, 1954; North, 2005; Норт, 2010]). Когнитивные модели задают понимание человеком причинно-следственных связей между действиями и результатами. Хотя обычно они не полны, они лежат в основе рационального, а также привычного и миметического поведения (см.: [Denzau, North, 1994; Eysenck, Keane, 1995; Clark, 1997a, 1997b; Mantzavinos, 2001])[3]. Но кроме этого поведенческие решения требуют наличия точных данных об особенностях ситуации. Например, если модель утверждает, что доверять можно достаточно религиозным людям, то действие на основе такого допущения требует осведомленности о степени религиозности того или иного человека.

Классическая теория ничего не говорит об источниках знаний и информации, необходимых для поведения. Однако анализ требует принять строгую и нереалистическую посылку относительно познаний и информации игроков, привлекая внимание к тому, как и в какой мере это требование удовлетворяется в реальном мире, если вообще удовлетворяется. Анализ требует, чтобы игроки обладали полной и закрытой

[3] Человеческой природе свойственно искать обоснование для действий *ex post* и пытаться объяснить и развить когнитивно непротиворечивое описание прошлого опыта, которым можно руководствоваться в будущем поведении.

моделью ситуации и правильными общими приоритетами[4]. Он предполагает в качестве общеизвестного, что каждый игрок обладает полной информацией о деталях ситуации, включая связанные с ней причинно-следственные связи, предпочтения других игроков, а также множество иных параметров.

Когда такой информации нет, игроки устанавливают корректные априорные вероятности всем возможным значениям неизвестных параметров. Каждый игрок предполагает, что его оппоненты рациональны, что они моделируют ситуацию точно так же, как и он, и что они назначают те же самые априорные вероятности. Даже после принятия всех этих посылок вычислительная сложность, необходимая для достижения равновесия, обескураживает — причем даже в умеренно сложных играх. Как в таком случае ожидать достижения равновесия от действующих лиц в реальном мире, если, как это обычно бывает в сложных ситуациях, у них нет полной модели? Как мы можем утверждать, что индивиды могут рационально просчитывать свой путь в играх, которые сложны даже для того, кто строит модели?

Поведенческий выбор в социальных ситуациях также основывается на способности игрока координировать свое поведение с поведением других. Ехать по левой стороне или по правой, зависит от того, как поступают другие. Даже в простых, повторяющихся стратегических ситуациях, таких как дилемма заключенного, обычно существует несколько равновесий (см. Приложение А). Поскольку существуют множественные равновесия и поведение, дающее лучший результат, зависит от конкретного равновесного поведения, которому следуют другие, для выбора собственного образа поведения одной рациональности недостаточно. В подобной ситуации люди сталкиваются с проблемой координации. Например, в случае магрибских торговцев стратегия, которая призывает купцов не нанимать агентов, а агентов — мошенничать, тоже является равновесием. Наличие множества равновесий предполагает, что дедукции *ex ante* недостаточно для выбора поведения (см.: [Schelling, 1960; Шеллинг, 2007; Lewis D., 1969; Sugden, 1989]). Однако люди пытаются выяснить (поскольку знать такие вещи полезно), какой стратегии придерживаются другие люди. Как индивиды выбирают поведение, если

[4] Здесь мы опровергаем тезис о том, что теория игр не подходит для институционального анализа, поскольку она предполагает, что правила игры общеизвестны, хотя общеизвестность не является ни достаточным, ни необходимым условием для равновесия Нэша (см.: [Aumann, Brandenburger, 1995]). Равновесие Нэша может существовать или достигаться в эволюционных играх или играх с обучением и без общеизвестности; общеизвестности достаточно только для более слабого понятия равновесия — рационализируемого равновесия [Bernheim, 1984; Pearce, 1984], суть которого состоит в итерационном исключении доминируемых стратегий.

учесть, что даже в упрощенном мире, представленном в моделях теории игр, одной рациональности для совершения выбора недостаточно?

Чтобы найти решение для определенной игры, требуется принять ограничительные допущения, утверждающие, например, что индивиды предельно рациональны, что они обладают одним и тем же когнитивным пониманием ситуации и что все это само по себе общеизвестно. Что именно необходимость введения подобных допущений сообщает нам о реальном мире? Как мы можем утверждать, что аналитический аппарат, основанный на подобных нереалистических допущениях, полезен для позитивного анализа? Как и в какой мере эти допущения выполняются в реальном мире?

Экономисты реагировали на эти проблемы, изучая, может ли обучение индивидов с ограниченными знаниями и информацией привести к самоподдерживающимся регулярностям поведения[5]. Теория обучения в играх ставит вопрос о том, может ли правило поведения, соответствующего равновесию Нэша, отражать индивидуальное обучение. Выясняется, что достижение равновесия Нэша требует замены весьма жестких допущений классической теории игр набором иных жестких нереалистичных допущений[6]. Модели обучения часто требуют, чтобы индивиды были совершенно близоруки, т.е. поступали бы неразумно — например, не осуществляли дорогостоящий эксперимент, каким бы высоким ни был итоговый выигрыш. Эти допущения оказываются весьма ограничительными, однако если не принять их, то анализ окажется слишком сложным, чтобы предложить убедительное объяснение того, как обучаются индивиды.

Фокусирование на индивидуальном обучении, однако, упускает из виду социальный контекст, в котором осуществляется институционализированное поведение. В этом контексте социально заданные, распространенные и общеизвестные правила обеспечивают индивидов когнитивными, координационными и информационными основами поведения. Чтобы действовать, каждому индивиду нужны когнитивные рамки, информация и средства координации собственного поведения.

[5] Эти модели обычно фокусировались на обучении стратегиям других людей или различных параметрах моделей. Отсутствие теории, которая объясняла бы возникновение эндогенных когнитивных систем, основанных на индивидуальном обучении, подтверждает тезис о значимости социальных правил, выдвигаемый нами ниже.

[6] Основополагающая работа Шоттера [Schotter, 1981] стала одним из первых приложений теории игр с обучением к институциональному анализу. Относительно обучения см.: [Marimon, 1997; Fudenberg, Levin, 1998; Rubinstein, 1998; Young, 1998]. Эволюционная теория игр была другим ответом, призванным обосновать использование равновесий Нэша. В главе I мы утверждаем, что она страдает от недостатков так же, как и теория игр с обучением.

Индивиды ищут микроосновы собственного поведенческого выбора на социальном уровне, где эти микроосновы предоставляются в виде социальных правил. Социологи давно отметили, что, предпринимая те или иные действия, члены определенного общества опираются на правила, обеспечивающие их «социально санкционированными правилами жизни... которые знает любой допропорядочный член общества» [Garfinkel, 1967, p. 76; Гарфинкель, 2007, с. 87]. На индивидуальном уровне решения принимаются в контексте общеизвестных социальных правил, которые обеспечиваются когнитивной системой, информацией и координацией.

Эти правила разделяются всеми членами общества: каждый знает их и каждый знает, что другим они тоже известны. Правила могут возникать спонтанно (например, в виде социальных норм) или преднамеренно (благодаря политическому процессу); они могут формулироваться быстро или в течение длительного периода экспериментов и социального обучения. Социальные правила передаются в разных формах — через законы, кодексы, обычаи, табу, условные правила поведения и конституции. Они высказываются и распространяются такими социализующими агентами, как родители, учителя, коллеги, священники, старейшины и генеральные директора; они становятся тождественными и общеизвестными в процессе социализации, в ходе которого унифицируются, сохраняются и передаются. Они передаются мифами, баснями, священными писаниями, образовательными системами, публичными заявлениями, учебниками и церемониями, распространяются различными носителями — такими как родители, учителя, священники и регулирующие органы[7].

Такие социально заданные и переданные правила содержат в себе когнитивную систему, которая воплощает собой, передает и распространяет знания и информацию, отражающие накопленный опыт и изобретательность прошлых и настоящих членов общества. Когнитивная система предоставляет язык, необходимый для описания социально признанных и созданных элементов, идей, авторов, событий и возможных действий, которым система также приписывает определенные значения. Она связывает цели и способности различных действующих лиц с результатами, соотносящимися с различными обстоятельствами.

Например, тот, кто публично высказывается против диктатора, понесет ущерб, а те, кто честен в течение определенного периода, преуспеют в результате выгодного обмена. Когнитивная система задает общее

[7] См.: [Davis K., 1949, p. 52ff., 192ff.; Bandura, 1971]. Даже рассадка по кругу в организациях, предназначенных для коллективного принятия решений, — начиная с племенных советов американских индейцев и заканчивая американским конгрессом, — нацелена на то, чтобы сделать процесс принятия решений общедоступным [Chwe, 2001].

культурное понимание (сценарий или рамки интерпретации) того, как устроен мир [Zucker, 1983, 1991; Meyer, Rowen, 1991; DiMaggio, Powell, 1991a; Dobbin, 1994; Scott, 1995], а также обеспечивает типизацию, классификацию и значения, используя такие символы, как слова и знаки. Например, в спортивных играх когнитивная система позволяет нам общаться и воспринимать различные физические объекты (скажем, баскетбольный мяч), идеи (выигрыш), события (нарушения правил и штрафные броски), игроков (капитана и тренера), а также набор событий или действий, относящихся к определенной категории (например, тех, что ведут к выигрышу) [D'Andrade, 1984; Searle, 1995; Scott, 1995].

Используя типизацию, категоризацию и сведения, обеспечиваемые когнитивной моделью, поведенческие правила как компонент социальных правил задают то, что ожидается от индивидов с определенными социальными позициями в различных обстоятельствах. Так, члены двух баскетбольных команд должны стоять в определенных позах во время штрафного броска; водитель должен остановиться при встрече с тем, что когнитивно определяется в качестве соответствующего сигнала светофора; от магрибского торговца ожидают, что он будет нанимать только честных магрибских агентов и обмениваться информацией с другими торговцами. Социальные правила также определяют объективную функцию команды (победа). Социальные правила задают, формулируют и распространяют социальные позиции, цели, причинно-следственные связи и ожидаемое поведение. Обеспечивая общеизвестные знания, информацию и координацию, они выделяют причинно-следственные взаимодействия и ожидаемые межтранзакционные связи, поведение и результаты.

Исследования необходимых условий, при которых поведение приходит к равновесному, открывают поведенческие последствия общеизвестных социальных правил. Эти исследования косвенно указывают, что свойства обучения, руководимого общеизвестными правилами, весьма отличаются от свойств, основанных на индивидуальном обучении. Достижение самоподдерживающейся регулярности поведения не требует ни ограничительных условий классической теории игр, ни условий моделей индивидуального обучения. Действительно, достижение регулярности равновесного поведения опирается на интуитивные утверждения.

Калаи и Лерер [Kalai, Lehrer, 1993a, 1995] изучали обучение в повторяющейся игре, в которой индивиды имеют общую когнитивную систему, хотя каждый знает только собственную матрицу выигрышей и фактор дисконтирования. Другими словами, у игроков есть одно и то же когнитивное понимание ситуации, им неизвестны релевантные параметры модели, а целью каждого является максимизация собственного выигры-

ша. Наблюдая за исходами игры, каждый игрок может разработать свою собственную субъективную оценку этих параметров и стратегий других игроков. Анализ также предполагает, что индивиды субъективно рациональны, т.е. они изначально имеют субъективные представления о стратегиях, используемых их оппонентами. В нем нет допущения, что каждый игрок убежден в рациональности всех остальных игроков. Далее, каждый индивид использует эти убеждения, чтобы рассчитать свою собственную оптимальную стратегию.

Анализ процесса обучения показывает, что одним из главных условий схождения на регулярностях поведения является ограничение исходных субъективных убеждений каждого игрока, касающихся стратегий других игроков. Если исходные субъективные убеждения каждого игрока приписывают положительную вероятность событиям, которые в самом деле произойдут в ходе игры, то постепенное обучение сделает каждого игрока способным предсказывать поведение других. Кроме того, эти игроки в течение конечного промежутка времени придут к разыгрыванию равновесия Нэша в реальной игре[8]. Субъективно выработанные убеждения сходятся на равновесных убеждениях. Таким образом, исходного «зерна истины», относящегося к поведению других, достаточно, чтобы индивиды независимо друг от друга узнали, как будут играть другие, и для схождения на равновесии.

Вывод о роли социальных правил как фактора, ведущего к регулярности поведения, ясен: исходного «зерна истины», относящегося к поведению других и обеспечиваемого социальными правилами, достаточно для того, чтобы индивиды независимо друг от друга узнали, как другие будут играть, и для схождения к регулярности поведения (нэшевой). *Со-*

[8] Собственно, они научатся разыгрывать равновесие, которое удовлетворяет условиям равновесия Нэша, или эпсилон-равновесия, но эти подробности здесь для нас неважны.

Хотя рассуждение в работе Калаи и Лерера [Kalai, Lehrer, 1993a] является интуитивным, технический анализ основывается на допущении, что индивиды используют байесовское обучение в ответ на новую информацию. В действительности люди не всегда обновляют свои убеждения на основе байесовского рассуждения. Но если они не используют его, социальные правила, определяющие поведение других игроков, оказываются, предположительно, еще более важным фактором, ведущим к регулярностям поведения. Действительно, достаточным условием для равновесия Нэша является то, что каждый индивид должен обладать точным предсказанием того, что сделают другие, а не знанием (или общеизвестным знанием) правил игры [Aumann, Brandenburger, 1995]. Идея состоит в том, что равновесие Нэша является комбинацией стратегий, в которой стратегия каждого игрока оптимальна для него, учитывая стратегию всех остальных. Если каждый игрок знает, как будут играть другие, и все равно считает, что оптимальным будет вести себя так, как от него ждут, правило поведения должно удовлетворять условию Нэша.

*циальные правила помогают индивидам формировать убеждения (в виде вероятностных оценок) относительно ситуации и относительно того, что будут делать другие*[9].

Пока субъективно рациональные индивиды принимают поведение, связанное с социальными правилами, в качестве правильного и реагируют на основе собственных знаний и информации, обучение будет приводить к регулярности поведения (к равновесию Нэша)[10].

Кроме того, социальное правило, которое верно информирует каждого индивида о том, как в действительности будут играть другие, является достаточным условием для равновесия по Нэшу, даже если игрок не обладает ни полной моделью, ни способностью выполнить необходимые вычисления, чтобы найти равновесие. Если правило верно, каждый игрок, отвечая на него исходя из своей собственной информации и знаний, должен счесть оптимальным соблюдение этого правила.

В ситуациях, когда институты формируют поведение, социальные правила верно информируют каждого индивида о том, как будут себя вести другие — в силу своей двойственной природы как экзогенных для каждого из индивидов и при этом эндогенных для всех в целом. Они экзогенны для каждого индивида в том смысле, что общеизвестны. Но поскольку каждый индивид играет относительно этих правил, они собирают в целое частные знания и информацию через ответы каждого игрока на них[11]. В ситуациях, когда институты формируют поведение, социальные правила и связанные с ними убеждения, таким образом создается равновесие. Каждый индивид, полагающийся на социальное правило, которое обеспечивает и направляет его поведение (т.е. формирует представления о поведении других и определяет его наилучший вариант действий), решает, что лучше всего будет следовать правилам.

[9] Об информационной роли норм см.: [Schotter, 1981, p. 52]. Об информационной роли конвенций см.: [Lewis D., 1969; Sugden, 1986, 1989; Young, 1993, 1998]. В этих исследованиях основное внимание уделяется индивидуальному обучению, а не той роли, которую институционализированные правила играют в направлении поведения.

[10] Не следует смешивать формальные правила с институционализированными. Формальные правила дорожного движения устанавливают ограничения скорости, но, понаблюдав за тем, как быстро ездят опытные водители, новички обычно недолго следуют этим ограничениям. Формальное правило помогает водителям сформировать убеждения, которые они обновляют в соответствии с наблюдаемым поведением.

[11] «Игра относительно правил» означает игру не в соответствии с правилами и не с нарушением правил. Она означает, что каждый индивид принимает общеизвестные социальные правила в качестве экзогенных и основывает свои поведенческие выборы как на содержании этих правил, так и на своих частных знаниях, информации и предпочтениях.

В таких ситуациях достаточно знать только это социальное правило, поскольку *институционализированные правила собирают в целое частную информацию и частные знания, а затем распространяют их в сжатом виде*. Если, по Хайеку, институты образуют «инструмент, позволяющий справиться с нашим неведением» [Hayek, 1976, p. 29], этот инструмент проявляется в институционализированных правилах. Институционализированные правила — это полезный инструмент, поскольку они предоставляют знания, информацию и координацию, необходимые для выбора поведения. Они ограничивают область, внутри которой можно принимать рациональные решения. В то же самое время институционализированные правила агрегируют знания и информацию о взаимодействующих индивидах. Тем самым они направляют индивидов на разыгрывание равновесного исхода.

Эта роль институционализированных правил вполне признана в частном случае рыночных цен. Они агрегируют частную информацию участников рынка и соответствуют равновесному исходу. Принимая рыночные цены в качестве данности, каждый экономический агент реагирует, основываясь на своей частной информации. Следовательно, если цены уже не воплощают в себе всю эту частную информацию, они не могут находиться в равновесии. Ответ экономических агентов будет заставлять объем спроса отклоняться от объема предложения, в результате чего цены должны измениться. При равновесии цены дают статистику, достаточную для того, чтобы каждый индивид принял информированное оптимальное решение. Это рассуждение основывается на взаимосвязи между публичным сигналом и реакцией каждого индивида на него.

Подобная взаимосвязь между публичным сигналом (институционализированными правилами) и ответом каждого индивида на него проявляется в ситуациях, в которых институты формируют поведение более общим образом. Институциализированные правила обеспечивают координацию, они агрегируют и распространяют знания и информацию. Единственными социальными правилами, которые могут соответствовать актуальному поведению, являются те, при которых каждый индивид, основывающий свое решение на своих частных знаниях и информации, считает оптимальным следовать этим правилам. Поэтому в определенном институте институционализированные правила агрегируют частные знания и информацию всех агентов, обеспечивая их статистическими данными, достаточными для принятия информированного решения[12].

[12] Это не означает, что правила предшествуют убеждениям в процессе возникновения институтов. Как подчеркивается в третьей части, нередко убеждения предшествуют правилам. Подобным образом процесс обучения и конвергенция не являются обязательными, как показывает случай выбора того, по какой стороне ехать. Наше рассуждение относится к системе правил и убеждений, которые могут быть институциализированы.

В теории поведение на конкурентных рынках корректно собирает (агрегирует) информацию, но в случае институционализированных правил это не всегда так. Когда информация раскрывается через поведение в социальных взаимодействиях, процесс агрегирования информации зависит от превалирующего самоподдерживающегося поведения, которое, в свою очередь, зависит от доступной информации. Если, например, игроки убеждены в том, что фактор дисконтирования не может поддержать кооперацию в повторяющейся дилемме заключенного, они не будут кооперироваться и, следовательно, никогда не выяснят, что это не так. Хотя каждому известен его коэффициент дисконтирования, коэффициенты дисконтирования других не раскрываются ему в их поведении[13].

В ситуациях, в которых институты формируют поведение, люди мотивированы к получению релевантного публичного сигнала, т.е. социальных правил — также как в рыночных ситуациях у них есть мотив узнавать о ценах. На рынке каждый индивид заинтересован выяснить, каковы существующие цены, поскольку они обладают информационным значением. Говоря в целом, индивиды, взаимодействующие в ситуациях, в которых институты формируют поведение, имеют стимул выяснить преобладающие правила поведения, поскольку они отражают равновесие. Поэтому следование им является наилучшим ответом. При выборе образа действия и при формировании убеждений, относящихся к поведению других людей, индивиды реагируют на социально передаваемые правила, которые, по их мнению, поступают из надежного источника. Иной образ действий может оказаться затратным, а иногда его последствия могут даже стать необратимыми: едва ли представится много случаев выяснить, по какой именно стороне должен ехать индивид — по левой или по правой — и как другие будут вести себя на перекрестке[14].

Магрибские торговцы и немецкие купцы, чье поведение было исследовано в главах III и IV, не должны были решать математические модели, которые мы теперь используем для изучения их институтов. Кроме того, у них не было информации, необходимой для решения подобной задачи. И все же у каждого торговца или купца был мотив обучаться, и каждый

[13] Куран [**Kuran, 1995] подчеркивал, что в ситуациях, в которых институты по**рождают поведение, частная информация нередко подвергается искажениям. Индивиды воздерживаются от верного раскрытия информации о своих предпочтениях, учитывая информацию о предпочтениях других, раскрываемую этим поведением. Индивид имеет мотивы фальсифицировать публичное представление своих предпочтений, поскольку это наилучшая реакция на информацию, предоставляемую правилами.

[14] Это не означает, что институты не меняются эндогенно, а люди не стремятся изменить существующее равновесие. К этому вопросу я вернусь в третьей части.

руководствовался простым социально передаваемым правилом поведения, на которое он реагировал, основываясь на своих частных знаниях и информации. Использование теории игр полезно при изучении этой обратной связи, поскольку оно позволяет выявить реакцию индивида на общие — созданные социальными правилами — представления о том, как будут играть другие, а также ограничить множество этих убеждений так, чтобы они могли образовать равновесие.

Таким образом, мы можем понять, как институционализированные правила и сформированные ими убеждения дают большинству индивидов возможность, направляют их и мотивируют выбирать то поведение, которое обычно связывается с их общественным положением[15]. Индивид усваивает соответствующее поведение, поскольку другие члены общества определяют свое поведение исходя из общественного положения индивида. Если учитывать ожидаемое поведение других, лучшим ответом индивида будет поведение, которого от него ожидают другие[16]. Социально сконструированные характеристики (социальные позиции или общественное положение) имеют поведенчески значимые последствия, поскольку они определяют равновесное поведение и ожидаемое поведение[17].

Сила короля берется не от его армии, а из убеждения каждого члена армии в том, что любой другой будет подчиняться приказам короля и что лучшая реакция — тоже подчиняться. В ситуациях, когда институты формируют поведение, правила поведения являются одновременно предписаниями и описаниями; институционализация завершается тог-

[15] Основания для нарушения и роль нарушителей обсуждаются далее в этой главе и в третьей части.

[16] В ситуациях, когда институты порождают поведение, индивиды являются, по-видимому, теми, кто следует правилам; они следуют правилам, связанным с их социальным положением. Марч и Олсен [March, Olsen, 1989] утверждают, что склонность людей усваивать поведение, связанное с их положением, не отражает инструментальную логику, которая задается вопросом: каков мой интерес в данной ситуации? Напротив, эта тенденция отражает «логику правильности», которая ставит вопрос: если учесть мою роль в данной ситуации, чего от меня ожидают? Марч и Олсен говорят, что индивиды ведут себя правильно из чувства социального обязательства, а не потому, что им обещана награда, и не потому, что им грозят наказанием. Подобная внутренняя мотивация является ключевым моментом, который я буду обсуждать далее, и покажу, что он легко встраивается в разрабатываемый здесь подход. Однако простая констатация того, что люди стремятся понять образ поведения, связанного с их ролями, и следовать ему, не раскрывает логику, стоящую за этим процессом.

[17] Как замечает Кальверт [Calvert, 1995, p. 59], если «базовая игра... не выделяет каких-либо отдельных игроков, обладающих особыми возможностями или полномочиями, тогда такая ролевая дифференциация может быть выполнена только в качестве части равновесия».

да, когда поведение, связанное с институционализированными правилами, становится рутиной, обычным образом действий, воспринимаемым как данность[18].

Какая именно система распространения правил одержит верх, частная или социальная, и какая имеет больше шансов на это, зависит от структуры ситуации. Когда индивид, не знающий релевантных правил, создает для других внешний эффект, правила лучше распространяются социально через специальную публичную организацию. Поскольку общество не хочет, чтобы каждый новый водитель выяснял правила дорожного движения экспериментально, оно требует, чтобы эти правила устанавливались и распространялись определенной публичной организацией. Когда такого внешнего эффекта нет, правила с большей вероятностью распространяются в частном порядке, на основе имеющихся у индивидов стимулов изучать или передавать их. У магрибцев отцы учили своих сыновей соответствующим правилам. Когда институционализированные правила служат интересам особых социальных субъектов (родителей, государства, церкви, священников, руководства корпораций), именно эти субъекты будут работать над распространением правил.

Публичное распространение правил осуществляется также потому, что ролью многих институтов является устрашение, а реальное наказание в социальном плане достаточно затратно. Кроме того, институты такого типа часто опираются на то, что многие координированно реагируют на отклонения. В ситуациях, когда именно ожидаемые реакции многих влияют на поведение человека, необходимо, чтобы понимание обстоятельств, в которых должны действовать индивиды, было общеизвестным. Многие индивиды должны приписывать одно и то же значение определенной объективной ситуации или действию.

Эта роль общепринятых правил уже отмечалась в главе III. В ней демонстрировалось, что убедительность угрозы коллективного наказания в среде магрибцев была бы подорвана, если бы не купеческое право. Именно оно определяло общее, совместное, заведомо известное понимание того, какие именно действия являются мошенническими [Greif, 1993, p. 542]. Изучение Ганзейского союза также отражает значение общего понимания различных акций. Институциональные провалы в данном случае вели к институциональным изменениям; как показано в главе IV, эмбарго 1360 г. стало началом длительного периода, в течение которого между Ганзой и Брюгге не было ни одного конфликта. Этот

[18] В социологии институционализацией считается процесс, в котором социальные практики становятся достаточно регулярными и продолжительными, чтобы их можно было описать в качестве институтов [Abercrombie et al., 1994, p. 216; Аберкромби и др., 2004, с. 166].

результат частично был обусловлен изменением основных когнитивных схем. Привилегии купцов были записаны «во всех подробностях, дабы предотвратить любые односторонние толкования» [Dollinger, 1970, p. 66]. Опасаясь реакции множества купцов, агенты и правители не обманывали и не посягали на права собственности. Это разделяемое всеми мнение о значении различных действий, следовательно, играло ключевую роль в том, чтобы данный коллективный ответ воспринимался всерьез.

Правила, задающие значение различных действий (т.е. определяющие, было совершено нарушение или нет), являются общими для ситуаций, в которых угроза коллективного ответа влияет на действия. Общественные пакты, таможенные законы, конституции и традиции — проявления правил, которые, создавая общеизвестные знания, придают убедительность подобным угрозам[19].

В ситуациях, когда институты формируют поведение, правила распространяют общую когнитивную систему (включая определение социальных позиций и естественных состояний). Эта система задает и передает поведенческие нормы. Их информационное содержание и координационные функции помогают индивидам сформировать убеждения относительно того, что будут делать другие люди, и, следовательно, определить свое поведение.

Каждый индивид, ищущий руководство для поведения на социальном уровне, заинтересован узнать о нем. Индивид реагирует на эти правила на основе своих собственных частных знаний и информации, и это ведет к их накоплению. В ситуациях, когда институты формируют поведение, каждый индивид предпочитает следовать этим правилам. А поскольку каждый индивид ведет себя предсказуемо, не появляется никакой информации, которая заставила бы индивидов изменить свое поведение. Регулярность поведения превалирует, а игроки вырабатывают правильные представления относительно поведения других, даже если у них нет цельной модели или возможности вывести поведение других дедуктивным путем.

[19] Общее значение и коллективные ответы, которые становятся возможными благодаря такому значению, также обеспечивают институциональные основы государства. Великая хартия вольностей служит примером того, как институционализированные правила обеспечивают институциональные основы государства, создавая общее значение, необходимое для убеждений, что политические агенты будут коллективно реагировать на нарушение их прав правителем. Исследования этого духа современных политических систем см., напр., в: [Hardin, 1989; Prezworski, 1991; Weingast, 1995, 1997].

## 2. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭНДОГЕННЫХ ИНСТИТУТОВ

Теперь мы понимаем, почему и в какой мере теория игр выступает в качестве инструмента, полезного при изучении поведения, формируемого институтами. Вводимое теорией игр допущение, гласящее, что правила игры общеизвестны, учитывает когнитивные и информационные роли социальных правил. Фокусирование на стратегиях, т.е. планах поведения, которые общеизвестны, позволяет учесть координирующую роль социальных правил. Анализ с точки зрения теории игр показывает: в ситуациях, когда институты формируют поведение, социальные правила обеспечивают игроков общей когнитивной моделью, информацией и координацией, позволяющими каждому индивиду сформировать представления относительно поведения других людей. Это ограничивает существующие нормы самоподдерживающимися правилами. И каждый индивид, ожидая, что все остальные будут следовать этим правилам, считает оптимальным тоже соблюдать их.

Игры, использованные для изучения магрибской коалиции и купеческой гильдии, включали в себя многие когнитивные аспекты. В их числе — торговцы, купцы, агенты, мошенничество, правители, территория, деньги, наказания, города. В моделях также предполагалось, что игроки обладают необходимыми знаниями для определения своих действий этими элементами когнитивных аспектов. Например, что магрибским торговцам было известно, как распознавать друг друга и как прийти к общему пониманию того, какое поведение является мошенническим. Анализ купеческих гильдий предполагал, что купцы обладали информацией относительно различных аспектов ситуации — какая территория подчиняется правителю, кто представитель конторы, кто купец из того или иного города и т.д. Простые правила поведения обеспечивали и направляли поведение купцов, агентов и правителей.

В то же время теория игр ограничивает набор допустимых социальных правил теми, которые могут быть общеизвестны и могут соответствовать поведению, требуя, чтобы эти правила собирали в целое частные знания и информацию. Такой анализ ограничивает множество поведенческих убеждений, которые могут быть общеизвестными, соответствовать поведению и не отвергаться им. Этого результата анализ достигает, рассматривая возможные равновесия. Когда убеждения, которых придерживаются индивиды, общеизвестны, причем каждый игрок стремится реагировать на эти убеждения наилучшим образом (являясь рациональным в этом ограниченном смысле), множество убеждений ограничено теми, что связаны с равновесным поведением. Иными словами, допустимые поведенческие убеждения и соответствующие координирующие правила — те, что являются самоподдерживающимися [Greif,

1994a, p. 915][20]. Анализ с точки зрения равновесия Нэша ограничивает поведенческие убеждения равновесной траекторией — т.е. обстоятельствами, которые могут возникнуть с положительной вероятностью при условии ожидаемого поведения. Использование понятия совершенного в подыграх равновесия обладает интуитивной привлекательностью, поскольку ограничивает ожидаемые обещания и угрозы теми, что являются достоверными. Ограничение Нэша (на поведение на равновесной траектории) также сужает множество допустимых представлений о поведении и соответственно институционализированных правил до тех, которые воспроизводятся, а не отвергаются заданными формами поведения. Равновесие Нэша требует, чтобы индивиды корректно предсказывали поведение друг друга, а следовательно, они не сталкиваются с поведением, которое опровергает их ожидания.

Анализ равновесия с точки зрения теории игр ограничивает множество институционализированных правил поведения и убеждений (включая и убеждения, относящиеся к межтранзакционным связям), которые направляют и мотивируют поведение при заданном когнитивном содержании институционализированных правил. В то же время он ограничивает множество допустимых усвоенных убеждений (т.е. когнитивное содержание институционализированных правил) теми, которые воспроизводятся итоговым поведением, а не отвергаются им. Применение ограничения Нэша напрямую не ограничивает когнитивную структуру, вводимую правилами игры. Действительно, не существует теории, которая бы дедуктивно ограничивала допустимое множество когнитивных структур в данной ситуации[21]. И все же такой анализ выявляет

[20] Если формально, в игре с полной информацией в расширенной форме обозначим $P$ траекторию игру и определим в качестве $S(P)$ множество всех комбинаций стратегий, для которых траектория игры равна $P$. Обозначим убеждения игрока $i$ $B_i(S(P))$, определяемые в качестве распределения вероятностей на $S(P)$. Отметим, что возможные распределения вероятностей отличаются только весом, который приписывается ими различным вариантам поведения за пределами траектории игры. Следовательно, сосредоточение на таком распределении вероятностей передает представление о том, что игрок должен обладать убеждениями, которые порождаются наблюдением за тем, что соблюдается определенная траектория игры. Обозначим $B$ ($s^*$) общие убеждения относительно того, что будет разыграна комбинация стратегий $s^* \in S(P)$. То есть $B_i(S(P)) = \{Probs^*(P) = 1\}$ $\forall$ $i$ для $s^* \in S(P)$. Когда $U_i(si, B(s^*)) \geq U_i(s_i, B(s^*))$ $\forall$ $i$ и $\forall$ $s_i \in S_i$ (то есть, следование этой стратегии — наилучший ответ при наличии таких убеждений), тогда $s^*$ — это равновесие Нэша. Следовательно, $s^*(P)$ — это равновесие, а связанные с ним убеждения являются самоподдерживающимися.

[21] В своем обзоре обширной литературы по когнитивным наукам Мантзавинос [Mantzavinos, 2001] утверждает, что вряд ли мы сможем разработать подобную теорию. Канеко и Мацуи [Kaneko, Matsui, 1999], как и Аоки [Aoki, 2001], разработали индуктивную теорию игр, которая исследует, может ли чисто индиви-

взаимосвязь между правилами игры и возможными исходами. Поэтому мы можем ограничить круг допустимых моделей теми, в которых вытекающее из них поведение воспроизводит, а не опровергает когнитивные модели, введенные в игре[22].

Логика воспроизводства когнитивной модели (ее подтверждение наблюдаемыми исходами) была в уме у пророка Ильи, когда он бросил вызов языческим жрецам Ваала. Илья потребовал от них, чтобы они попросили своего идола разжечь огонь в его алтаре на горе Кармель. Неспособность доказать, что их идол может это сделать, стоила им жизни и убедила израильтян вернуться к поклонению Богу. Повторяющиеся случаи неспособности купеческих гильдий защитить права собственности немецких купцов в Брюгге опровергли уверенность торговцев в том, что их права будут соблюдаться. За этим последовало институциональное изменение.

Итак, теория игр оценивает, действительно ли, с учетом нашего восприятия объективной структуры ситуации, логически непротиворечиво утверждение, что тот или иной институт, состоящий из определенных правил и убеждений, является самоподдерживающимся. Анализ ограничивает институционализированные правила, ограничивая множество допустимых убеждений и форм поведения теми, что являются самоподдерживающимися и воспроизводящимися. (Для простоты изложения далее я буду назвать такие институты самоподдерживающимися, указывая специально на воспроизводство только там, где важно различать эти два понятия.)

В техническом смысле представление ситуации в качестве игры требует задания правил игры, релевантных игроков, их действий, информации, доступной каждому из них при выборе того или иного поведения, а также исходов, связанных с различными поведенческими выборами. Но здесь мы подчеркиваем, что в концептуальном отношении, когда мы представляем определенную ситуацию в виде игры, мы делаем заявление о своем собственном понимании объективных свойств ситуации, нашем восприятии релевантных межтранзакционных связей, а также о когнитивном и информационном содержании преобладающих институционализированных правил. Модель сама по себе есть утверждение о том, как игроки понимают ситуацию [Rubinstein, 1991].

дуалистское поведение порождать регулярности поведения, когда каждый из взаимодействующих индивидов индуктивно вырабатывает свое собственное субъективное понимание ситуации.

[22] Известно, что индивиды склонны интерпретировать данные таким образом, чтобы те подтверждали уже имеющиеся у них убеждения. В третьей части рассматриваются следствия этой склонности для институциональных изменений.

Следовательно, при интерпретации анализа надо помнить: хотя мы изучаем игры, субъекты в реальном мире играют не по общеизвестным правилам, а по общеизвестным институционализированным правилам[23]. Коалиция магрибских торговцев изучалась так, словно каждый отдельный игрок играл по отношению к правилам игры. Анализ указывает, что могла существовать когнитивная модель ситуации, согласующаяся с нашим пониманием этой ситуации и убеждениями относительно различных ненаблюдаемых качеств ситуации (например, временных предпочтений или внешних возможностей), которые могли сделать самоподдерживающейся веру в правила внутригруппового найма, честности и наказания. Ясно, что каждый из магрибских торговцев не занимался решением этой теоретико-игровой модели, не наблюдал непосредственно факторы, которые были важны для решений других торговцев, и не обязательно понимал природу института как равновесный исход. Однако анализ подтвердил, что каждый торговец мог счесть оптимальным придерживаться определенных поведенческих правил, реагируя на социальное правило.

Подобный анализ может использоваться для оценки прямого и косвенного влияния на поведение системы усвоенных убеждений субъектов, которые относятся к естественным или сверхъестественным мирам, окружающим их. Подобные усвоенные убеждения влияют на воспринимаемую полезность определенного действия и, следовательно, напрямую влияют на осуществление самого этого действия. Отметим, что подобные убеждения могут оставаться неверифицируемыми в ходе игры. Если достаточное количество членов общества усвоили веру в то, что Бог отправит мошенника в ад, они скорее всего будут стремиться вести себя честно. Ацтеки верили в то, что без ежевечерних человеческих жертвоприношений наступит конец света. Это убеждение нельзя было опровергнуть наблюдаемой практикой, потому что оно само по себе мотивировало ацтеков приносить жертвы каждый вечер. Примеры, которые могли бы опровергнуть эти убеждения, находились за пределами игры, поэтому существование возможных альтернативных институтов не было открыто.

Усвоенные убеждения косвенно влияют на институционализированное поведение, меняя набор самоподдерживающихся поведенческих убеждений. Если усвоенное убеждение в том, что Бог отправит клятвопреступников в ад, является институциональным элементом, заемщик может убедительно обязаться расплатиться по долгу, поклявшись в честности, поскольку нарушение клятвы продемонстрировало бы неу-

[23] Следствия этого различия еще недостаточно хорошо разработаны в теории игр.

важение к Богу, что влечет божественное наказание. Естественно, всегда сохраняется неопределенность относительно того, кто именно усвоил подобные убеждения. Такая неопределенность учитывается в моделях с неполной информацией, которые показывают: даже если действительное число истинно верующих в популяции мало или даже равно нулю, оно все равно может сильно влиять на поведение, поскольку неверующие считают выгодным притворяться верующими (см.: [Kreps et al., 1982; Приложение B; Kuran, 1995]).

Хотя институты порождают регулярность поведения, обычно находятся индивиды, которые по тем или иным своеобразным причинам не будут вести себя так, как ожидают от людей с их положением. Предполагаемые реакции на подобные отклонения важны для воспроизводства институционализированных правил и убеждений, касающихся поведения вне траектории игры. Теория игр ограничивает анализ такого механизма отклонения-как-закрепления двумя способами. Во-первых, данный механизм действует только в том случае, если угрозы, которые должны последовать за отклонениями, достоверны. Поведение и ожидаемое поведение должны соответствовать совершенному по подыграм равновесию, которое ограничивает угрозу поведения вне траектории равновесия тем, что она должна быть достоверной. Во-вторых, теоретико-игровые модели обучения в явной форме содержат указания на то, как индивиды обновляют свои убеждения относительно поведения других, задавая соответствующие спецификации игры, т.е. позволяя провести исследование пределов механизма отклонения-как-закрепления.

По иронии судьбы, чем более институт эффективен в предотвращении отклонений, тем больше индивидов будут считать, что за пределами траектории равновесия преобладают другие правила. Таким образом, «наполовину институционализированными» ситуациями являются те, где нет единообразия ожиданий относительно действий, которые будут предприниматься вне равновесной траектории. Поведение на равновесной траектории, где есть единообразие убеждений, все равно остается самоподдерживающимся и воспроизводящимся, а наилучший ответ каждого индивида — следовать ожидаемой от него форме поведения[24].

[24] Субъективная теория игр [Kalai, Lehrer, 1993b, 1995] и самоподтверждающихся равновесий [Fudenberg, Levine, 1993, 2003] дает нам аналитический аппарат, подходящий как раз для такого случая. В общих чертах, в равновесии индивид может придерживаться любых убеждений относительно поведения других, которые не опровергаются наблюдаемыми следствиями реального поведения, и при этом все равно порождать поведение равновесной траектории. Эмпирический анализ такой наполовину институционализированной ситуации см. в: [De Figueiredo, Rakove, Weingast, 2001].

## 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОТВЕТВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО И НОРМАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

До сих пор мы не учитывали социальные и нормативные основы поведения[25]. При прочих равных условиях люди стремятся вести себя так, чтобы их действия порождали положительные реакции знакомых, повышали их социальный статус и вызывали уважение в более широких кругах общества, обеспечивали их идентичность и согласовывались с их (усвоенными) нормами.

В современной социологии поведенческое значение социального обмена, веры в социальные реакции других людей или потерю уважения, следующего за определенным действием, получило освещение в ряде важных работ [Homans, 1961; Wrong, 1999, 1961; Granovetter, 1985]. В рамках другого исследовательского направления, связанного с Толкоттом Парсонсом [Parsons, 1951], подчеркивается значение норм, мотивирующих поведение, влияя на порождаемую им внутреннюю полезность[26].

Усвоение норм или включение поведенческих стандартов в чье-либо «сверх-Я» по существу означает развитие внутренней системы санкций, поддерживающей то же поведение, что и внешняя система[27]. В этой теории «ценности и нормы рассматривались в качестве основы стабильного социального порядка» [Scott, 1995, p. 40][28].

Недавние исследования в области экспериментальной теории игр убедили даже скептически настроенных экономистов в значимости социаль-

[25] Такие основания изучались социологами (обзор см. в: [Wrong, 1961, 1999; Scott, 1995]). Их значимость также подчеркивалась многими известными экономистами, включая: [Becker, 1974; Беккер, 2003, с. 229–270; Arrow, 1981; Hirshleifer, 1985; Akerlof, 1986; Lal, 1998; Лал, 2007; North, 1990; Норт, 1997; Platteau, 1994; Samuelson, 1993; Sen, 1995]. Эволюционные модели происхождения социальных и нормативных склонностей восходят к работам Уилсона [Wilson, 1975]. Более современные исследования в этом направлении см. в: [Güth, Yaari, 1992; Güth, 1992; Bowles, Gintis, 1998; Huck, Oechssler, 1999; Bester, Güth, 1998; Kockesen, Ok, Sethil, 2000a, 2000b; Ely, Yilankaya, 1997; Dekel, Fudenberge, Levine, 1999]. Обзоры и некоторые работы см. в: [Field, 2002; Gintis, 2000]. Некоторые эволюционные модели [Kandori, 2003] ставят под сомнение долгосрочную устойчивость нормативного поведения, указывая на то, что оно тяготеет к вырождению.

[26] Психологи определяют внутренне мотивированный акт в качестве того, который выполняется, несмотря на отсутствие какого-либо вознаграждения, следующего за его совершением, помимо собственно самого действия (см. обзор в: [Frey, 1997, p. 13–14]).

[27] О нормах и их передаче см.: [Davis K., 1949; Cavalli-Sforza, Feldman, 1981; Bandura, 1971; Witt, 1986; Shapiro, 1983; Elster, 1989a, 1989b; Эльстер, 1993].

[28] Более тонкое различие можно провести между ценностями, определяющими предпочтительное или желаемое (например, выигрыш в игре), и нормами, определяющими легитимные средства достижения подобных целей (например, выиграть путем честной игры). Для простоты изложения я использую термин «норма» в обоих случаях.

ных и нормативных основ поведения. Некоторые индивиды действительно поступают альтруистически (согласны уменьшить свое собственное материальное благополучие, если это увеличит благополучие других): [Andreoni, Miller, 2002; Charness, Grosskopf, 2001; Kritkos, Bolle, 1999]. Если человек знает другого человека, пусть даже только в лицо, это изменяет степень альтруистичности его поведения по отношению к данному человеку[29]. Некоторые люди проявляют отвращение к неравенству, заботясь о равенстве собственных выигрышей и выигрышей других людей[30]. Многие люди отвечают другим взаимностью, даже если такой образ действий уменьшает их благосостояние. Например, отвечают на честное поведение действиями, которые увеличивают материальные выигрыши других.

Подобное социальное и нормативное поведение является *ситуационно зависимым*: оскорбляет ли определенное действие других людей, как приобретается статус, кто достоин альтруизма и какое поведение честно — все это зависит от места и времени. Как уже давно отметили социологи и антропологи, социально и нормативно санкционируется достаточно широкий спектр поведения. Открытия в социальной психологии подтверждают этот тезис [Ross, Nisbett, 1991][31]. Теоретико-игровые эксперименты приводят к тем же заключениям [Hoffman E. et al., 1994; Henrich et al., 2001, 2004; Roth et al., 1991][32].

[29] Рассмотрим эксперимент с игрой «Диктатор» [Bohnet, Frey, 1999], в которой диктатор может произвольно поделить десять долларов между собой и другим игроком. Только 25% диктаторов делили деньги поровну, когда игра разыгрывалась анонимно, но когда двух игроков знакомили друг с другом, количество справедливых диктаторов вырастало до 71%. См. также: [Dawes, Thaler, 1988; Hoffman E. et al., 1994; Hoffman E., McCabe, Smith, 1996a, 1996b; Ostrom, 1998].

[30] Обзор соответствующих экспериментов см. в: [Fehr, Schmidt, 1999]. См. также: [Loewsenstein, Bazerman, Thomson, 1989; Bolton, Ockenfels, 2000]. Некоторые индивиды готовы пойти на увеличивающие неравенство жертвы, если они эффективны и не слишком затратны.

[31] Теоретическое обоснование см. в: [Andreoni, Miller, 2002]. Эти авторы указывают на невозможность найти общую модель социальных предпочтений и приходят к выводу, что «вполне вероятно, для субъектов значимы многие другие моменты, кроме конечного распределения денег. Возможно, теории должны включать некоторые переменные из игры и контекста, в котором проходит игра, если мы хотим понять тонкое влияние на нравственное поведение, оказываемое, например, альтруизмом» [Ibid., p. 20]. Аксиоматический подход к социальным предпочтениям приводит к похожим выводам [Segal, Sobel, 2000].

[32] О влиянии на нормы факторов среды см.: [Platteau, Hayami, 1998; Platteau, 2000]. Различные нормы проявляются даже в существующих законах. Эмпирические подтверждения, касающиеся случая США, см. в: [Young, Burke, 2001]. Различные представления о том, кто должен действовать альтруистически и по отношению к кому, находят отражение в социальной политике. До недавнего времени в ст. 877 гражданского кодекса Японии указывалось, что члены семьи в пределах трех поколений должны платить по долгам члена семьи, потерявшего возможность выплатить их самостоятельно. В США члены семьи не имеют такого юридически оформленного обязательства.

У социальных и нормативных основ поведения могут быть институциональные ответвления. «Институты — это нечто вне нас и нечто в нас», — писал Дюркгейм [Durkheim, 1953, p. 129]. Они — «нечто в нас», когда убеждения, связанные с социальными реакциями и ожидаемым нормативным поведением, порождают регулярность поведения. Изучения институтов в нас самих требует изучения частных межтранзакционных связей. Рассмотрение институциональных ответвлений социального обмена требует изучения связи между социальными и экономическими транзакциями; изучение норм требует изучения транзакции между «сверх-Я» индивида и его «Я» или «Оно».

Способом аналитического изучения подобных социальных или нормативных межтранзакционных связей при помощи аппарата теории игр является принятие норм и убеждений, связанных с социальным обменом, в качестве данности и включение норм и социальной восприимчивости в спецификации действий и выигрышей. Такие игры позволяют, например, выполнять социальное действие типа выражения досады, а также определять зависимость предпочтений игроков от подобных действий. Затем изучаются поведенческие убеждения и поведение, которые могут превалировать в качестве равновесного исхода в этой развернутой игре. Самоподдерживающиеся поведенческие правила и убеждения будут отражать действительные или воспринимаемые социальные реакции других, реагирующих на различные действия, а также психологические издержки таких действий, которые не согласуются с усвоенными нормами данного человека[33].

Мы можем продвинуться дальше и использовать теорию игр для изучения одновременной детерминации поведения и его социальных и нормативных оснований. Ситуационная зависимость социальных и нормативных оценок предполагает, что люди ищут социальные и нормативные указания относительно того, что является социально приемлемым и нормативно допустимым. Эти указания они находят на уровне общества в форме социальных правил, которые определяют средства приобретения статуса, основания для возмущения поведением других, формы поведения, которые нормативно санкционированы, а также нормативные рамки, используемые в особых ситуациях[34]. Какие из этих

[33] Существует большое число связанных с этими вопросами экономических исследований (главным образом теоретических и фокусирующихся на контрактных или организационных проблемах); их обзор см. в: [Fehr, Schmidt, 1999]. Анализ того, как общества наделяют социальным статусом своих членов, см. в: [Cole, Mailath, Postlewaite, 1992]. См. также: [Fershtman, Weiss, 1993; Benabou, 1994]. Различие в нормативных установках индивидов (демонстрируемое экспериментальной теорией игр) может быть учтено в анализе благодаря использованию игр с неполной информацией [Kreps et al., 1982].

[34] Эффект фрейминга [Tversky, Kahneman, 1981] — это изменение предпочтений между разными вариантами действий вследствие изменения формулировки проблемы или задачи.

общеизвестных убеждений, касающихся социальных реакций, и какие нормы, мотивирующие поведение, могут быть самоподдерживающимися? Какие факторы влияют на то, является ли социально приемлемое и нормативное поведение культурным феноменом, не соответствующим поведению, или институционализированными правилами, которые ему соответствуют?

Теория игр достаточно гибка, чтобы специфицировать предпочтения игроков таким образом, который позволит учесть их восприимчивость к социальным реакциям других, а также зависимость их норм от того, насколько они разделяются другими. В то же время такая спецификация может и должна учитывать материальные издержки, которые влечет такое поведение. Следовательно, она позволяет нам моделировать одновременную детерминацию поведения и его социальных и нормативных основ через обратную связь между поведенческим выбором каждого индивида и поведением сообщества. Используя теорию игр, мы можем определить факторы, влияющие на социально приемлемое и нормативное поведение, — изучая, какие именно социальные и нормативные правила поведения могут быть общеизвестными и соответствовать равновесному поведению, если каждый индивид реагирует на них, принимая в расчет материальные издержки следования им в каждом подходящем случае.

В качестве примера рассмотрим анализ Хёллендера [Höllander, 1990], который подключает теорию социального обмена к изучению добровольного сотрудничества при производстве общественных благ[35]. Он предполагает, что индивиды реагируют на эмоционально подкрепляемое социальное одобрение: желание получить это одобрение влияет на экономическое поведение. При выборе того или иного образа действий каждый индивид оценивает экономические издержки определенного вклада в общественное благо, а также социальное одобрение или порицание, связываемое с таким действием. Социальное одобрение или порицание, вызываемое определенным действием, зависит действий, предпринятых другими индивидами. Точнее, социальное одобрение или порицание пропорционально разнице между вкладом определенного человека в общественное благо и средним вкладом остальных. В теоретико-игровом равновесии на поведение данного индивида влияют самоподдерживающиеся поведенческие убеждения относительно того, каким будет вклад других, а также неявный торг между желанием до-

[35] В его анализе рассматривается значение связи определенной экономической транзакции с социальной транзакцией. Как отмечается ниже, институты также влияют на то, принесет уважение участие в создании определенного общественного блага или нет.

биться социального одобрения и издержками обеспечения общественного блага[36]. В Приложении VII.1 к главе VII приводится пример теоретико-игрового анализа социального обмена[37].

Как показывает наше рассуждение, полезным качеством теории игр является то, что она позволяет нам изучать все межтранзакционные связи (экономические, принудительные, социальные и нормативные), используя один и тот же аналитический аппарат. Такое единство теоретического аппарата отвечает требованиям знаменитого социолога Денниса Ронга [Wrong, 1999], утверждающего, что представление социальных и нормативных оснований в качестве экзогенных — это упрощение. По Ронгу, мы не можем «обойтись без почтенного понятия материальных "интересов" и неизменно заменять его более неопределенным и общим понятием "социальных ценностей"» [Ibid., p. 43]. Признание значимости нормативных оценок «не означает того… что [они] были полностью сформированы особыми нормами и ценностями собственной культуры» [Ibid, p. 45–46]. Необходим общий теоретический аппарат, который позволяет учесть, что разные факторы (социальные, нормативные и материальные) могут одновременно влиять на поведение. Теория игр дает такой аппарат, в котором легко могут быть объединены социальный обмен, нормы, а также соображения материального плана (относящиеся к деньгам, власти и другим материальным наградам и санкциям).

В анализе с точки зрения теории игр выигрыши могут определяться действиями, предпринятыми для достижения определенного исхода, а также убеждениями игроков относительно правильных и эмоциональных реакций. Данное качество теоретико-игрового аппарата делает его полезным при изучении нормативных и социальных основ институционализированного поведения. Эти оценки могут быть включены в правила игры, чтобы изучить их влияние на поведение и на поведенческие

[36] Психологическая теория игр (см.: [Geanakoplos, Pearce, Stacchetti, 1989]) изучает эндогенные психологические мотивации — например, гнев или гордость, предполагая, что функции полезности зависят от убеждений. «Выигрыши игроков зависят не только от того, что именно делает каждый из них, но и от того, что каждый из них думает» [Ibid., p. 61]. Равновесные убеждения соответствуют реальности, а отклонение от ожидаемого равновесного поведения может запустить эмоциональную реакцию. На поведение влияют самоподдерживающиеся убеждения, касающиеся эмоциональных реакций других людей, причем подобные убеждения воспроизводятся соответствующим поведением. Применимость ограничивается проблемой множественных равновесий (см.: [Rabin, 1993; Fehr, Schmidt, 1999; Charness, Rabin, 2002]); об эволюционном теоретико-игровом подходе к нормам см.: [Frank, 1987].

[37] Аоки [Aoki, 2001] предлагает теоретико-игровой анализ социального обмена в досовременной Японии.

убеждения. Также они могут быть выведены эндогенно в качестве равновесных исходов.

## 4. ЛЕГИТИМНОСТЬ И ПРОИСХОЖДЕНИЕ ИНСТИТУТОВ

Поскольку институты — это равновесные феномены, концептуально обоснованно и полезно с точки зрения анализа рассматривать их без изучения их происхождения. Независимо от того, развился институт спонтанно или был учрежден намеренно, отражает ли он индивидуалистское (индивидуалистское?) поведение, эволюционное давление или социальный замысел, его равновесная природа останется неизменной.

Некоторых аспектов происхождения институтов я касаюсь в главе VII. Здесь наше обсуждение сфокусировано на том, как правила картографируются в виде убеждений, поскольку именно такое картографирование отличает социальные правила от институционализированных. Социальные правила являются общеизвестными, тогда как институционализированные — это те социальные правила, соблюдения которых повсеместно ожидают.

Чтобы институт был учрежден указом, необходимо, чтобы среди тех, от кого ожидается соблюдение правила, было достаточно много тех, кто рассчитывает, что другие также ему последуют. Каждый индивид должен быть убежден в когнитивном содержании и координационном воздействии правил и (или) считать, что их провозглашение повлияет на социальный обмен и нормы. Если индивиды не придерживаются таких убеждений, они не будут следовать правилам, даже если правила соответствуют равновесию (т.е. специфицируют самоподдерживающиеся убеждения, нормы и поведение). Если правило не ведет к убежденности в том, что ему станут следовать, предписываемое им поведение не будет выполняться. Таким образом, центральным моментом, необходимым для институционализации, является легитимность тех, кто издает правила. Ведь если бы не было индивидов или организаций с таким культурным авторитетом, институты никогда бы не создавались указами. Все институты развивались бы из процессов обучения на уровне индивидов, которые хорошо моделируются экономистами (см., например: [Chamley, 2004]). Однако можно предположить, что полная неспособность осуществлять координацию при помощи указов не является оптимальной[38].

[38] Я недостаточно хорошо знаком с общими исследованиями, посвященными альтернативам между неспособностью осуществлять координацию и влиянием координатора на эффективность итогового института. Хайек [Hayek, 1979; Хайек, 2006] подчеркивает значение правил, издаваемых в директивном порядке.

В большинстве обществ некоторые социальные единицы наделены легитимностью, необходимой для изменения институтов. Одним из универсальных источников легитимности является то, что правила, предложенные этой единицей в прошлом, выполнялись. Однако в разных обществах наделенные легитимностью организации и индивиды различаются, что отражает исходные условия, включая организационное наследие и усвоенные убеждения. После своего установления наделяющая легитимностью социальная норма формирует равновесие: если ожидается, что новое, легитимно предложенное (равновесное) координирующее правило будет выполняться, оно действительно будет выполняться. Чем большее число таких новых правил выполняется, тем сильнее они укрепляют легитимность того, кто их предложил. Поскольку у разных легитимных властей скорее всего будут разные цели, а общества отличаются типами легитимных властей, институциональное развитие в разных обществах тоже вероятнее всего окажется разным.

Следовательно, легитимность — основной момент институционального развития. Однако современные исследователи институтов, работающие в области экономики, политологии или экономической социологии, уделяют ей не так уж много внимания[39]. Соответственно здесь я хочу отметить лишь то, что период зрелого Средневековья в Европе оказался поворотным в развитии норм легитимности. В этот период правители вполне осознавали ценность легитимности как того, что упрощает их правление и предотвращает критику в их адрес.

Например, легитимность — центральный сюжет «Гобелена из Байё», на котором изображено, как норманны под предводительством Вильгельма завоевали Англию в 1066 г. Гобелен был заказан Одо, сводным братом Вильгельма и епископом Байё. Первая сцена показывает Эдуарда Исповедника, последнего саксонского короля, дарующего королевство Вильгельму, наделяя его тем самым легитимностью. Другие норманны, завоевав Сицилию и южную Италию, получали легитимность, даруя завоеванные территории Папе, а затем царствуя в качестве его вассалов.

Эти примеры отражают борьбу между светским и религиозным как источниками легитимности правителей и правил в средневековой Европе. В период зрелого Средневековья Церковь стала терять свои прерогативы главного источника легитимных правил, управляющих практи-

[39] Термин «легитимность» упоминается всего лишь шесть раз в предметном указателе сборника «Политическая наука: новые направления» [Goodin, Klingemann, 1996; Гудин, Клингеманн, 1999] и освещается в нем весьма скудно. Предметный указатель «Руководства по экономической социологии» [Smelser, Swedberg, 1994] вообще не содержит понятия «легитимность», хотя Вебер [Weber, 1947] и занимался ее изучением. Леви [Levi, 1988] косвенно касается ее, обсуждая проблему согласия платить налоги. Более подробное обсуждение этого вопроса см. в: [Greif, 2002].

ческими аспектами политики, общества и экономики, т.е. прерогативы организации, назначающей правителей или издающей правила. Важную роль в этом процессе сыграла убежденность в правомерности рукотворного обычного права, вписанная в римское право и в германское обычное право и отвечающая интересам традиционных светских лидеров, которые поддерживали ее. Неспособность Церкви удержать своих членов от стратегического использования позиций Церкви для материального обогащения, возможно, тоже сыграла определенную роль, подорвав моральные основы церковной легитимности [Ekelund et al., 1996].

В период зрелого Средневековья нормы легитимности в Европе все больше стали опираться на государства и корпорации. Правила считались легитимными, если они провозглашались правителями с наследственным правом на трон, провозглашались по итогам процедуры представительных выборов или вырабатывались представительными сообществами в ходе согласительной процедуры. Великая хартия вольностей, выборная монархия Германии, Швейцарская Конфедерация, итальянские города-государства и французские Генеральные Штаты — вот отдельные примеры и плоды этих процедур, которые вошли в апогей при возникновении демократического государства Нового времени[40]. Сегодня на Западе государство и профессиональные ассоциации, принимающие участие в создании правил, являются главным источником легитимности [DiMaggio, Powell, 1991b; Димаджио, Пауэлл, 2010; Scott 1995].

В мусульманском мире процесс, связанный с нормами легитимности, шел в противоположном направлении. Сначала правители легитимировались своей близостью к пророку. Позже легитимность правителя все больше и больше стала основываться на вере, т.е. стала зависимой от того, насколько правитель уважал, продвигал и распространял ислам. Провал в продвижении ислама легитимировал использование силы для низвержения правителя. Как заявил Аль-Маварди, один из наиболее влиятельных мусульманских юристов, умерший в 1058 г., не следует повиноваться даже халифу, если его приказы противоречат исламскому вероучению. Государство при этом обладало лишь ограниченной

[40] Партиципативная природа этих корпораций может напрямую влиять на их легитимность. Остром [Ostrom, 1998, p. 7] приводит экспериментальные данные, показывающие, что когда люди могут общаться друг с другом и приходить к согласию относительно правил поведения, они ведут себя так, как договорились, даже если это не отвечает их материальным интересам. Стюарт [Stewart, 1992] подчеркивает, что легитимность способна наделять нормативной ценностью. В своем сравнительном исследовании правил, регулирующих сдачу и продажу человеческой крови, он отмечает, что там, где юридические правила запрещают продавать человеческую кровь в медицинских целях, но стимулируют бесплатное донорство, существуют еще более строгие нормы, запрещающие продажу крови.

легитимностью в качестве интерпретатора шариата — исламского законодательства. В период зрелого Средневековья улемы, мусульманские богословы, стали почти единственными легитимными интерпретаторами шариата. Даже у халифа не было такой легитимности. С тех пор исламские правители с переменным успехом пытались создать подконтрольных государству улемов. Наибольшего успеха правители добились в своих попытках повлиять на правила, касающиеся наиболее важных предметов — например, налогообложения и фискальной политики (см.: [Sonn, 1990; Lewis B., 1991; Abou El Fadl, 2001; Crone, 2004; Kuran, 2005]).

Однако необходимость обходить этот источник легитимности, уклоняться от него или сопротивляться ему повлияла на институциональное развитие в исламском мире. Действительно, даже когда после заката колониализма на арабском Ближнем Востоке стали возникать монархии, республики и диктаторские режимы, традиционные источники легитимности по-прежнему сохраняли свою власть. Даже этим относительно светским политическим образованиям приходилось заявлять о своей приверженности шариату. Например, в конституции египетской монархии, установленной в 1922 г., шариат был объявлен источником права. Конституция Арабской Республики Египет от 1971 г. определяет Египет в качестве социалистического демократического государства, но основным источником законодательства Египта все также провозглашает шариат.

## 5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

В этой главе были использованы идеи классической теории игр и теории обучения в играх, чтобы лучше понять роль и взаимосвязи между различными институциональными элементами, а также достоинства и недостатки аппарата теории игр, применяемого для изучения эндогенных институтов. Эти идеи подчеркивают важность институционализированных правил, которые обеспечивают и направляют поведение, помогая индивидам формировать убеждения, касающиеся окружающего их мира, представлений о том, что будут делать другие люди, что является достойным в нравственном отношении. Эти идеи формируют общие представления, дают информацию и обеспечивают координацию, а также указывают на нравственно достойное и социально приемлемое поведение.

Индивиды стремятся найти руководящие правила, которые позволили бы им понять, как вести себя в той или иной ситуации; такими руководящими правилами являются социальные нормы. Социальные психологи убедительно доказали, что эволюция настроила способности человеческого мозга на то, чтобы предпринимать действия в ситуациях,

в которых индивиды руководствуются социальными нормами [Tooby, Cosmides, 1992].

В то же время индивиды отвечают на социальные нормы с учетом опыта, основываясь на своих собственных знаниях и информации. Поэтому институционализированные правила, т.е. социальные нормы, соответствующие регулярности поведения, накапливают частную информацию и частные знания. Единственными социальными правилами, которые могут быть институциализированы, являются те, которые, если ожидается, что им будут следовать, действительно выполняются и не опровергаются исходами, порождаемыми ими. Следовательно, институт может задаваться в качестве включающего когнитивные, координационные, информационные и нормативные социальные элементы, которые совместно формируют регулярность социального поведения, обеспечивая, направляя и мотивируя его.

Теория игр оказывается аналитическим инструментом, полезным в ситуациях, когда преобладают институционализированные правила, поскольку они отвечают теоретико-игровой посылке общеизвестности. В таком случае анализ ограничивает множество допустимых социальных правил, соответствующих поведению, теми, что оказываются самоподдерживающимися: каждый индивид, считающий, что другие будут следовать правилам, решает, что лучше всего поступать так же, если этому не противоречат его частные знания и информация. Тем самым ограничивается множество допустимых институционализированных правил. Действительно, самоподдерживаемость, по Нэшу, также предполагает, что поведение воспроизводит, а не отвергает убеждения и не подрывает нормы, мотивирующие его. Социальные правила, являющиеся самоподдерживающимися, — единственные правила, которые могут быть институциализированы. Следовательно, способность ограничивать множество допустимых убеждений является тем главным свойством, благодаря которому теория игр доказывает свою полезность для институционального анализа.

Идея, изложенная в этой главе, требует дальнейшего развития, которое должно идти в нескольких направлениях. Аналитических средств, допускающих дедуктивное ограничение интернализированных убеждений (ментальных моделей) и норм, не так уж много. Кроме того, недостаточно разработан аргумент о том, что люди играют по отношению к когнитивному и информационному содержанию правил, а не по отношению к правилам игры. Вообще, как показывает Саймон [Simon, 1955], содержательные следствия ограниченного познания и рациональности еще должны быть выяснены. Дальнейшее развитие исследования могло бы извлечь пользу из связывания стратегического поведения с тем, в ко-

тором индивид стремится, скорее, к «сатисфакции» или «достаточному удовлетворению» (satisfice), чем к оптимизации[41].

Социальные психологи утверждают, что поведение мотивируется также психологически, поскольку поступки, расходящиеся с представлением человека о самом себе, являются психологически весьма затратными. Кроме того, индивиды обычно вырабатывают идентичности, которые соответствуют ожиданиям других. Честный человек вырабатывает идентичность, которая осложняет мошенничество; индивид, от которого ожидают, что он будет предприимчивым, получает удовлетворение именно от предприимчивости. Поведение, порождаемое институтами, и убеждения, мотивирующие его, тем самым ведут к установлению соответствия между идентичностями и психологической мотивацией, подталкивающей к осуществлению такого поведения. Дальнейшее изучение взаимосвязей внешних и внутренних мотиваций, следующее этой логике, кажется весьма перспективным.

И все же несмотря на то, что многие вопросы остаются неизученными, крайне важно понять основное взаимодействие правил, убеждений, норм и поведения в ситуациях, когда институты формируют поведение. Люди ищут когнитивные модели и информацию, которыми они могли бы обосновывать свои решения; ищут средства для координации своего поведения, а также руководящие правила, позволяющие понять, что именно социально приемлемо и достойно в нравственном отношении. Социально распространяемые общеизвестные правила обеспечивают такие микроосновы, благодаря которым индивид получает когнитивное представление о ситуации и информацию; они определяют нравственно достойное и социально приемлемое поведение, а также формируют убеждения, касающиеся поведения других.

Однако каждый индивид реагирует на общеизвестные правила, основываясь на своих частных знаниях и информации, так что в результате институционализированные правила собирают в целое и распространяют подобную информацию и знания. В ситуациях, когда институты формируют социальные правила, убеждения, нормы и поведение образуют равновесную систему. Теория игр оказывается средством, полезным для институционального анализа, поскольку она учитывает это взаимодействие правил, убеждений, норм и поведения, позволяя нам ограничить допустимое множество институтов.

[41] Саймон [Simon, 1995] использует термин «сатисфакция» (*satisficing*) (соединение *sufficing* — «быть достаточным» и *satisfying* — «удовлетворять») для характеристики алгоритмов, которые работают с условиями ограниченного времени, ограниченных знаний или вычислительных возможностей. Он постулирует, что индивид выберет первую альтернативу, которая удовлетворит уровень его притязаний, а не станет подсчитывать вероятности всех возможных исходов и выбирать наилучшую альтернативу. Недавний обзор см. в: [Conlisk, 1996]. Аналитический аппарат для изучения сатисфакции см. в: [Gilboa, Schmeidler, 2001].

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Каким образом тот или иной институт сохраняется в меняющейся среде? Каким образом экзогенные изменения и процессы, запускаемые институтом, приводят к его устранению? Каким образом прошлые институты — возможно, даже те, что уже не могут в действительности влиять на поведение, — воздействуют на направленность институциональных изменений? Почему общества развиваются по разным институциональным траекториям и почему так трудно изменить институциональную динамику с целью получения лучших результатов?

Эти вопросы давно сопровождают институциональный анализ в экономике, политологии и социологии. Чтобы ответить на них, требуется теоретический подход, который предусматривает одновременное наличие стабильности и изменения, т.е. подход, который может объяснить, с одной стороны, сохранение института и его стабильность в изменчивой среде, а с другой — пределы такой устойчивости. Он должен также способствовать пониманию того, почему, как и в какой степени прошлые институты влияют на последующие.

С 1970-х годов экономисты разрабатывали два подхода для объяснения институциональной динамики с точки зрения преднамеренного создания и с точки зрения эволюции. Первый подход постулирует, что институты целенаправленно создаются дальновидными индивидами для выполнения различных функций. Институциональную динамику в таком случае лучше всего изучать как реакцию на функции, выполняемые институтами [North, 1981; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996][1]. Политэкономические модели оказались особенно полезны при изучении процессов, благодаря которым институты устанавливаются и меняются. Экономические институты (в политэкономических моделях определяемые как формальные правила, регулирующие экономические действия) — это результаты политических процессов; следовательно, они меняются в соответствии с экзогенными изменениями в процессах принятия решений или в интересах политических деятелей [Weingast, 1996; Peters, 1996][2].

[1] Институты уменьшают неопределенность [Sugden, 1989; North, 1990; Норт, 1997], влияют на распределение [Olson, 1982; Олсон, 1996; Knight, 1992], максимизируют благосостояние групп [Ellickson, 1991] и минимизируют транзакционные издержки [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]. Подобный функционалистский анализ убедителен только в том случае, когда можно выделить механизм, связывающий происхождение данного института с его предполагаемым воздействием [Stinchcombe, 1968, p. 87–93; Elster, 1983; Fligstein, 1990].

[2] Экономическая теория транзакционных издержек (развиваемая вслед за основополагающим трудом Уильямсона [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]) также считает, что институты (отождествляемые с контрактами и организационными формами) определяются своей функцией.

С точки зрения преднамеренного создания прошлое само по себе не ограничивает те институциональные изменения, которые могли бы инициировать дальновидные агенты. Именно издержки, затребованные изменениями, а не паутина истории ограничивают корректировку институтов. Институтам не удается приспособиться к экзогенным изменениям главным образом из-за невозвратных потерь, координационных издержек, сетевых экстерналий (внешних эффектов) [North, 1990; Норт, 1997]; издержек на преодоление сопротивления тех, кому выгодны существующие институты [Olson, 1982; Олсон, 1996]; трудностей, связанных с кооптированием тех, кто может проиграть в ходе изменений [Fernandez, Rodrik, 1991; Kantor, 1998].

Чтобы расширить ограниченные возможности этого подхода, не всегда способного объяснить отсутствие институциональных изменений, исследователи стали обращать внимание на устойчивость неформальных институтов. Их доводы сводятся к тому, что неформальные институты, определяемые главным образом как устоявшиеся правила поведения, социальные отношения и нормы, не могут быть изменены по приказу и что это ограничивает эффективность изменения формальных правил [North, 1990, 1991; Норт, 1997; Mantzavinos, 2001; Aoki, 2001][3].

Однако эта позиция является неудовлетворительной, поскольку, как отмечает Уильямсон [Williamson O., 2000], она объясняет институциональные изменения при помощи аналитического аппарата, а их отсутствие — действием сил, которые находятся за пределами такого аппарата. Ссылаться на ограничения, налагаемые неформальными институтами на процесс институционального изменения, можно только в том случае, если силы, способствующие сохранению этих неформальных институтов, в явной форме включены в анализ [Greif, 1994a; Ensminger, 1997].

Эволюционный институционализм, основанный на старом институционализме и построениях австрийской школы [Menger, 1871 [1976]; Менгер, 2005; Hayek, 1937; Хайек, 2011], предлагает другой подход к изучению межвременных отношений между институтами. Обычно он определяет институты как закономерности поведения, отражающие непреднамеренные последствия взаимодействий индивидов, наделенных ограниченной рациональностью. Он отвергает планомерность и функционализм как предпосылки подхода с точки зрения преднамеренного создания.

В формальных моделях, отображающих эту идею, мутация, отбор и инерция связывают поведение ограниченно рациональных индивидов с

[3] Всеобщая воинская повинность, введенная Британией в период Первой мировой войны, не распространялась на ирландцев, чьи антианглийские нормы определили, что издержки их насильственного набора и принуждения к воинской службе оказались бы слишком высокими [Levi, 1997].

институтами[4]. Каждый индивид наделен особой чертой, диктующей его поведение. Относительный выигрыш от этой черты зависит от окружения и популяционного распределения поведенческих качеств. Отбор и экзогенное внедрение новых черт (мутация) изменяют популяционное распределение поведенческих качеств. Со временем успешные черты становятся более распространенными в популяции.

Хотя мутация и отбор влияют на направление изменения в распределении черт, его степень определяется инерцией. Пропорция более успешных качеств увеличивается только со временем. Требуется время, чтобы отбор, действующий посредством имитации или более высоких темпов воспроизводства, проявил себя. В анализе рассматриваются условия, при которых достигается стабильное распределение качеств, т.е. равновесие.

Стабильность и изменение могут изучаться в подобных эволюционных моделях посредством одного и того же аналитического подхода, однако их микроосновы, как отмечается в главе I, задаются очень строго. Этот подход предполагает, что индивиды недальновидны; в лучшем случае они ориентируются на прошлое. Социальный уровень вообще не принимается во внимание, поскольку предполагается, что индивиды неспособны осуществлять координацию, коммуникацию или коллективно изменять то окружение, в котором они взаимодействуют. Процессы мутации, подталкивающие институциональные изменения, считаются экзогенными, хотя инерция, определяющая темпы изменений, постулируется в качестве предпосылки, а не выводится эндогенно.

В главах VI–IX предлагается иной взгляд на институциональную динамику. Подход к *институциональной динамике как историческому процессу* выявляет силы, обеспечивающие устойчивость институтов в меняющемся окружении. Он позволяет показать, когда и почему институты переживают эндогенные изменения и как прошлые институты влияют на последующие. Такой подход перекидывает мостик через пропасть между эволюционной позицией старого институционализма и принятой в новом институционализме теорией преднамеренного создания. Он включает признание эволюционной и непреднамеренной природы институциональных изменений, характерное для старого институционализма, и свойственное неоинституционализму внимание к преднамеренности.

В отличие от позиции преднамеренного создания и в согласии с эволюционной позицией наш исторический подход пытается объяснить возникновение института, его стабильность и изменения, исследуя

[4] См.: [Nelson, Winter, 1982; Frank, 1987; Sugden, 1989; Young, 1993, 1998; Hodgson G., 1998; Kandori et al., 1993; Macy, 1997], а также обзор в: [Kandori, 1997; Gintis, 2000].

силы, которые делают его равновесным. В отличие от эволюционного подхода исторический подход уделяет особое внимание социальному уровню (институциональным элементам), причем процессы изменения и микроосновы инерции рассматриваются в качестве эндогенных. Это позволяет распространить изучение межвременных отношений между институтами на ситуации, которые не могут быть представлены в политэкономических или эволюционных моделях.

Позиция, учитывающая исторический процесс, заполняя разрыв между эволюционным подходом и представлением о преднамеренном создании, способствует развитию обоих. В отличие от эволюционной точки зрения, которая считает институциональную инерцию, мутацию и институциональные эксперименты экзогенными, разрабатываемый нами подход позволяет изучить микроосновы институциональной инерции и учитывает тот факт, что мутации и эксперименты зависят от существующих институтов. Он обогащает позицию преднамеренного создания, признавая, что индивиды смотрят вперед сквозь призму, заданную прошлыми институтами, что равновесная природа института ограничивает реакции на функциональные потребности и что различные институты предполагают различные институциональные траектории.

Возможно, более важно, что позиция, учитывающая исторический процесс, представляет собой новое направление в ориентированных на социальные науки исторических исследованиях. Долгое время они шли по стопам таких гигантов, как Маркс или Мальтус, и пытались предложить детерминистскую теорию истории. Течение истории отражает ограничения таких неумолимых сил, как география, классовая борьба и демография. Наш исторический подход заключается в следующем: история разворачивается на основе недетерминистского влияния прошлых институтов на исходы вообще и на институциональную динамику в частности.

Хотя аналитическая разработка этого аргумента все еще находится на предварительных стадиях, в третьей части развивается общий подход, а также приводятся эмпирические свидетельства, говорящие в его пользу. В главе VI представляется теория эндогенных институциональных изменений. В главе VII обсуждается влияние прошлых институтов на направление институционального изменения. В главах VIII и IX предлагаются эмпирические исследования институциональной динамики, показывающие, как различные области начинают двигаться по разным институциональным траекториям. Эти исследования не позволяют учесть все аспекты аргументации, изложенной в теоретических главах, но они все же иллюстрируют многие ее стороны.

В частности, глава VIII обращается к динамике институциональных оснований политических образований, исследуя Генуэзскую республи-

ку. Понимание политического порядка и беспорядка требует отказа от старой традиции изучения этих проблем через отношения между политическими институтами (правилами, определяющими процесс принятия политических решений), политическим порядком и экономическим процветанием [Przeworski, 1991; Пшеворский, 2000]. Предлагаемый нами анализ рассматривает политические образования в качестве самоподдерживающихся институтов, отдельные моменты которых формируют поведение, приводящее к политическому порядку, беспорядку и экономическим результатам. Правила, определяющие процесс принятия политических решений, — лишь один из компонентов этих институтов. Понимание политического порядка, беспорядка и их влияния на экономику требует изучения политического образования как самоподдерживающегося института.

Глава IX посвящена динамике экономических и социальных институтов. В ней сравнивается организационное, контрактное и институциональное развитие магрибских и генуэзских торговцев. Экономисты часто предполагают, что на это развитие влияют оценки эффективности, отражающие, в частности, попытки снизить транзакционные издержки [Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996]. Однако сравнительный анализ развития двух этих обществ позволяет установить значимость прошлых институциональных элементов, направляющих такое развитие. Более того, эти разные институциональные элементы отражают культурное влияние на институциональный отбор. Начальные культурные и социальные факторы влияют на институциональный отбор, включаются в итоговые институты, воспроизводимые ими, и соответственно оказывают устойчивое влияние на институциональное, организационное и контрактное развитие.

# VI. *Теория эндогенных институциональных изменений*

Предпосылкой исследования эндогенных институциональных изменений является признание механизма, который позволяет институтам сохраняться в отсутствие изменений среды и демонстрировать стабильность, несмотря на подобные изменения. Такие социологи, как Бергер и Лукман [Berger, Luckmann, 1967; Бергер, Лукман, 1995], Серль [Searle, 1995] и Гидденс [Giddens, 1997; Гидденс, 2005], давно отметили значимость изучения механизмов, благодаря которым сформировавшийся институт продолжает существовать. Однако социология не предложила удовлетворительного аналитического аппарата, который позволил бы изучать подобные феномены. Как отмечает Скотт, «устойчивость созданных институтов — недостаточно изученный феномен [в социологии]... Общепринятый термин, используемый для описания устойчивости, — инерция, но если поразмыслить, он кажется слишком пассивным и беспроблемным, чтобы как-то помочь в исследовании этой области» (см.: [Scott, 1995, p. 90; DiMaggio, Powell, 1991a, p. 25; Thelen, 1999, p. 397]).

В экономике исследование институциональной устойчивости обычно ассоциируется с изучением зависимости от институциональной траектории развития [North, 1990; Норт, 1997; David, 1994; Greif, 1994a]. Идея зависимости от пройденного пути первоначально была предложена для изучения технологий [David, 1985; Arthur, 1988, 1994]. Она постулирует, что «настоящее положение дел» требует изучения «исходного контекста или набора обстоятельства, а также... последовательности связующих событий, которые позволяют прошлому продолжать влиять на форму настоящего» [David, 1994, p. 206].

Инструментарий теории игр и взгляд на институты, изложенный в предыдущих главах, позволяют выделить особые механизмы институциональной устойчивости. В ситуациях, когда институты формируют поведение, убеждения мотивируют его, а наблюдаемое поведение подтверждает значимость этих убеждений. В совокупности эти самоподдерживающиеся (и воспроизводящиеся) убеждения и поведение оказываются устойчивым равновесием: наблюдаемое поведение воспроизводит убеждения, которые формируют его, поскольку оно подтвер-

ждает уверенность каждого индивида в том, что другие будут вести себя определенным образом, а ввиду таких убеждений для каждого индивида оптимально будет поступать так же. Показывая, какие убеждения и поведение могут быть самоподдерживающимися в данном окружении, теоретико-игровой подход обнаруживает границы этого механизма. Он демонстрирует, какие экзогенные изменения могут привести к тому, что актуальное поведение перестанет быть самоподдерживающимся и потому изменится.

Однако изучение институциональных эндогенных изменений представляется особенно сложным, когда институты рассматриваются в качестве равновесных феноменов. В институте поведение каждого игрока является наилучшей реакцией. Очевиден вывод, что изменение в самоподдерживающемся институте должно иметь экзогенное происхождение, поскольку ни у кого нет стимулов для отклонения от форм поведения, связанных с данным институтом.

Как отмечают П. Холл и Р. Тэйлор, изучение институтов в качестве состояний равновесия «приводит подобный анализ к противоречию. Одна из предпосылок такого подхода состоит в том, что началом создания института всегда служит нечто, с высокой вероятностью отражающее равновесие Нэша. А раз так, не совсем понятно, как действующие лица могут согласиться на изменения в существующих институтах» [Hall, Taylor, 1996, p. 953]. Следовательно, эндогенное институциональное изменение представляется противоречием в определении[1]. Действительно, анализ институциональных изменений с использованием теории игр имел дело главным образом с динамикой, запускаемой изменениями параметров, экзогенных по отношению к исследуемым институтам.

В этой главе я показываю, что равновесный подход может быть дополнен исследованием эндогенных институциональных изменений. Признание различия между институтами и теоретико-игровыми равновесиями позволяет ввести два взаимосвязанных понятия — *квазипараметры* и *институциональное усиление*. Прежде чем обсуждать эти понятия, важно отметить различие между параметрами и переменными, проводимое в теории игр. Параметры экзогенны рассматриваемой игре. Если они меняются, надо изучать складывающееся множество равновесий. Напротив, переменные определяются эндогенно как исходы игры.

[1] Хотя эта критика теоретико-игрового подхода в своей основе справедлива, следует отметить, что создание институциональных структур *ex ante* можно предсказать на основе переменных, которые реализуются позднее. Когда такая реализация происходит, институт может измениться как составляющая динамического равновесия (см., напр.: [Muthoo, Shepsle, 2003]). При обсуждении в этой главе стабильности на фоне изменения параметров важно отметить, что правильно и реалистично моделировать институты, когда долгосрочные следствия изменения переменных не предвидятся *ex ante*.

Институциональный анализ, использующий теоретико-игровой инструментарий, обычно сосредоточивается на единичной транзакции (например, нарушение или защита правителем прав собственности) и изучает в качестве переменных самоподдерживающееся поведение (например, обеспечение безопасности прав собственности), соотносящееся с данным набором параметров.

Мы же в этой главе утверждаем, что при изучении самоподдерживаемости совершенно верно в концептуальном отношении и продуктивно в аналитическом рассматривать некоторые аспекты ситуации как параметры, а при изучении институциональной динамики — как переменные, способные изменяться. Правильным подходом является изучение того, действительно ли институт, анализируемый в качестве теоретико-игрового равновесия, эндогенно влияет на аспекты ситуации, отделенные от поведения в рассматриваемой транзакции.

Выдвигаемая здесь идея заключается в том, что некоторые из таких аспектов нужно рассматривать в качестве параметров при изучении самоподдерживаемости в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе их следует рассматривать в качестве эндогенно детерминированных, т.е. переменных. Параметры, которые таким образом претерпевают эндогенные изменения и оказывают подобное воздействие, мы будем называть квазипараметрами. Маржинальные изменения квазипараметров не ведут к изменению существующего и ожидаемого поведения, связанного с данным институтом.

Анализ равновесия подталкивает к изучению квазипараметров, выявляя факторы, которые превращают определенное поведение в равновесие. Различия между параметром, переменной и квазипараметром не является жестким и основано на эмпирических наблюдениях. Если самоподдерживающиеся исходы влияют на значения одного или нескольких параметров, поддерживающих наблюдаемое равновесие так, что это может привести к изменению поведения в долгосрочной перспективе, такие параметры лучше представить в качестве квазипараметров.

Институт является усиливающим, когда поведение и процессы, вызываемые им, благодаря их влиянию на квазипараметры расширяют диапазон значений параметров (и соответственно ситуаций), при которых институт является самоподдерживающимся. Если институт усиливает сам себя, большее число индивидов в большем количестве ситуаций сочтет наилучшим вариантом поддержать поведение, связанное с этим институтом[2]. Если они оказываются самоподдерживающимися, экзогенные изменения в фоновой ситуации, которые в противном случае привели бы его к изменению, не достигают такого результата. Институт оказыва-

[2] Точнее, любая комбинация большего числа индивидов в той же ситуации и то же самое число индивидов в большем количестве ситуаций.

ется самоподдерживающимся для более обширной области параметров. Однако такие процессы усиления не всегда осуществляются. Процессы, вызываемые ситуацией, могут подорвать способность связанного с институтом поведения к самоподдержанию. Поведение, которое влечет за собой институт, может посеять семена своего собственного упадка. Будет ли это изменение постепенным или внезапным, ограниченным или всеобъемлющим, зависит от природы этих процессов.

Представление эндогенных институциональных изменений в качестве результата деструктивных процессов игнорирует влияние институтов на мотивацию, заставляющую изобретать или принимать новые институциональные элементы, а также создавать новые ситуации. Эти важные вопросы отложены нами до следующей главы[3].

Исторический институционализм в политических науках представляет собой ту линию исследований, которая уделяет особое внимание институциональным изменениям [Hall P., Taylor, 1996; Thelen, 1999; Pierson, Skocpol, 2002]. В таких исследованиях подчеркивается значение исторических процессов в формировании институтов, но не предлагается никакой теории, способной обеспечить изучение взаимосвязей между стабильностью, процессами и изменениями. Как отмечает Пирсон [Pierson, 2000, p. 266], серьезным препятствием на пути исторического институционализма было то, что институциональные объяснения «как правило, зачастую объяснялись *ex post*, "внешними шоками". Следует, однако, ожидать, что подобные моменты изменений наступают тогда, когда новые условия прерывают или перекрывают действие особых механизмов, которые ранее воспроизводили наличное [поведение]».

Соединение теоретико-игрового и исторического подходов (посредством изучения взаимозависимости факторов, связанных с самоподдерживающимся характером института, вызываемых ими процессов и влияния этих процессов на самоподдерживаемость института) обогащает оба эти подхода. (Обсуждение связи между историческим институционализмом и развиваемой здесь позицией см.: [Greif, Laitin, 2004].)

В разделах 1 и 2 этой главы рассматривается институциональная устойчивость и стабильность. В разделе 3 вводятся понятия квазипараметров и подкрепления. В разделе 4 благодаря изучению политических институтов Генуи и Венеции в период раннего Нового времени показывается, что самоподдерживающиеся институты могут быть либо самоусиливающимися, либо саморазрушающимися.

[3] Также, чтобы упростить изложение, мы сосредоточиваемся в этой главе главным образом на убеждениях, а не на нормах. Однако наше рассуждение можно распространить и на нормы, если опереться на аргументацию, приведенную в разделе 3 главы V.

В разделе 6 основное внимание уделяется институтам, основанным на репутации; там же объясняется, почему институты могут обладать «жизненным циклом», в течение которого они сначала усиливаются, а потом подрываются. Раздел 7 посвящен дальнейшему развитию нашей аргументации.

## 1. УСТОЙЧИВОСТЬ

Как уже отмечалось в главе V, чтобы институт сохранялся в течение некоторого времени, он должен *воспроизводиться*. Институт воспроизводится, когда правила и убеждения, которые обеспечивают, направляют и мотивируют действия индивида, не опровергаются наблюдаемым поведением или результатами. Следовательно, правила и убеждения подтверждаются наблюдаемым поведением и результатами. Эти правила и убеждения обеспечивали, направляли и мотивировали исходное поведение, поскольку ожидания согласуются с результатами.

Д. Льюис [Lewis, 1969, p. 41–42] прекрасно формулирует эту идею воспроизводства убеждений посредством равновесного поведения: «Каждое новое действие, согласующееся с регулярностью [поведения, связанного с данным равновесием], дополняет наш опыт общего согласования, — пишет он. — Наш опыт общего согласования в прошлом заставляет нас — в силу наличия прецедента — ожидать подобного согласования и в будущем... Так и получается: мы здесь, потому что мы здесь, потому что мы здесь, потому что мы здесь. Как только этот процесс запущен, мы получаем метастабильную, самоподдерживающуюся систему предпочтений, ожиданий и действий, способную сохраняться неопределенно долгое время». Структура порождает поведение, которое в силу собственной самоподдерживаемости воспроизводит эту структуру.

Этот механизм устойчивости зиждится на интуитивно понятных тезисах. Индивиды дальновидны: они оценивают шансы, прежде чем сделать что-то, и принимают в расчет то, что, вероятно, сделают другие. Они также ориентируются на прошлое, оценивая собственные убеждения на основе наблюдаемых результатов[4]. Этот механизм устойчивости описывается условием Нэша, требующим, чтобы каждый индивид имел верные убеждения относительно поведения других людей (см. Приложение А и главу V). Любой институт, являющийся самоподдерживающимся с точки зрения условия Нэша, также воспроизводит сам себя поведением, которое он формирует.

[4] Поскольку этот механизм связан с отношениями между убеждениями и поведением, он применим ко всем транзакциям (экономическим, информационно-коммуникативным, принудительным, правовым, политическим, социальным).

Исторические примеры, приведенные в предыдущих главах, иллюстрируют значимость причинно-следственного механизма для институциональной устойчивости, описываемой условием Нэша. Например, устойчивость магрибской коалиции отражает самоподдерживаемость верных поведенческих убеждений и поведения. Наилучшая реакция торговцев на убеждение в том, что каждый будет следовать определенному поведенческому правилу, — тоже следовать такому правилу. Наблюдаемое поведение, демонстрирующее определенный уровень честности и наем исключительно агентов — членов коалиции, в свою очередь, воспроизводило (подтверждало) эти убеждения.

Итак, теория игр учитывает условия и механизм, обеспечивающие, что структура (общеизвестные правила и убеждения) порождает поведение, воспроизводящее эту структуру. Однако стоит отметить различие между теоретико-игровым и институциональным анализом. Во-первых, теоретико-игровой анализ предполагает, что всем игрокам известны правила игры; институциональный анализ признает, что индивиды играют по отношению к институционализированным правилам и узнают о различных аспектах ситуации через социальные правила, поведение других людей и прочие подобные результаты, поддающиеся наблюдению.

Как я покажу позже, из этого следует, что некоторые индивиды могут не распознать скрытых изменений различных аспектов ситуации и потому не изменят соответствующим образом свое поведение. В подобных случаях институты могут сохраняться, и часто действительно сохраняются, несмотря на изменения параметров.

Этот механизм институциональной устойчивости также способствует стабильности того, что часто называют культурными и социальными (организационными) сторонами общества. Институционализированные правила, когнитивные нормы и организации — это компоненты институтов, формирующих поведение. В то же время они являются частью культурных и социальных аспектов общества, поскольку предполагают особые социальные позиции, пронизывают предпочтения индивидов и образуют усвоенные и иные убеждения, являющиеся общеизвестными социетальными чертами.

Следствием наложения институциональных и культурно-социальных особенностей является то, что описанный механизм институциональной устойчивости способствует также устойчивости культурных и социальных свойств данного общества.

Магрибская социальная структура (группа магрибских торговцев) была составляющей института, который поддерживал благосостояние членов группы. Различие в поведении по отношению к членам и нечленам группы, порождаемое этим институтом, воспроизводило эту отли-

чительную социальную идентичность. Организации купеческих гильдий воспроизводились сходным образом.

Этот процесс воспроизводства ведет к тому, что эндогенные процессы, отнимающие у определенного института самоподдерживаемость, также приводят к тому, что взаимно накладывающиеся культурные и организационные особенности более не воспроизводятся в поведении, мотивируемом соответствующим институтом[5].

## 2. СТАБИЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭНДОГЕННОГО ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ

Теоретико-игровой анализ институтов традиционно фокусировался на изучении отношений между правилами игры и равновесным поведением — кооперацией, войнами, политической мобилизацией, социальными беспорядками — в транзакциях, заданных игрой. В подобном анализе проясняется зависимость возможных равновесий и соответственно институтов от различных параметров (таких как выигрыши от разных действий, факторы дисконтирования, предпочтения рисков, богатство и число игроков) соответствующей игры. Теоретический аппарат позволяет выделить условия, при которых экзогенное изменение параметров приведет к тому, что институт перестанет быть самоподдерживающимся.

Сосредоточенность на регулярности поведения в определенной транзакции, ограниченной заданным набором параметров, отвлекает внимание от возможных последствий института, выходящих за пределы этого поведения. Институты влияют на такие факторы, как богатство, идентичность, способность, знания, убеждения, территориальное распределение и специализация занятий, которые обычно принимаются в качестве параметров правил игры. Хотя иногда невозможно доказать, что институты вообще имеют такие последствия, сложно представить институт, который в долгосрочной перспективе не порождает следствия, выходящие за пределы поведения в транзакции, которой он управляет. В рамках теории игр подобное влияние задает динамическую настройку переменных, которые, если бы это влияние было проигнорировано, рассматривались бы в качестве параметров игры, повторяемой в каждом из периодов (см. Приложение А).

В рамках теории игр подобные изменения не обязательно ведут к изменению поведения. «Народная» теорема о повторяющихся играх (она

[5] В то же время обсуждаемый здесь механизм устойчивости — не единственный, способствующий сохранению и распространению культурных и социальных черт. Они также могут поддерживаться иными механизмами — например, передачей норм через социализацию или желанием индивидов обрести некую социальную идентичность.

излагается в Приложении А) конкретизирует общее теоретико-игровое представление о том, что при данном наборе параметров обычно существует множество равновесий. Теорема также предлагает логический вывод: обычно определенное равновесие может поддерживаться при достаточно широком интервале параметров. Если комбинация стратегий является равновесием, обычно это равновесие в определенном *наборе* параметров.

Специалисты по теории игр давно признали, что она не предсказывает изменения в поведении, которые должны следовать за изменением параметров. Моригучи [Moriguchi, 1998] называет «институциональной опорой» набор параметров, при котором определенный стратегический набор оказывается равновесием, в результате чего соответствующий институт может стать преобладающим.

Действительно, у индивидов обычно есть весомые основания продолжать следовать прежним образцам поведения даже в условиях предельных параметрических изменений. Таков случай различных взаимосвязанных оснований — например, знаний и координации, которые затрагивались в главе V. Другие основания (например, внимание и привычку) мы введем далее.

### 2.1. *Знания и игра по отношению к правилам*

В разделе 1 главы V я доказывал, что институционализированные правила обеспечивают когнитивные, координационные и информационные основания поведения на уровне индивида. Институционализированные правила поведения агрегируют представления, знания и информацию в сжатой форме и направляют индивидов на разыгрывание равновесной стратегии в задаваемой таким образом игре. Индивиды играют по институционализированным, а не общеизвестным правилам игры.

Следовательно, прошлое поведение может сохраняться, так что индивид будет по-прежнему следовать институционализированным в прошлом правилам поведения, несмотря на маржинальные изменения параметров. Этот исход возникает вследствие того, что институционализированные правила, освоенные в прошлом, передают эти когнитивные модели, предоставляют агрегированную информацию и направляют поведение.

Пока поведение других людей (причины которого индивид может и не понимать) не покажет, что эти модели неверны или что параметры изменились, индивид не изменит свое поведение, если при ответе на когнитивное и информационное содержание превалирующих институционализированных норм ему по-прежнему лучше следовать этому образцу поведения.

Иными словами, тот факт, что субъекты играют по отношению к правилам, означает, что изменения различных аспектов, включенных в правила игры, влияют на поведение только тогда, когда те, кто наблюдает эти изменения, обнаруживают их именно в поведении субъектов[6]. Если же они ничего не обнаруживают, поведение продолжает воспроизводить соответствующие убеждения и институт сохраняется.

### 2.2. *Координация*

В основополагающей работе Шеллинга [Schelling, 1960; Шеллинг, 2007] о фокальных точках подчеркивается значимость координации при выборе поведения в стратегических ситуациях с множественными равновесиями. С этим моментом связан аргумент, что из-за потребности в координации индивиды продолжают следовать прошлым формам поведения даже в условиях наблюдаемого маржинального изменения параметров. Они поступают так, потому что сталкиваются с ситуацией, в которой одной рациональности для выбора поведения недостаточно (ведь возможно множество самоподдерживающихся исходов). Поэтому они полагаются на институционализированные правила, которые должны руководить ими. В этих обстоятельствах поведенческие правила, усвоенные в прошлом, оказываются наилучшим индикатором, позволяющим предсказать будущее поведение — причем даже в том случае, когда некоторые индивиды и организации способны скоординироваться для нового поведения.

По многим причинам подобной координации часто не удается достичь даже в том случае, когда она выгодна. Невозвратные издержки, связанные с координированием изменения, проблема безбилетника, вопросы распределения, неопределенности, ограниченное понимание альтернатив и информационная асимметрия — все это может помешать координации, обеспечивающей новое поведение. В разрабатываемой здесь терминологии потребность в координации для выбора одного образца поведения из множества возможных предполагает, что даже наблюдаемые маржинальные изменения правил игры вряд ли повлекут за собой поведенческие изменения, поскольку прошлое поведение образует ту самую фокальную точку.

### 2.3. *Внимание*

То, что индивид видит, знает и понимает в данной ситуации, отражает определенный объем внимания, уделяемого им данной задаче. Внимание

[6] В главе III рассматриваются модели с неполной информацией, касающиеся мотивации и способности раскрытия своей информации другим. Более общее обсуждение см. в: [Fudenberg, Tirole, 1991].

является дефицитным ресурсом [Simon, 1976]. Институционализированные правила позволяют индивидам выбирать поведение в сложных ситуациях, а принятию решений в неинституционализированных ситуациях уделять ограниченное внимание. Люди не оценивают оптимальность каждой реакции на каждый выбор, совершаемый ими в жизни [DiMaggio, Powell, 1991a]. В частности, они не оценивают такие ответы в ситуациях, в которых их поведение направляется институтами. В подобных ситуациях изменения параметров, которые были бы замечены, если бы наблюдению за ними уделялось больше внимания, могут остаться незамеченными, что способствует неизменности поведения.

Кроме того, те, кто наблюдает за изменениями параметров и может указать на них другим людям, не всегда имеют стимул к подобным действиям. Ограниченный объем внимания предполагает, что даже потенциально наблюдаемые изменения правил игры могут остаться незамеченными и, следовательно, никак не повлиять на поведение.

### 2.4. *Привычка и дефицитные когнитивные ресурсы*

Рассуждение и привычка связаны друг с другом в своем влиянии на поведение [Margolis, 1987, p. 29][7]. Однако после того, как определенная форма поведения оказывается институциализированной, индивиды начинают все больше полагаться на привычки и заведенный порядок, а не на разум и рассуждения. Обычно мы следуем институционализированным образцам поведения из-за дефицитности когнитивных ресурсов [Clark, 1997a, 1997b; Nelson R., Winter, 1982; Nelson R., 1995; March  Olsen, 1989]. Привычка позволяет людям распределять дефицитные когнитивные ресурсы для других задач. Когда индивиды руководствуются привычкой и заведенным порядком, т.е. меньше полагаются на рассуждение, прошлое поведение сохраняет свою силу, несмотря на маржинальные изменения параметров.

## 3. КВАЗИПАРАМЕТРЫ И УСИЛЕНИЕ

Многие характеристики, которые обычно принимаются в качестве параметров в формулировках повторяющихся игр, имеют два свойства: они могут постепенно изменяться под воздействием изучаемого института, причем маржинальные изменения в них не обязательно заставляют ме-

[7] Анализ привычки и институтов восходит по крайней мере к работам Саймона [Simon, 1976]. Бергер [Berger, 1977] и Куран [Kuran, 1993] утверждают, что институционализированное поведение стало социальным эквивалентом инстинкта. Марголис [Margolis, 1994] и Дж. Ходжсон [Hodgson G., 1998] отождествляют привычки с институтами.

няться поведение, связанное с данным институтом. Эти характеристики не вызывают действий, связанных с данным институтом, потому что люди *ex ante* не признают, не предсказывают, непосредственно не наблюдают, не понимают или не уделяют внимания изменениям этих характеристик и последствиям, порождаемым этими изменениями в институте.

И даже когда это не так, данные изменения не заставляют изменяться связанное с институтом поведение по причине координационных проблем, возникающих *ex post*. Эти характеристики не являются ни параметрами (поскольку они эндогенно меняются), ни переменными (поскольку напрямую они не обусловливают поведение), — они оказываются квазипараметрами.

Поскольку субъекты не распознают изменения квазипараметров или их значение, при изучении самоподдерживаемости института в краткосрочной перспективе квазипараметры могут рассматриваться в качестве параметров (экзогенных и фиксированных). Однако при изучении тех же институтов в долгосрочной перспективе они должны рассматриваться в качестве эндогенных переменных[8].

Изменения квазипараметров, вызываемые институтом, могут подкрепить или подорвать этот институт. Институт подкрепляет сам себя, когда со временем вызываемые им изменения квазипараметров приводят к тому, что связанное с институтом поведение оказывается самоподдерживающимся в большем числе ситуаций и при большем числе других параметров. Самоподдерживающийся институт, который подкрепляет сам себя, является *самоусиливающимся* институтом. Самоподдерживающийся институт может также подорвать сам себя, когда вызываемые им изменения квазипараметров приведут к тому, что связанное с ним поведение окажется самоподдерживающимся в меньшем числе ситуаций.

Таким образом, для эндогенных институциональных изменений центральным моментом является динамика самоподдерживающихся убеждений и соответствующего поведения. Изменение убеждений составляет институциональное изменение; оно осуществляется, когда соответствующее поведение перестает быть самоподдерживающимся, а это, в свою очередь, заставляет индивидов поступать так, что их поведение перестает воспроизводить связанные с ним убеждения[9].

[8] Институциональные элементы и их атрибуты (например, размер сообщества) могут быть квазипараметрами. Институциональный элемент — это часть системы, которая порождает поведение, а значит, каждое из этих понятий (и институциональный элемент, и квазипараметр) подчеркивает своеобразие социального фактора.

[9] Здесь мы обращаем основное внимание на эндогенное институциональное изменение, определяемое самоусилением и подрывом, но рассмотрение природы институтов, институционализированных правил и убеждений позволяет нам

Подрывные процессы могут заставить ранее самоподдерживающееся поведение перестать быть таковым, что ведет к институциональному изменению. Достаточным условием эндогенного институционального изменения являются те последствия института, которые постоянно подрывают связанное с этим институтом поведение.

И наоборот, необходимым условием сохранения института в течение определенного времени является то, что число ситуаций, в которых связанное с ним поведение является самоподдерживающимся, не должно уменьшаться: поведенческие следствия института должны усиливать его — хотя бы незначительно. Следовательно, если институт не усиливает сам себя (пусть и незначительно), поведение, связанное с ним, скорее всего не будет самоподдерживающимся, и произойдет эндогенное институциональное изменение.

Рассмотрение вопроса усиления демонстрирует значимость еще одного, косвенного, варианта эндогенного влияния института на собственное изменение: он может влиять на него, определяя величину и характер экзогенных шоков, необходимых для изменения убеждений и поведения, связанных с данным институтом. Когда институт усиливает сам себя, связанное с ним поведение не меняется, однако усиленный институт все равно оказывается более устойчивым, чем прежде. Связанное с ним поведение становится самоподдерживающимся в ситуациях, в которых ранее оно не было таковым. Усиление ведет к институциональному гистерезису; институт будет самоподдерживающимся в тех ситуациях, в которых до своего усиления он не мог быть таковым.

Прямо противоположное имеет место в случае института, который подрывает сам себя. Усиливая или подрывая самого себя, институт косвенно влияет на свое изменение, определяя величину внешнего изменения параметров, необходимого для того, чтобы связанное с ним поведение перестало быть самоподдерживающимся.

Институты могут меняться благодаря эндогенным процессам, экзогенным шокам или комбинации двух этих факторов. Механизм, осуществляющий институциональное изменение в том случае, когда поведение, связанное с институтом, перестает быть самоподдерживающимся, зависит от природы квазипараметров, определяющих границы самоусиления. Если эти изменения квазипараметров не поддаются наблюдению, недостоверны или не признаются, механизм институционального из-

легко распространить этот анализ на другие близкие вопросы, такие как интенционально координируемое действие, нацеленное на изменение убеждений других людей, на привлечение внимания к изменениям, на координацию действий тех или иных людей с целью оказать влияние на оптимальное поведение других, а также на создание организаций, содействующих или препятствующих усилению или подрыву. Некоторые из этих вопросов обсуждаются далее.

менения с большей вероятностью будет отражать стремление индивидов экспериментировать и рисковать, отклоняясь от прошлых образцов поведения, или же появление индивидов с лучшим знанием ситуации, которые самим своим поведением демонстрируют новое институциональное равновесие[10].

И в том и в другом случае обучение новому идет медленно, так что может понадобиться много времени на то, чтобы самоподрыв института отобразился в новом поведении.

Когда подрыв, ведущий к институциональному изменению, не предвидится *ex ante*, однако многие индивиды *ex post* признают то, что следование прежним образцам поведения уже не является оптимальным вариантом, изменение проявится во внезапном отказе от прошлого поведения[11]. Поэтому институциональное изменение можно охарактеризовать через пунктирные равновесия [Gould, Eldrege, 1977; Krasner, 1984; Aoki, 2001], в которых изменение на самом деле является эволюционным, но проявляется так, словно бы оно было внезапным. Такое резкое изменение обычно связывается с кризисом, который показывает, что прошлое поведение уже не является равновесием.

Институт также может перестать быть самоподдерживающимся из-за наблюдаемых изменений квазипараметров, которые вполне понятны. Когда грядущее изменение поведения становится все более и более очевидным, агенты, принимающие решения, начинают понимать, что прошлое поведение становится менее самоподдерживающимся — т.е. механизм, ведущий к институциональному изменению, оказывается осознанным, а само изменение с большой вероятностью будет в таком случае постепенным.

Альтернативные формы поведения, определение новых правил в коллективном процессе принятия решений и планомерное введение организаций — распространенные проявления этого механизма. Подобное институциональное изменение часто проявляет себя в целенаправленном усилении (преимущественном введении усиливающих институциональных элементов), которое обычно осуществляется постепенно. Институциональное изменение примет в этом случае форму восстанов-

[10] В теории игр подчеркивается важность неопределенности этих процессов. Если вероятный крах института известен и если ожидается, что он в определенный момент произойдет, транзакция должна моделироваться как конечная игра. Множество самоподдерживающихся форм поведения в этих играх сильно уступает количеству вариантов поведения, которое может существовать в бесконечно повторяющейся игре. Если возможный крах не ожидается или же его время не определено, равновесие оказывается гораздо более широким (см. Приложение А).

[11] Постепенные процессы институционального изменения рассматриваются далее в этой главе и в главе VII.

ления прежнего поведения, которое, однако, будет усиливаться другими институциональными элементами. Именно это мы видели в организационной эволюции института купеческих гильдий.

Подобно целенаправленному усилению, которое должно противодействовать ожидаемому самораспаду института, существование определенного института может вызвать скоординированные действия, направленные на его подрыв и установление другого самоподдерживающегося поведения.

Подобный скоординированный подрыв отражает следующее: ни один индивид, недовольный существующим институтом, не может изменить его, однако благодаря индивидам, действующим коллективно, такое изменение возможно[12].

Например, они могут подорвать институт, объединяя свои ресурсы и используя их для увеличения выигрышей, получаемых другими людьми, следующими той форме поведения, которую они хотят институциализировать. Ресурсы необходимы, потому что институционализированное поведение — это наилучшая реакция каждого, и чтобы подтолкнуть человека к усвоению пока еще не институционализированного поведения, необходимо поменять мотивацию (например, изменяя убеждения, относящиеся к последствиям этого поведения).

Как только поведение достаточно большого числа людей сдвигается к новому самоподдерживающемуся поведению, лучшим ответом всех остальных будет принятие этой формы поведения. Предыдущий институт подорван, и происходит институционализация нового поведения. Как только достигнут такой результат, необходимость в трате ресурсов на стимулирование этого поведения может отпасть.

## 4. САМОУСИЛЕНИЕ: ПОВЕСТЬ О ДВУХ ГОРОДАХ

Чтобы проиллюстрировать этот динамический подход к институциональным изменениям, я дам оценку опыта Венеции и Генуи эпохи зрелого Средневековья, анализируя политический режим каждого города как институт, сформированный из следующих элементов: организация структур управления; правила выбора лидеров и поведения; нормы, правила и убеждения, разделяемые гражданами[13].

Жители поселений вокруг Венецианской лагуны основали Венецию в качестве отдельного политического образования в 697 г.; а жители Ге-

[12] Роль лидерства в институциональных переменах рассматривается в главе VII.

[13] Общее рассмотрение истории Венеции и Генуи см. соответственно в: [Lane, 1973; Epstein, 1996]. Предлагаемый здесь анализ основывается главным образом на: [Greif, 1995, 1998c]. Великолепный анализ венецианского государства как самоподдерживающегося института см. в: [González de Lara, 2004].

нуи организовались в общину около 1096 г. К середине XIV в. Венеция и Генуя стали двумя наиболее успешными в коммерческом отношении морскими городами-государствами Итальянского полуострова.

Возвышение обоих этих городов отражает возможности торговой экспансии, обеспеченные морским и военным упадком мусульманских и византийских сил в Средиземноморье, особенно в XII в. В этот период оба города оказались в политическом вакууме: ни Византийская империя (отстаивающая свою власть над Венецией), ни Священная Римская империя (претендовавшая на Геную) были не в состоянии по-настоящему вмешиваться в локальные политические процессы.

В результате упадка центральной власти в обоих городах важнейшими элементами социальной организации стали кланы и династии [Hughes D., 1978]. Как отмечает Херлихи, «семья в форме корпорации или консорциума с бóльшим успехом, нежели нуклеарное домохозяйство, могла защитить свое богатство и статус… [что усиливало] семейную солидарность, по крайней мере в среде аристократических классов» [Herlihy, 1969, p. 178]. И в Генуе, и в Венеции наиболее сильные кланы согласились на политическую кооперацию, необходимую для отстаивания их экономических интересов[14]. Итоговые политические институты регулировали особого рода транзакцию: они мотивировали членов сильных городских кланов и семей делегировать политические полномочия и ресурсы в обмен на политический порядок и экономические выгоды от коллективного действия.

Политическая организация в Генуе и Венеции внешне кажется одинаковой. Оба города управлялись олигархиями, политические лидеры *de jure* избирались всеми гражданами и подчинялись закону. На вершине венецианской политической системы стояли дож и герцогский совет. Генуя сначала управлялась консулами, а после 1194 г. — одним или несколькими представителями исполнительной власти, называемыми *podesta* (власть), и советом ректоров. Политические институты, установившиеся в Венеции и Генуе с конца XII в., в равной мере могли поддержать межклановую кооперацию, которая первоначально подстегивала коммерческую экспансию и способствовала политическому порядку.

[14] Соглашение на межклановую кооперацию не означает, что кланы не были готовы использовать силу друг против друга, отстаивая свои интересы. В исторических источниках имеется немало свидетельств, указывающих на то, что моральных соображений, т.е. интернализированных ограничений, было недостаточно, чтобы предотвратить использование одним генуэзским кланом силы против другого, и что кланы стремились к политическому господству [Greif, 1998c; Tabacco, 1989]. Два господствующих в Генуе клана были продуктом феодального мира, в котором главной целью является достижение позиции синьора в своем домене. В то же время жесткая внутренняя организация и военно-экономические ресурсы этих кланов были таковы, что для каждого из кланов получение контроля над всем городом было достижимой целью.

Несмотря на эти сходства, истории двух городов сильно отличаются. Венеция оказалась способной поддержать политический порядок в меняющемся экономическом окружении и мобилизовать ресурсы для обеспечения экономического процветания даже после упадка торговли с Дальним Востоком. На протяжении этого периода привязанность членов общества к клановой структуре постоянно снижалась. Напротив, в Генуе политический порядок часто нарушался, что способствовало экономическому упадку города. При этом социальная и политическая значимость кланов постоянно росла.

Как объяснить различие в траекториях этих городов, обладавших сходными начальными условиями, внешними возможностями и базовыми политическими структурами? Чтобы понять эти истории и их долгосрочные последствия, я предлагаю изучить институты этих городов. Происхождение двух различных институтов Генуи и Венеции не является главным вопросом нашего анализа. И все же институциональные отличия, которые объясняют относительный успех Венеции, вероятно, отражают институциональное наследие поста дожа, изначально более равное распределение межклановой военной мощи и богатства, а также наличие ряда талантливых лидеров, которые координировали и развили определенные элементы институтов Венеции.

И в Генуе, и в Венеции первоначально были созданы политические режимы, которые оказались достаточно самоподдерживающимися, чтобы способствовать межклановой кооперации и экономическому процветанию. Однако институты Генуи были самоподрывающимися, тогда как институты Венеции — самоусиливающимися.

Чтобы развить это рассуждение, я перейду к рассмотрению квазипараметров — таких как богатство городов, сила *popoli* (незнатных жителей), а также социальные идентичности кланов. Понять последующую историю городов можно, изучив динамику этих квазипараметров в двух различных институциональных равновесиях. Изменения квазипараметров Генуи подорвали политический порядок, сделав институты города восприимчивыми к относительно незначительным экзогенным сдвигам в силе кланов, торговых возможностях и уровне внешней угрозы. В случае Венеции изменения квазипараметров возымели противоположный эффект.

### 4.1. *Генуя*

В течение первого столетия существования Генуи (1096–1194 гг.) выборные консулы были политическими, административными и военными лидерами. Эти консулы являлись представителями основных генуэзских кланов [Hughes D., 1978, p. 112–113]. Контроль над консулами позволял кланам получать экономическую выгоду от ресурсов и власти города.

Поведение этих консулов и представляемых ими кланов определялось убеждением в том, что кланы готовы использовать друг против друга военные силы, если им представится возможность заполучить политическую власть над городом.

Таким образом, самоподдерживающийся институт, который регулировал взаимоотношения между кланами, основывался на взаимном сдерживании: каждый из двух главных генуэзских кланов ожидал, что другой будет использовать свою военную силу для получения политической власти и экономического господства в городе, но от перехода к соответствующим действиям их удерживала военная сила другого клана.

Следовательно, каждый из двух главных генуэзских кланов имел мотив мобилизовать собственные ресурсы для межклановой кооперации, чтобы способствовать экономическому процветанию Генуи, которое, однако, не должно было понижать способность клана сдерживать властные претензии соперника.

Первоначально относительно высокий выигрыш от совместной мобилизации ресурсов означал, что межклановое соперничество не помешает межклановой кооперации. Но поскольку межклановая кооперация повышала экономическое благосостояние Генуи (эндогенное изменение квазипараметра), она превратила политический контроль над городом в еще более привлекательную цель, усилив конкуренцию за политическое и экономическое господство в городе.

Страшась того, что любой временный упадок их относительной силы создаст возможность, которой не преминет воспользоваться другой клан, кланы ввязались в «гонку вооружений». Она привела к еще одному изменению квазипараметров: скупке земель, укрепляемых кланами, чтобы контролировать определенные кварталы; созданию сетей патронажа; такой социализации членов кланов, которая обеспечивала интернализацию лояльности клана и делала нормой месть, направленную на защиту его чести.

Внешняя угроза стала экзогенным сдвигом параметров, который поддержал межклановую кооперацию. После 1154 г. попытки Фридриха Барбароссы получить фактический контроль над Северной Италией сделали взаимное сдерживание самоподдерживающимся при большем множестве параметров. Эта внешняя угроза не изменила представления членов клана о том, что так поступят другие кланы, если угроза отступит. Однако поскольку кланы считали, что угроза сохранится, у каждого из них было меньше мотивов выступить против другого клана с военной силой. В результате генуэзские кланы совместно мобилизовали свои ресурсы, приобретали заморские коммерческие владения, расширяли торговлю, а экономическая структура Генуи стала основываться на торговле на большие расстояния.

Эта торговая экспансия и структурная трансформация подорвали межклановое взаимное сдерживание, сделав его самоподдерживающимся при меньшем числе параметров. Экономический рост, повысивший прибыль от возможного контроля над всем городом, привел к сокращению числа параметров, при которых взаимное сдерживание оставалось самоподдерживающимся в отсутствие внешней угрозы.

В 1164 г. гражданские войны в Германии отвлекли внимание императора от Италии. В результате уровень внешней угрозы, которой противостояла Генуя, существенно понизился, вернувшись, по всей вероятности, к состоянию до 1154 г. Однако значение квазипараметра богатства теперь было на более высокой отметке, чем ранее, а поскольку убеждения оставались стабильными, прежнее равновесие взаимного сдерживания больше не было самоподдерживающимся.

Коммуна увязла в длительной гражданской войне, в течение которой то один, то другой клан на какое-то время получал верховную власть. Однако как только внешние условия менялись, кто-нибудь сразу же бросал ему вызов. Один генуэзский хроникер XII в. свидетельствует: «Гражданские разногласия, омерзительные заговоры и междоусобицы настолько распространились в городе, что заставили ненавидеть друг друга многих людей, которые стремились завладеть постами консулов коммуны» [Annali, 1190, vol. II, p. 219–220] (Annali Genovesi di Caffaro e dei suoi Continuatori, 1099–1240). Борьба стала особенно ожесточенной в 1189–1194 гг., когда она поставила под вопрос само существование города.

Эти события отражают не просто сдвиг внешних условий. Они также показывают, что эндогенные изменения (повышение уровня коммерциализации и благосостояния города, прошлые инвестиции кланов в военные силы и патронаж, а также, возможно, формирование идентичностей индивидов как членов кланов) ограничили число параметров, при которых институт Генуи мог быть самоподдерживающимся. Город, остававшийся мирным, несмотря на отсутствие угрозы со стороны императора, в период до 1154 г., погрузился в гражданскую войну, когда после 1164 г. эта угроза снова исчезла. Экзогенная ситуация, которая ранее могла бы и не привести к распаду института Генуи, теперь оказала разрушительное воздействие.

В 1194 г. император Священной Римской империи, которому требовалась помощь генуэзского флота, был заинтересован в прекращении гражданской войны. Обещая награды и угрожая войной, он склонил генуэзские кланы к соглашению, по которому политические институты Генуи менялись путем введения самоподдерживающейся организации, восстанавливавшей межклановое сдерживание и кооперацию.

Новым институтом в центре генуэзской жизни стал негенуэзский институт *подеста*. Подеста избирался комитетом представителей окрест-

ностей города, который был достаточно обширен, чтобы ни один клан не мог его контролировать. Подеста, нанимаемый на год, чтобы служить в качестве генуэзского военного лидера, судьи и управленца, поддерживался солдатами и судьями, выбираемыми им.

Подеста и его военный контингент повысили способность кланов к кооперации, создав военный баланс между ними. Угроза вмешательства со стороны подеста удерживала каждый клан от атак против другого клана и от претензий на полноту власти в городе. Поскольку подеста платили в конце его срока, угроза была вполне достоверной: если бы тот или иной клан захватил контроль над городом, у него не было бы оснований платить подеста. Эта схема вознаграждения также определила заинтересованность подеста в том, чтобы не изменять на фундаментальном уровне баланс сил между фракциями. Поэтому подеста мог давать убедительные обещания сохранять свою беспристрастность, наказывая только тех, кто нарушил закон, а не весь клан.

В течение некоторого времени институт подеста способствовал межклановой кооперации и соответственно политической стабильности и экономическому росту. Он был самоподдерживающимся институтом, поскольку самоподдерживающееся убеждение в недолговечности политического господства, завоеванного силой, удерживало кланы от соответствующих попыток. Убежденность в том, что все кланы могут выиграть от кооперации, не рискуя своим экономическим положением в военной конфронтации, также мотивировала кооперацию.

И все же, как и консульская система, господствовавшая до подеста, последний не усиливал сам себя — в действительности он нес в себе семена собственного краха. Поскольку подеста основывался на балансе военных сил кланов, а каждый клан хотел поддерживать свою боеготовность, институт подеста поддерживал, а не искоренял соперничество. Каждый клан по-прежнему имел мотив наращивать собственные военные силы, а его члены по-прежнему по большей части идентифицировались с кланом, а не с городом.

Создание *alberghi* и подъем *popolo* как отдельной фракции в этот период стали новыми проявлениями отсутствия усиления институционального равновесия. Альберги представляли собой клановидные социальные структуры, целью которых было усиление союзных связей между членами различных семей посредством формального контракта или принятия общей фамилии, обычно совпадающей с фамилией наиболее мощного клана альберго [Hughes D., 1978, p. 129–130]. К XV в. альберги, которых насчитывалось около 30 и каждое из которых содержало от 5 до 15 династий, господствовали в политической и экономической жизни Генуи.

В то же время попытки каждого клана развить сеть патронажа и доступ всех жителей города к выгодной заморской торговле привели к

тому, что со временем *popolo* приобрели ресурсы, выработали организацию и получили признание их общих интересов. Это позволило сформировать политическую фракцию, разрушившую контролируемое знатью равновесие.

При подестате поддерживался мир. Однако институты Генуи мотивировали кланы строить сети патронажа (тем самым мобилизуя *popoli*), насаждать среди собственных членов нормы мести и взращивать идентичность членов клана через альберги, укреплять свои резиденции, а также добиваться военного преимущества над другими кланами. Эти изменения не лишали подестат эффективности в краткосрочной перспективе — он оставался самоподдерживающимся. Однако со временем эти изменения сузили набор ситуаций, в которых политическая структура Генуи оставалась самоподдерживающейся, что повышало вероятность ее разложения. В долгосрочной перспективе подестат не смог сдерживать баланс притязаний на власть конкурирующих кланов Генуи, и система рухнула.

### 4.2. *Венеция*

Ранняя история Венеции совпадает с историей Генуи. После начального периода межклановой кооперации развилась межклановая конкуренция, целью которой был захват поста дожа [Lane, 1973; Norwich, 1989; Норвич, 2010]. Изначально дож был византийским представителем власти, но вскоре после установления независимости Венеции (в 679 г.) дож стал выборным монархом, наделенным судебными, исполнительными и законодательными полномочиями. В течение нескольких столетий кланы боролись за контроль над постом дожа. Как и в Генуе, экономической кооперации препятствовало отсутствие института, способного сдерживать межклановое соперничество.

Изменения в Средиземноморье повысили стоимость подобных стычек. К концу XII в. упадок византийских военных сил повысил тот выигрыш, который венецианцы получали от создания политического института, обеспечивающего кооперацию. Они ответили основанием нового самоподдерживающегося института, который стал возможен за счет этой внешней случайности. В центре нового института было убеждение в том, что каждый клан будет воевать с кланом-отступником, который попытается завоевать политическую власть над городом и над его экономическими ресурсами[15].

Это убеждение и обеспечиваемое им поведение могли способствовать формированию общей венецианской идентичности, которая подкре-

[15] Остается неясным, как сложилось это убеждение.

пляла само это убеждение. В любом случае набор институционализированных правил направлял поведение венецианцев к этому самоподдерживающемуся убеждению и формировал условия, необходимые для того, чтобы такие убеждения были самоподдерживающимися.

Эти правила ограничивали полномочия дожа по распределению экономических и политических доходов, снижали способность кланов влиять на результаты выбора дожей (или любого другого официального лица), а также устанавливали жесткий административный контроль над выгодами от межклановой политической кооперации и распределяли эту ренту между всеми значительными венецианскими кланами, чтобы все имели в них долю независимо от связи с тем или иным кланом.

Такое распределительное правление не создавало для кланов стимулов наращивать свою военную силу, чтобы подготовиться к межклановому военному конфликту. Поскольку эти правила были разработаны в период, когда наблюдался упадок византийских и исламских военно-морских сил, а кооперация была наиболее выгодна, венецианцы смогли извлечь максимум из представившейся им возможности[16].

С 1032 г. власть дожей была ограничена установлением совета консулов, так что в итоге она превратилась фактически из выборной монархии в республиканскую магистратуру. В 1172 г. венецианцы посредством своих представительных организаций постановили, что дож никогда не должен действовать в противоречии с рекомендациями своих советников. Чтобы ограничить возможности клановой политической машины использовать народную поддержку для влияния на выборы, избрание дожей было доверено официальному номинирующему комитету, который избирался и формировался в ходе сложного процесса, основанного одновременно на лотерее и обсуждении. Этот (отчасти случайный) процесс начинался в Большом совете, в котором могли участвовать все взрослые члены сильных кланов.

По жребию из этого совета выбирался комитет тридцати, задачей которого было предложение списка кандидатов на пост дожа. Выбору кандидатов предшествовали девять дополнительных этапов обсуждения и выбора по жребию, до тех пор пока предлагаемая кандидатура не выносилась на одобрение венецианского собрания. Значение кланов и их сетей патронажа понижалось благодаря этим процессам и правилам, требовавшим, чтобы в комитете был только один член семьи и чтобы делегат брал самоотвод в том случае, если в качестве кандидата рассматривался его родственник. Процесс был выстроен так, чтобы можно было

[16] Мусульманские военно-морские силы существенно ослабли в XII в. в результате раздробления мусульманской Испании, распада централизованного управления в Северной Африке и военного конфликта между Фатимидским халифатом с центром в Египте и Аббасидским халифатом в Багдаде.

быстро достичь решения, при этом снижая возможности манипулирования системой.

Подобный, хотя и менее сложный процесс использовался также при выборах других представителей власти. Их число было довольно значительным, а срок пребывания на посту относительно коротким, так что в определенный промежуток времени занимать разные посты могли члены многих кланов. Комитеты, выдвигавшие кандидатов на многие посты, избирались голосованием в Большом совете по схеме, которая давала каждому человеку, присутствовавшему в совете, одинаковые шансы на прохождение в комитет. Чтобы не допустить извлечения представителями власти незаконных доходов из своих постов, поведение всех чиновников (включая дожа) подлежало проверке со стороны комитетов.

Убеждение, что кланы могут объединяться, чтобы противостоять тому клану, который попытался использовать военную силу для изменения правил, было самоподдерживающимся, поскольку эти правила были выгодны всем кланам. Следовательно, правила и связанные с ними формы поведения были подкрепляющими, поскольку они практически не мотивировали кланы инвестировать в укрепление собственных резиденций или создание сетей патронажа. Ослабляя значение кланов, связывая перспективы среднего гражданина с успехами города и сложившимися в нем порядками, система укрепляла нормы лояльности ему.

Ослабляя кланы, венецианский республиканский магистрат расширил число ситуаций, в которых этот политический институт был самоподдерживающимся. Институт также препятствовал эндогенному образованию политической фракции в среде *popoli* (простонародья), поскольку магистрат как институт не мотивировал кланы к созданию сетей патронажа, которые позволили бы перекачивать доходы, получаемые от политического контроля над заморскими владениями Венеции, в незнатные кланы[17].

## 5. ФОРМАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО УСИЛЕНИЯ

Повторяющиеся игры — это игры, в которых одна и та же стадия повторяется в каждом периоде (см. Приложение А). Такие игры могут показаться менее подходящими для изучения институциональной динамики, чем динамические игры, в которых игра может в каждый период меняться. В действительности, как уже было сказано и как показывает успех теории повторяющихся игр, применяемых для упрощения эмпирических иссле-

[17] Эта группа несколько раз расширялась, чтобы включить в себя восходящие незнатные семьи. Следовательно, система обладала гибкостью, необходимой для ее сохранения.

дований, эта теория позволяет учесть, как люди оценивают свое окружение и принимают решения. Данная теория не выдвигает нереалистических информационных требований и не предполагает вычислительной сложности динамических игр, из-за которых подобные игры оказываются нереалистично требовательными и потому не годными в качестве основы общей теории институциональных изменений. По этой причине я моделирую эндогенную институциональную динамику, используя теоретический аппарат, предлагаемый теорией повторяющихся игр.

В этом разделе предлагается формальное представление игры, в которой есть возможность эндогенного изменения одного из параметров этой игры (выигрышей)[18]. Оно иллюстрирует, как квазипараметры и процессы подкрепления могут быть встроены в стандартную теоретическую модель повторяющихся игр. Чтобы показать общую значимость этого наглядного рассмотрения, я соотнесу его с уже обсуждавшимися эмпирическими исследованиями.

Инструментарий теории игр представляет в явном виде параметры, ограничивающие степень самоподдерживаемости различных убеждений, задействованных в игре, которая обусловлена соответствующими межтранзакционными связями. Использование такого инструментария позволяет нам изучать институциональную динамику, сочетая знания аналитика о данной ситуации (например, о процессах, которые усиливают или ослабляют квазипараметры) с предположениями о том, что именно понимают агенты, принимающие решения, что они знают и наблюдают.

Чтобы понять следствия этой формулировки, рассмотрим бесконечно повторяемую дилемму заключенного, изложенную в Приложении VI.1. Чтобы сфокусироваться на отношениях между самоподдерживающимися институтами и усилением, эта модель принимает во внимание только один институциональный элемент — общую убежденность во взаимной кооперации (результат стратегии [*c*, *c*] в равновесии в повторяющихся играх)[19]. В этой игре четыре параметра: начальный коопера-

[18] Сила аргументации относительно значимости самоподдерживающихся и самоподрывающихся процессов не ограничивается структурой определенной игры или усовершенствованием равновесия. Она основывается на тех сложностях, с которыми обычно сталкиваются индивиды, пытающиеся обдумать свои действия в стратегических ситуациях.

[19] Предполагая, что игроки участвуют в «Дилемме заключенного», я утверждаю, что отдельные институциональные элементы важны, тогда как другие — нет. Неявно предполагается наличие правовой системы, которая способна взять на себя обязательство совершить определенные действия в ответ на то или иное действие заключенного. Эта неявная предпосылка отражена в выигрышах игры, которые учитывают убежденность заключенных в том, что кооперация уменьшает наказание. Предполагается, что потенциально значимые организации, такие как мафия, не существуют. Таким образом, игра исключает

тивный выигрыш каждого игрока ($b_0$), выигрыш проигравшего ($k$), дополнительный выигрыш за отказ от сотрудничества, получаемый, когда остальные игроки сотрудничают ($e$), а также коэффициент дисконтирования (δ). В этом представлении ($b_t$) — это квазипараметр.

Данная игра отличается от стандартной повторно разыгрываемой модели дилеммы заключенного тем, что она допускает нейтральную, положительную и отрицательную обратную связь прошлого поведения с квазипараметрами. Это ведет соответственно к нейтральному, положительному и отрицательному самоусилению (подрыву). В ситуации с позитивной обратной связью выигрыш $b$ после любого ($c$, $c$) исхода увеличивается на $\varepsilon$ в следующем раунде игры, подкрепляя институт. В ситуации с отрицательной обратной связью выигрыш $b$ после любого ($c$, $c$) исхода понижается на $\varepsilon$ в следующем раунде игры, подрывая институт.

Кооперативный выигрыш меняется в зависимости от исхода предыдущего раунда. В случае положительного подкрепления со временем диапазон δ, на котором ($c$, $c$) будет самоподдерживающимся, увеличивается: следовательно, институт кооперации оказывается не только самоподдерживающимся, но и самоусиливающимся. Это равновесие в краткосрочной перспективе. В долгосрочной оно оказывается равновесием для более обширного диапазона коэффициентов дисконтирования и других параметров.

И наоборот, в случае подрыва кооперация оказывается самоподдерживающейся, но не самоусиливающейся, поскольку диапазон δ, на котором ($c$, $c$) является самоподдерживающимся, со временем уменьшается. В какой-то момент $t$ в будущем кооперация перестанет быть самоподдерживающейся, а ($d$, $d$) станет поведением, связанным с новым институтом.

В этой игре процессы усиления не зависят от знаний игроков о механизме обратной связи. Однако тот, у кого есть такое знание, определяет институциональные ответвления этих процессов. Рассмотрим сначала ситуацию, в которой действующие лица полностью осознают процессы усиления (или подрыва) (случай 1). В этом случае положительное усиление расширяет набор параметров (δ, $e$, $-k$, $b_0$), при котором кооперация является самоподдерживающейся (тезис 1).

Кооперация оказывается более чувствительной к этому процессу на ранних этапах, и с наиболее сложными угрозами венецианский полити-

возможность убежденности в том, что заключенный, который выдает своего сообщника, будет наказан подобной организацией. Также в анализе отвергается возможное влияние норм, например, воровской чести, которые, возможно, были интернализированы заключенными до ареста. Интернализация подобных норм повлияла бы на выигрыш заключенного, получаемый от кооперации или отказа от нее.

ческий институт столкнулся именно на ранних стадиях своего развития. И наоборот, отрицательное подкрепление уменьшает набор параметров, при которых возможна кооперация, и благодаря обнаружению этого факта кооперация никогда не станет равновесным исходом.

В реальности часто возможны иные реакции на прогнозируемые подрывные процессы. Изучение Генуи демонстрирует два подобных варианта. Во-первых, кооперация ведет к подрыву за счет увеличения богатства и соответственно желания завладеть им. Каждый генуэзский клан имел мотив сотрудничать с другими кланами только в той мере, в какой его выигрыши от дополнительного богатства перевешивали ожидаемый рост затрат на сдерживание соперника. Следовательно, ответ на подрыв был поведенческим — прекращение кооперации при сохранении институтов взаимного сдерживания.

Второй возможный ответ является организационным, предполагающим изменение организационной компоненты института с целью восстановления его самоподдерживаемости. В 1194 г. равновесие взаимного сдерживания уже не было самоподдерживающимся, однако затраты на него возросли для обоих кланов в результате угрозы императорской интервенции. Ответ был организационным — введение подестата, организации, созданной для восстановления взаимного сдерживания и кооперации, что отражало процесс обучения.

В случае 2 релевантные игроки не распознают процессы усиления и подрыва. В игре с дилеммой заключенного незнание подрыва влечет за собой кооперацию в течение нескольких раундов, пока игроки не узнают, что ситуация изменилась, и не начнут реагировать на нее отказом от кооперации. Однако динамика может принять и иные формы, отражающие более сложные ситуации. Даже если подрывной процесс распознается, стимулы, создаваемые самоподдерживающимся институтом, могут побудить игроков не реагировать на этот процесс.

Зачастую те, кто наблюдает за процессом подрыва, не имеют стимулов открывать этот процесс другим. Такое одностороннее знание о подрыве ведет к краху предыдущего института только тогда, когда человек, располагающий подобным знанием, начинает действовать, демонстрируя свое знание самими своими действиями. За этим крахом могут последовать институциональная перестройка и доработка, нацеленные на восстановление желаемого результата, учитывающего новые знания о ситуации.

## 6. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИНСТИТУТА

Как показывает история Генуи, у институтов могут быть жизненные циклы. Первоначально институты обычно усиливают сами себя, но со временем формируются и подрывные процессы. Исходное усиление

отражает помимо прочего роль институтов в обеспечении когнитивных, координационных и информационных оснований для поведения. В процессах институционализации каждый индивид сталкивается с некоторой неопределенностью, порождаемой вопросом, будет ли поведение, вовлеченное в процесс институционализации, выполняться далее и с каким результатом.

Основывать свои действия на том, что, вероятно, будут делать другие, — не всегда абсолютно верное решение. Действия других невозможно достоверно знать *ex ante*, как отмечалось в главе V, поскольку многие факторы, влияющие на поведение других людей и на исходы, не поддаются непосредственному наблюдению. Ожидаемая *ex ante* ценность целеориентированного поведения может быть достаточно высокой, однако такие стратегии все равно могут провалиться *ex post*. Когда же эти формы поведения срабатывают *ex post*, неопределенность устраняется и включается механизм институциональной устойчивости, тогда как ценность использования этих форм поведения оказывается выше, чем была *ex ante*. Тот факт, что определенное поведение привело к определенным результатам, усиливает убеждение в том, что стратегия, принятая релевантными ответственными агентами, приведет к тем же результатам и в дальнейшем, так что ей будут следовать с большой вероятностью[20].

Кроме того, институты обычно формируют индивидов теми способами, которые ведут к укреплению этих институтов, так как отклонение от поведения, порождаемого ими, становилось затратным в эмоциональном и социальном плане. Институционализированное поведение и связанные с ним исходы ведут к образованию усиливающих норм, ощущения собственного статуса, идентичности, представлений о себе, стереотипов мышления и идеологий[21]. Регулярность поведения стремится стать нормативно подобающим и правильным образом поведения и потому встраивается в идентичности индивидов. Как только это происходит, последующая социализация еще больше подкрепляет институт.

Это социальное и психологическое усиление, задаваемое институтом, обычно ведет к политической деятельности, нацеленной на его укрепле-

[20] Одним из способов формально включить данное рассуждение в предложенные здесь модели является такое их расширение, которое позволило бы учесть неполную информацию (см. обсуждение в: [Fudenberg, Tirole, 1991]). У индивидов есть некоторые мнения относительно «типа» других и соответственно их реакций в различных ситуациях. Таким образом, существует различие между мнениями об их действиях *ex ante* и *ex post*.

[21] См.: [Davis K., 1949; Homans, 1950; Berger, Luckmann, 1967; Бергер, Лукман, 1995; Scott, 1995; March, Olsen, 1989; Mead, 1967 [1934]; Sugden, 1989; Rabin, 1993, 1994; Fudenberg, Levine, 1993; Hodgson G., 1998; Kuran, 1995, chaps. 10–14, 1998; Ben-Ner, Putterman, 1998; Akerlof, Kranton, 2000]. Во всех этих работах предлагаются различные исследования подобных качеств и процессов.

ние с помощью законов и постановлений. Подобным образом те, кто получает экономические выгоды от существующих институтов, обычно располагают средствами и влиянием, необходимым для осуществления такой деятельности [Olson, 1982; Олсон, 1996; North, 1990; Норт, 1997; Mahoney, 2000; Pierson, 2000][22]. Наконец, институты мотивируют создание усиливающих организаций и приобретение дополнительных способностей, знаний, а также человеческого и физического капитала, который усиливает их [Rosenberg, 1982; Nelson R., Winter, 1982; North, 1981; David, 1994].

Как только реализуется эта начальная стадия укрепления, может запуститься процесс подрыва, хотя условия, при которых он мог бы осуществиться, еще неясны. Ни одна общая теория не может определить свойства институтов, которые ведут к их подрыву.

Однако институты, основанные на репутации, подрывают сами себя, когда порождаемое ими поведение снижает ожидаемую ценность будущих вознаграждений или санкций (см. Приложение В). Это снижение сужает число параметров, при котором убеждения, мотивирующие связанное с институтом поведение, являются самоподдерживающимися. Так получается, потому что в институтах, основанных на репутации, страх лишиться вознаграждения или подвергнуться наказанию мотивирует институционализированное поведение. Если такое поведение подрывает эти вознаграждения и наказания, а также стимулы, задаваемые ими, институционализированное поведение, скорее всего, перестанет быть равновесием.

Механизм, за счет которого частные, основанные на репутации институты подрывают сами себя, отражен в трех эмпирических исследованиях, представленных в этой книге. Это эволюция купеческой гильдии, рассматриваемая в главе IV; подрыв генуэзского политического института, обсуждаемый в главе VIII; и упадок института, обеспечивавшего исполнение контрактов при безличном обмене, обсуждаемый в главе X.

В случае купеческих гильдий соответствующий институт подталкивал к торговой экспансии, основанием чего служила боязнь правителей потерять репутацию защитников прав иностранных торговцев. Правители ценили свою репутацию, поскольку они получали выгоду от пошлин, которые платили торговцы. Однако расширение торговли снизило ценность пошлин, выплачиваемых предельным торговцем. Потребовалось создать дополнительные поддерживающие организации, которые обеспечивали бы неотвратимое возмездие со стороны достаточно большого числа торговцев.

[22] То, насколько политическая система способна преобразовать предпочтения публики в политические результаты, зависит от ее институционального строения.

Этот исторический эпизод показывает, как тот факт, что действующие лица играют по отношению к правилам, создает квазипараметры; изменения различных аспектов, включенных в правила игры, влияют на поведение, только если наблюдатели этих изменений демонстрируют их в своем поведении. Лишь тогда, когда поведение правителя само стало демонстрировать купцам, что институт перестал быть самоподдерживающимся, они начали вводить новый институциональный элемент, чтобы укрепить дающий сбои институт.

## 7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

В этой главе в ходе анализа процессов подкрепления исследовалось, почему и как поведение, формируемое самоподдерживающимися институтами, влияло на их долгосрочную стабильность. Поведение при равновесии может постепенно менять квазипараметры, сужая или расширяя число параметров, при котором институты могут быть самоподдерживающимися. Следовательно, институциональные равновесия подвержены эндогенным изменениям, как прямым, так и косвенным. При косвенных изменениях институты становятся более или менее чувствительными к экзогенным воздействиям. Институциональные формы поведения напрямую влияют на темпы институциональных изменений, ведь если самоподдерживающийся институт не усиливается (хотя бы в минимальной степени), в долгосрочной перспективе он будет меняться. Либо связанное с институтом поведение перестанет быть самоподдерживающимся, либо потребуются новые институциональные элементы для его поддержки.

С этой точки зрения эндогенные изменения движимы маржинальными сдвигами значений квазипараметров. Подобные сдвиги делают институты более или менее чувствительными к изменениям окружения, т.е. из-за них данный институт может перестать быть самоподдерживающимся в данном окружении. В плане анализа можно совместить изучение самоподдержания и усиления, изучая сначала самоподдержание института при фиксированных и экзогенных квазипараметрах, затем соответствующие процессы усиления и, наконец, — долгосрочное влияние этих процессов на эндогенные темпы изменения института.

Конечно, необходимо дополнить эти тезисы, относящиеся к изучению эндогенных институциональных изменений, методологическими и содержательными уточнениями.

Во-первых, этот анализ основывается на аппарате повторяющихся игр, однако развитию анализа самоподкрепления может способствовать выполненная в более явной форме динамическая аналитическая схема, которая лишь намечена формальной моделью, предложенной в данной

главе. Во-вторых, статистические тесты могут подкрепить контекстуально обоснованный теоретико-игровой анализ институционального изменения.

Если не удастся получить наблюдаемые следствия моделей усиления, которые статистически проверены на определенном числе случаев, выходящих за пределы того набора, на основе которого была разработана теория, эти модели будут выглядеть как тавтология. Однако статистические тесты наблюдаемых следствий модели для тех аспектов общества, которые не анализировались при ее формировании, дополнительно подкрепляют исследование.

Например, следствием из модели двух итальянских городов-государств должно быть то, что со временем в Венеции межклановых браков будет наблюдаться больше, чем в Генуе. Если доказать, что так и было, можно снять обвинение в тавтологии. Кроме того, статистические тесты позволят нам оценить относительное значение эндогенных и экзогенных источников институционального изменения.

В-третьих, в анализе подчеркивалась важность квазипараметров, однако исследование тех характеристик институтов, которые подталкивают к усиливающим или подрывающим изменениям квазипараметров в разных ситуациях, было только намечено.

По существу остается много работы. Представленная здесь теория построена главным образом на убеждениях (хотя в ней и отмечается важность норм в подкрепляющих институтах); следует развить соответствующую теорию, описывающую нормы. Здесь возникает много вопросов. При каких условиях поведение интернализируется и соответственно усиливается как морально подобающее? Что определяет относительный вес предпочтений нормативного поведения отдельного человека и того поведения, которое материально выгодно? Исследование данного вопроса необходимо, чтобы понять, когда экономические (материальные) оценки будут, а когда не будут подрывать нормативно подобающее, но экономически невыгодное институционализированное поведение.

Если говорить в общем, у нас нет теории, которая бы объясняла факторы, определяющие объем и скорость действия усиливающих процессов. Например, какие факторы определяют соотношение целенаправленного и происходящего по привычке поведения? Какие организации отвечают на риски, определяемые игрой по отношению к институционализированным правилам, а не просто к правилам игры?

Вводя и разрабатывая понятия квазипараметров и институционального усиления, эта глава предлагает теоретический аппарат, позволяющий объединить изучение самоподдерживающихся институтов с изучением эндогенно вызванных институциональных изменений. Этот

подход можно расширить (как это делается в следующей главе), чтобы исследовать, почему и как самоподдерживающиеся институты влияют на направление институционального изменения.

## ПРИЛОЖЕНИЕ VI.1
## МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДКРЕПЛЕНИЯ

Рассмотрим бесконечно долго повторяющуюся игру «Дилемма заключенного», в которой $t = 0, 1...$, а действия на стадиях игры и выигрыши игроков представлены следующим образом.

| 1 / 2 | $c$ | $d$ |
|---|---|---|
| $c$ | $b_t, b_t$ | $-k, b_t + e$ |
| $d$ | $b_t + e, -k$ | 0, 0 |

где $b_0$, $k$, $e > 0$, и у игроков общий фактор дисконтирования $\delta \in (0, 1)$. В модели четыре параметра: $\delta$, $b_0$, $k$, и $e$; $b_t$ — это квазипараметр, поскольку на него может влиять наличный институт. Интересующий нас институт порождает кооперацию, т.е. разыгрывание стадийной игры $(c, c)$.

Определение: кооперация обладает положительным (отрицательным, нейтральным) усилением, если разыгрывание $(c, c)$ в период $t$ влечет $b_{t+1} - b_t > (<,=) 0$.

В стандартных моделях повторяющейся дилеммы заключенного предполагается, что кооперация обладает нейтральным усилением. Ради простоты изложения я буду предполагать, что изменение в выигрышах от кооперации при любом механизме усиления со временем фиксируется.

Предпосылка: для всех $t$ $b_{t+1} - b_t = \in$ при $\in > (<, =) 0$ при положительном (отрицательном, нейтральном) усилении. В дальнейшем изложении под понятием равновесия имеется в виду совершенное в подыграх равновесие Нэша. Чтобы не вводить дополнительные обозначения и терминологию, в нашем представлении мы не будем соблюдать всех формальных тонкостей.

### *Случай 1. Знание об усилении*

Рассмотрим случай, когда игроки знают механизм усиления.

Тезис 1. Институт кооперации является самоподдерживающимся на более широком диапазоне коэффициентов дисконтирования при положительном усилении, чем при нейтральном подкреплении.

Доказательство. Зафиксируем период как $\tau$. Легко понять, что кооперация может быть самоподдерживающимся институтом при нейтральном усилении, если и только если

$$\delta \geq \frac{e}{b_\tau + e}. \qquad (1)$$

Предположим, что есть положительное усиление. Напомним, что $\in \equiv b_{\tau+1} - b_t > 0$ при обращении Нэша (собственно, когда в игре в каждый период отказываются от кооперации). Если игроки следуют обращению Нэша, на равновесной траектории их выигрыши будут строго больше, чем $b_\tau + (b_\tau + \varepsilon)\frac{\delta}{1-\delta}$, тогда как вывод дает $b_\tau + e$. Следовательно, кооперация совместима со стимулом, если $e \le (b_\tau + \varepsilon)\frac{\delta}{1-\delta}$, что можно переформулировать в виде:

$$\delta \ge \frac{e}{b_\tau + e + \varepsilon}. \tag{2}$$

Поскольку $\in > 0$, правая часть выражения (2) строго меньше правой части выражения (1), и это подтверждает тезис. Что и требовалось доказать.

Тезис 2. При отрицательном усилении кооперация не является самоподдерживающимся институтом.

Доказательство. Доказательство очевидно благодаря обратной индукции, учитывая, что выигрыши от взаимной кооперации понижаются на $\in$ в каждый период, если игроки сотрудничали в предыдущие периоды.

Институт кооперации, следовательно, может быть самоподдерживающимся только при нейтральном или положительном усилении. При положительном усилении институт является положительно усиливающимся, потому что правая сторона выражения (2) со временем уменьшается (так как $b_t$ растет), заставляя равновесие поддерживаться на более широком диапазоне $\delta$ по времени. Точно так же институт не является ни положительно, ни отрицательно усиливающимся при нейтральном усилении, поскольку диапазон $\delta$, на котором он является самоподдерживающимся, остается неизменным в любой период *t*.

### *Случай 2. Незнание об усилении*

Теперь рассмотрим случай, когда игроки не знают механизм усиления. В каждый период игроки наблюдают $b_t$ и представляют, будто это значение останется фиксированным на все будущие периоды, независимо от их действий. Если кооперация может поддерживаться при равновесии, она может осуществиться и при реверсии Нэша. В любой период $\tau$ это совместимо со стимулом тогда и только тогда, когда $b_\tau + e \le \frac{b_\tau}{1-\delta}$, или, иначе говоря, тогда и только тогда, когда:

$$\delta \ge \frac{e}{b_\tau + e}. \tag{3}$$

Правая сторона выражения (3) строго уменьшается в $b_\tau$. Следовательно, если кооперация производит положительное усиление, диапазон $\delta$, для которого реверсия Нэша является самоподдерживающейся, со временем увеличивается, т.е. институт является положительно самоподдерживающимся. Если институт является самоподдерживающимся в некоторый период $\tau$, он будет самоподдерживающимся и во все последующие периоды.

Если же кооперация производит отрицательное усиление, институт оказывается отрицательно усиливающимся. В самом деле при отрицательном усилении для любого δ и любого начального значения $b_0$ существует такое (возможно большое) $t$, что кооперация в период $t$ уже не является самоподдерживающейся. В $t$ институт меняется так, что от кооперации начинают отказываться. Постепенное уменьшение выигрышей от кооперации предполагает, что в определенный момент будущие выигрыши от кооперации окажутся меньше, чем актуальный выигрыш от отказа от кооперации.

# VII. *Институциональные траектории: как прошлые институты влияют на сегодняшние*

Общества сталкиваются с новой ситуацией, когда институт, регулировавший транзакцию, больше не является самоподдерживающимся, когда он воспринимается как теряющий свои характеристики самоподдерживаемости или когда технологические, организационные и другие изменения порождают новые транзакции. Влияют ли прошлые институты, больше не оказывающие существенного воздействия на поведение, на направление институциональных изменений? Если да, то почему и как?

Перспектива, рассматривающая институты как созданные намеренно и часто в качестве правил, подчеркивает, что новые институты отражают интересы и индуктивные рассуждения экономических или политических агентов. Эволюционный институционализм подчеркивает значение структурных сил, связанных с окружением, и нехватку дедуктивных рассуждений. Чтобы объяснить воздействие прошлых институтов, придерживающиеся этих взглядов ученые обычно ссылаются как на экзогенный на один набор институтов для объяснения последующих. При изучении экономических институтов как правил, например, принято изучать формирование этих правил, принимая как данность политические или неформальные (культурно детерминированные) институты. Однако эта позиция равносильна отбрасыванию решения вопроса на один шаг назад.

Наоборот, эта глава исследует, почему и как прошлое, заключенное в институциональных элементах, направляет институциональное изменение и приводит к тому, что общества развиваются по определенным институциональным траекториям. Исследование свойств социальных элементов, образующих институт, находится в центре нашего внимания. Эти свойства предполагают *фундаментальную асимметрию* между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически осуществимыми альтернативами. Из-за этой фундаментальной асимметрии убеждения, нормы и организации, унаследованные из прошлого, влияют на последующие институты, являясь состоянием по

умолчанию в новых ситуациях; они являются частью начальных условий в процессах, влияющих на выбор новых институтов среди альтернатив. Так происходит, даже если эти элементы первоначально возникли как компоненты института, больше не являющегося самоподдерживающимся.

Фундаментальная асимметрия, как это будет разъяснено далее, отражает тот факт, что институциональные элементы являются не только атрибутами институтов, но и атрибутами индивидов социальных и культурных миров, которые эти люди знают и разделяют. Институциональные элементы сохраняются в воспоминаниях индивидов, образуют их когнитивные модели, воплощены в их предпочтениях и проявляются в организациях; это то, что индивиды приносят с собой, когда сталкиваются с новыми ситуациями. Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются состоянием по умолчанию при обеспечении микрооснов поведения в новых ситуациях; создавая альтернативы, технически осуществимые институциональные элементы требуют действия. История имеет значение.

При рассмотрении сил, которые определяют институциональное развитие, подход, учитывающий исторический процесс, в меньшей степени, нежели функциональный подход, предполагающий преднамеренное создание институтов субъектами, допускает, что они изменяют институты. Субъектность (стремление к институциональным изменениям со стороны целеориентированных акторов) ограничена оковами истории. В то же время перспектива, учитывающая исторический процесс, признает, что прошлое влияет на будущее не потому, что агенты пассивны, а потому, что они считают необходимым, полезным и желательным брать что-то из прошлого. Они делают это, чтобы определить, как вести себя в новых ситуациях при интенциональном стремлении к институциональным изменениям, при обдумывании или при внедрении институциональных или организационных инноваций. Таким образом, разрабатываемый здесь подход с большей легкостью, чем эволюционный или любой другой структурный подход, допускает преднамеренные институциональные изменения и признает роль субъекта.

Таким образом, подход, принимающий во внимание исторический процесс, признает, что влияние истории на направление институциональных изменений, скорее, дополняет, чем подменяет роль субъекта. Это облегчает аналитические трудности, возникающие при изучении новых институтов как отражающих либо исторические силы, либо субъекта. История занимает центральное место в социологическом подходе к институциональному анализу, который утверждает, что культура обеспечивает «набор инструментов», облегчающий воссоздание общества, сталкивающегося с новыми ситуациями [Swidler, 1986]. Социаль-

ные сети, унаследованные из прошлого, обеспечивают основания новых институтов [Granovetter, 1985, 2002; Greif, 1989], а прошлые когнитивные модели определяют то, как воспринимаются новые ситуации [Thelen, 1999]. Утверждение о значении прошлого должно иметь оговоренные границы, чтобы не быть бессмысленным. Без дисциплины, которую обеспечивает дедуктивный аппарат, чисто исторический анализ институциональной динамики рискует быть слишком ситуативным.

В то же время способность изучать направление институциональных изменений дедуктивно, применяя при этом функциональный подход, также ограничена. Теория игр показывает, что в ситуациях, занимающих центральное место в институциональном анализе (стратегических повторяющихся ситуациях с широким пространством действия), обычно существуют множественные равновесия и, следовательно, институты (см. Приложение А). Мы не можем удовлетворительно ограничить набор допустимых институтов дедуктивным образом, потребовав, чтобы институт был самоподдерживающимся.

Признание значения фундаментальной асимметрии и роли субъекта в определении направления институциональных изменений демонстрирует возможность соединения исторического и дедуктивного анализа и пользу этого. Концептуально обоснованно и аналитически полезно полагаться на *доработку институтов* при изучении направления *институциональных изменений*. Сила истории ограничивается признанием того, что новые институты должны быть самоподдерживающимися.

Однако набор допустимых самоподдерживающихся институтов также ограничивается благодаря знанию контекста, в частности, знанию того, какие институциональные элементы унаследованы из прошлого. Такое знание исключает возможные, но контекстуально нерелевантные институты. Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются частью первоначальных условий в процессах, которые ведут к появлению новых институтов. История и теория дисциплинируют друг друга.

Такой анализ гораздо строже к допущению межвременных связей между институтами, чем стандартный исторический анализ, и он гораздо строже с точки зрения набора допустимых институтов в каждый момент времени, чем стандартный теоретико-игровой анализ равновесия.

В разделе 1 рассматривается фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически осуществимыми альтернативами. В разделе 2 обсуждаются следствия этой асимметрии для новых институтов, а в разделах 3 и 4 — роль субъекта и институциональных инноваций соответственно. В разделе 5 представлены современные следствия фундаментальной асимметрии, проиллюстрированные на примере истории рабства в Европе и в

мусульманском мире. Раздел 6 подводит итог этого обсуждения и содержит концепцию *контекстуальной доработки*.

## 1. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ АСИММЕТРИЯ МЕЖДУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ, УНАСЛЕДОВАННЫМИ ИЗ ПРОШЛОГО, И ТЕХНИЧЕСКИ ОСУЩЕСТВИМЫМИ АЛЬТЕРНАТИВАМИ

В новых ситуациях нет никаких институализированных правил, которые руководили бы поведением, и дальновидные индивиды обладают ограниченной способностью выводить поведение дедуктивно. Индивиды ищут когнитивные схемы, информацию, нормативные руководства и способы предвосхитить действия других, чтобы скоординировать свое поведение с их реакциями. В поисках таких микрооснов поведения индивиды многое черпают из институциональных элементов, унаследованных из прошлого, даже тех из них, которые относятся к институтам, больше не являющимся самоподдерживающимися. Прошлые институциональные элементы, которые индивиды знают, разделяют и помнят, одновременно являются атрибутами и институтов, и социального мира. Они сохраняются в памяти, образуют когнитивные модели, воплощают предпочтения и образуют общеизвестные поведенческие убеждения.

Альтернативные институциональные элементы тоже могут обеспечить такие микроосновы поведения: в новых ситуациях его могут координировать, например, новые организации или поведенческие убеждения, но прошлые институциональные элементы существуют по умолчанию. Ввод других технически осуществимых институциональных элементов и придание им эффективности в новых ситуациях требует определенных действий — генерирования новых знаний, изменения общеизвестных убеждений касательно того, что могут сделать и что сделают другие, и замены интернализированных убеждений и норм.

Таким образом, существует фундаментальная асимметрия между институциональным наследием общества и альтернативными институциональными элементами. Одна из причин этой асимметрии заключается в том, что создание новых институциональных элементов подразумевает переговорные издержки, издержки координации, поиска и обучения. Более того, результаты подобных действий и вытекающие из них институциональные изменения могут оказаться неопределенными, проявиться не сразу и иметь неизвестные и неопределенные последствия для благосостояния и распределения благ. Часто такие действия предполагают в том числе и обеспечение общественных благ посредством установления стандартов, предложения унифицированных толкований прошлых со-

бытий или учреждения новых организаций, например судов. Следовательно, они уже пронизаны проблемами коллективных действий, «безбилетничеством» и стратегическими манипуляциями. Транзакционные издержки институционального перехода вносят свой вклад в асимметрию между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативами.

Фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически осуществимыми альтернативами отражает нечто большее, чем издержки введения альтернатив. Она отражает когнитивное, информационное, координационное и нормативное содержание прошлых институциональных элементов. Это содержание, в свою очередь, возникает из плохо понятных и часто непреднамеренных процессов социализации, интернализации обучения и экспериментирования, а также из приобретения и распространения способностей и знаний индивидами и организациями. Следовательно, прошлые институциональные элементы конституируют то, как индивиды представляют себе свое окружение, их мнение о том, что другие думают о действиях, которые должны совершаться в различных обстоятельствах, и то, что они считают морально подобающим. Прошлые институциональные элементы представляют то, чего ожидают, и то, что воспринимается как истинное и морально правильное.

Правила, по которым играют индивиды, воплощают когнитивную модель и информацию о природе и деталях разнообразных поддающихся и не поддающихся наблюдению аспектов ситуации, таких как физическое окружение, коэффициенты дисконтирования, отношение к риску и цели различных лиц, принимающих решения. Новые, альтернативные правила поведения лишены подобного содержания (см. главу V).

Разработка альтернативной модели, нового набора интернализированных убеждений и добывание новой информации — длительное, затратное и ненадежное дело. Еще более фундаментальное значение имеет следующее: пока индивиды считают какую-либо модель истинной, они не будут пытаться придумать альтернативную модель, а станут использовать уже существующую, возможно, слегка ее модифицировав, чтобы направлять поведение в новой ситуации. Например, для атеистов институты, обеспечивающие исполнение контрактов на основании страха Божьего, не работают.

Стимулы для разработки новой модели (усвоенные убеждения) еще больше притупляются из-за такой особенности существующих моделей, как их общеизвестность. Даже если признается существование лучшей модели, до тех пор, пока другие следуют поведенческим инструкциям, воплощенным в другой модели, наилучшим ответом может быть следо-

вание этой самой другой модели[1]. Существующие институциональные элементы образуют окружение, внутри которого будут устанавливаться новые институты, потому что они представляют область, в рамках которой индивиды могут принимать решения.

Когнитивный диссонанс, ментальный конфликт, происходящий, когда убеждения или допущения входят в противоречие с новой информацией, еще больше усиливают эту асимметрию между прошлым и альтернативными ментальными моделями (усвоенными убеждениями). Чтобы избежать конфликтов и сохранить порядок в своем видении мира, индивиды используют разные защитные меры — например, предвзятость в пользу подтверждения гипотез (*confirmatory bias*) и избегание опровергающих их свидетельств[2].

Прошлые институты и институциональные элементы предоставляют многое из того, что индивиды хотели бы сохранить, через образование, формирование и поддержание интернализированных норм, убеждений и связанного с ними поведения. Реакции на требования новой ситуации характеризуются попыткой сохранить убеждения и нормы, образующие институциональные элементы, унаследованные из прошлого.

Рассмотрим, например, опыт еврейского народа после разрушения Первого Храма и изгнания в VI в. до н. э. Как евреи могли примирить такое военное поражение с верой во всемогущего Бога, который пообещал защищать своих последователей? Для устранения когнитивного диссонанса в библейских пророчествах было сказано, что это поражение было наказанием за то, что евреи нарушили божественные заповеди. Реальность была объяснена в соответствии с интернализированными убеждениями, унаследованными из прошлого. Более того, когда ожидается, что так сделает большинство, каждый индивид будет менее мотивирован полагаться на новую информацию.

Фундаментальная асимметрия поведенческих убеждений отражает ограниченную способность полагаться на дедукцию при управлении поведением в рекуррентных стратегических ситуациях. Как подчеркивает теория игр, в таких ситуациях существуют множественные формы самоподдерживающегося поведения. Люди используют поведенческие убеждения, унаследованные из прошлого, для направления действий и предсказания поведения других людей. Они полагаются на прошлые по-

[1] Условия, при которых это верно, не были разработаны. Очевидно, что следование другой модели может улучшить благосостояние индивида. Куран [Kuran, 1995] рассматривает условия, при которых ожидаемая от других негативная (социальная или принудительная) реакция мотивирует людей воздерживаться от раскрытия истинной модели, которой они следуют.

[2] Мне неизвестны анализы факторов, влияющих на то, когда люди используют или не используют подобные защитные механизмы.

веденческие убеждения, потому что есть фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативными элементами. Те элементы, что унаследованы из прошлого, являются общеизвестными: каждому индивиду известно, что все остальные знают о них. По определению, трудно изменить то, в чем, по всеобщему мнению, убеждены все.

Фундаментальная асимметрия норм, унаследованных из прошлого, отражает тот факт, что, будучи однажды интернализированы, они образуют часть идентичности индивидов или их представлений о себе, которые переносятся в новую ситуацию. Норма образует часть идентичности человека, которая влияет на его поведение в новой ситуации. Если предпочтения в экономике определены над исходами (в таких формах, как товары и услуги), нормы отличаются от таких исходов процессом достижения. Нормы предполагают, что благосостояние, которое индивид извлекает из одного доллара, в значительной степени может зависеть от того, украден он или заработан. Изменение собственной идентичности или представлений о себе затратно с психологической точки зрения. Искоренение существующих норм и создание новых требует затратных по времени процессов, таких как социализация, воспитание и наблюдение за поведением других, а также рационализации того, почему старые нормы неприменимы в новых ситуациях[3].

Существует также асимметрия между прошлыми и альтернативными организациями. Правила, убеждения и нормы, которые регулируют поведение членов и нечленов организации, являются частью их исторического наследия. Более того, организации имеют двойственную природу, будучи одновременно и институтами, и институциональными элементами (см. главы II и V). Они являются институтами по отношению к транзакциям между образующими их членами и, возможно, между ними и аутсайдерами (например, в случае транзакций между полицейскими и другими членами общества). Организации — компоненты институтов, формирующих поведение в других транзакциях (например, полиция меняет совокупность самоподдерживающихся убеждений в транзакциях между преступниками и законопослушными гражданами).

Поскольку организации также являются институтами, они не перестают быть самоподдерживающимися в одночасье, даже когда институты, элементами которых они являются, перестают быть самоподдерживающимися. Зачастую полезно рассматривать этот аргумент следующим образом: организация охватывает самоподдерживающееся поведение и

[3] Будучи интуитивным, этот аргумент не объясняет, почему прошлые интернализированные убеждения и нормы будут действенными в конкретной новой ситуации. Например, приложима ли интернализированная норма, согласно которой нельзя красть у соседа, к странствующему торговцу?

убеждения в подыгре, тогда как институт, к которому она принадлежит, охватывает поведение и убеждения во всей игре.

Организации, унаследованные из прошлого, имеют разные возможности, которые они приобрели своими действиями: общепринятую практику, информацию и другие активы, такие как легитимность, внутриорганизационные личные связи и коды коммуникации; способность к обработке информации, технологические ноу-хау и человеческий, социальный и физический капитал[4]. Эти активы увеличивают их способность выполнять различные задачи. Как следствие, когда организация начинает свою работу, положительная отдача от ее деятельности усиливает асимметрию между нею и альтернативными организациями [David, 1994]. Унаследованные из прошлого организации также в состоянии продвигать свои интересы в процессах, приводящих к появлению новых институтов. Организации, которые еще не существуют, не имеют ни голоса, ни способности действовать.

Степень фундаментальной асимметрии зависит от институциональных элементов, унаследованных из прошлого, которые определяют транзакционные издержки институционального перехода. Например, при теократии попытки изменить неинституционализированным образом правила, связанные с религиозной догмой, могут оказаться психологически затратными и привести к социальным, экономическим и карательным санкциям.

В случае эффективной демократии индивиды потеряют гораздо меньше от создания лобби, пытающегося изменить различные правила, регулирующие экономическое поведение. И демократии устроены так, чтобы способствовать изменениям. Транзакционные издержки институционального перехода являются производной от институциональных элементов, унаследованных из прошлого[5]. Эти издержки несет инди-

[4] Значение активов для предоставления начальных условий в процессах, ведущих к появлению нового института, признавалось в экономике, политологии и социологии. Эксплицитный анализ такой динамики см.: [Greif, 1989; North, 1990; Норт, 1997; Rothstein, 1996; Granovetter, 1985, 2002; Greif, 1994a; Banerjee, Newman, 1993; Galor, Zeira, 1993]. Накопление таких активов также может сделать новый институт возможным в данной ситуации. Когда нотариусы при старом порядке во Франции собрали со временем значительное количество информации, они создали новую систему обеспечения исполнения контрактов и соответствующие институты [Hoffman P., Postel-Vinay, Rosenthal, 2000]. Похожие процессы наблюдаются в современных кредитных организациях [Klein, 1996]. Легитимность часто приобретается постепенно, по мере того как прошлые успехи лидера или организации в воздействии на поведение заставляют других ожидать от них подобных успехов в будущем.

[5] Особенно важны убеждения и нормы, регулирующие стандарты доказательства того, что является правильным и подобающим [Mokyr, 2002]. В эпоху зрелого Средневековья у европейцев стали складываться убеждения об уместности научного (аналитического и эмпирического) доказательства. Мусульманский мир в этот период подчеркивал важность опоры на суждения ученых прошлого.

вид, совершая поступки, мотивированные такими соображениями, как эффективность, алчность или честность. Данные издержки идут на внедрение новых институциональных элементов.

Резюмирую: то, что действующие лица играют по правилам, охватывающим познание и знание, стремятся к координации, учитывающей прошлое, и к тому, чтобы поведение не противоречило интернализированным нормам и убеждениям, приводит к фундаментальной асимметрии между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативными институциональными элементами. Степень этой асимметрии является производной от институциональных элементов, унаследованных из прошлого.

## 2. СЛЕДСТВИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ АСИММЕТРИИ

Фундаментальная асимметрия подразумевает, что институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются частью начальных условий процессов, приводящих к возникновению новых институтов. Процессы, ведущие к новым институтам, отражают реакции агентов на когнитивное, информационное, координационное и нормативное содержание прошлых институциональных элементов. Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, а не технически осуществимые альтернативы, обеспечивают средства для когнитивного упорядочивания новых ситуаций, получения информации, координации поведения, лучшего понимания собственных интересов и приобретения нормативного руководства. Институциональное наследие имеет значение, и новые институты несут на себе его отпечаток.

Фундаментальная асимметрия проявляется в четырех следствиях для связи прошлых институциональных элементов и новых институтов. Первое следствие заключается в следующем. В ответ на сбой в работе институтов новые институты создаются не *de novo*, а возникают или создаются маргинально меняющимися элементами, унаследованными из прошлого. Новые институты отражают *институциональную доработку*.

Другие следствия фундаментальной асимметрии — *средовой эффект, эффекты координации и включения*. Выше вероятность появления институтов, более совместимых с окружением, очерченным существующими институтами, отражающих координирующее влияние существующих институциональных элементов и инкорпорирующих институциональные элементы, унаследованные из прошлого.

Институциональные изменения характеризуются институциональной доработкой — попытками усилить приходящие в упадок институты, а не создавать новые. Такое укрепление принимает форму маргинального изменения институциональных элементов или добавления новых,

которые сделают институты самоподдерживающимися. Неспособность института, управляющего конкретной транзакцией, предоставить ожидаемый исход не обязательно приведет к появлению совершенно нового института. В ответ знание, которое порождается провалом института, будет принято к сведению, и будет предпринята попытка смягчить недостатки института путем его усиления.

Подкрепление также имеет место, когда признается, что институт обречен на неудачу или что он имеет нежелательные ограничения или следствия. Усиление, а не создание нового института проявляется по той причине и в том случае, когда произошедший или ожидаемый провал института выявляет трудности эффективного создания институтов, связанные с ограниченностью познания, знания, информации или координации.

Говоря более обобщенно, фундаментальная асимметрия подразумевает, что возникающий или учреждаемый в новой ситуации институт с большей вероятностью станет доработкой существующего института или будет восстанавливать существующие институциональные элементы.

История Ганзейского союза (см. главу IV) отражает такую институциональную доработку. Купцы нуждались в координации действий, чтобы не позволять правителям нарушать свои права. Первоначально среди немецких купцов такая координация обеспечивалась организацией, включавшей в себя только купцов, находившихся в торговом центре, когда там происходило нарушение правил. Однако рост торговли, которому способствовал этот институт, сделал очевидными его ограничения: он действовал только при довольно низком уровне торговой экспансии, поэтому злоупотребления продолжались. В ответ институт был укреплен путем переноса координации в межгородскую организацию, Ганзу, которая координировала действия торговцев отдельного торгового центра и действия других торговцев. Знание, порождаемое существующим институтом, привело к его адаптивной доработке[6].

Преднамеренное, полное институциональное изменение обычно происходит вслед за институциональным кризисом, когда исходы, ассоциировавшиеся с прошлыми институтами, воспринимаются настолько недостаточными, что, вопреки фундаментальной асимметрии, начинаются всеобъемлющие изменения. Вероятность таких всеобъемлющих изменений выше, если есть «ролевая модель» — известный альтернатив-

[6] Подход к институтам как к правилам (обсуждавшийся в главе I) подчеркивает важную мысль, что те, кто несет потери из-за провала института, пытаются реинституциализировать его, стремясь сохранить *исходы*, связанные с прошлыми институтами. Здесь же мы имеем дело с другим аргументом. Он касается сохранения *формы* (институциональных элементов), унаследованной из прошлого, в новом институте.

ный институт с лучшими исходами, действие которого частично уменьшает фундаментальную асимметрию[7].

Самое крупное военное поражение Османской империи, нанесенное ей в период Нового времени западными державами, и экономический и технологический упадок, который оно отражало, создали мотивацию для всеобъемлющей институциональной реформы. Неудивительно, что эти реформы пытались воспроизвести многие из институтов, преобладавших на Западе.

Институты, унаследованные из прошлого, оказывают *средовое действие* на новые институты, становясь частью экзогенных, хотя и социально сконструированных, правил игры, в рамках которых происходят интеракции, ведущие к появлению новых институтов. Очевидно, что так случается с институтами, экзогенными по отношению ко *всем* лицам, принимающим решения, которые касаются процесса, ведущего к появлению новых институтов[8]. Я рассматривал институты, которые давали возможность императору мобилизовать армию против Генуи, как экзогенные, потому что они не подчинялись Генуе.

Некоторые институты, эндогенные по отношению к лицам, принимающим значимые решения, также оказывают средовое действие. Одна из причин, почему это происходит, заключается в том, что эти институты экзогенны по отношению к каждому из лиц, принимающих решение. Поскольку они образуют равновесие и благодаря фундаментальной асимметрии, каждый агент считает оптимальным придерживаться поведения, которого от него ожидают, и ожидать, что другие поступят так же. Кроме того, в неинституционализированных ситуациях решения, касающиеся поведения, должны приниматься без помощи институционализированных поведенческих правил, когнитивных моделей, информации, которую они воплощают, агрегируют и распространяют. В этих ситуациях решение упрощается экономией редких когнитивных ресурсов [Simon, 1987 [1957]]. Это достигается благодаря принятию существующих институтов в качестве данности, которая снижает сложность проблемы и делает ее масштаб более приемлемым. Восприятие существующих институтов как данности также сокращает степень координации, необходимой для появления нового институционализированного поведения.

Хотя это утверждение, вероятно, не является спорным, трудно аналитически установить, какие институты должны рассматриваться как экзогенные в конкретном исследовании. Если средовой эффект отра-

[7] В то же время фундаментальная асимметрия предполагает, что применение таких институтов скорее всего будет затруднено без приспосабливания их к местным условиям (см. главу XII).

[8] Норт [North, 1990; Норт, 1997] называет институты, в рамках которых устанавливаются другие институты, *институциональной средой*.

жает попытки снизить когнитивную и координационную нагрузку при принятии решений в новой ситуации, то чем дальше транзакция располагается от изучаемой центральной транзакции, тем сильнее взаимодействующие индивиды склонны рассматривать соответствующие институты как данность. Проблема анализа в том, как измерить расстояние между транзакциями. Тем не менее здравый смысл может долго вести нас кружным путем к признанию институтов, принятых в качестве экзогенных. Например, при изучении перехода к подестату я рассматривал в качестве экзогенных институты, которые являлись для генуэзцев эндогенными, но были отдалены от политических транзакций — например, язык и институты, управлявшие браком. Средовой эффект предполагает, что новые институты устанавливаются внутри структур, обеспеченных существующими институтами.

*Эффект координации* отражает воздействие прошлых институциональных элементов на выбор среди множества институтов, которые могут быть самоподдерживающимися при данной структуре. Пытаясь скоординировать свое поведение с поведением других в новой ситуации, индивиды ищут ориентиры в прошлых институциональных элементах, таких как формальные координирующие организации, прошлые поведенческие правила и убеждения.

В Генуе консулат (институциональный элемент) координировал переход к подестату. Органы управления различных городов осуществляли координирование при учреждении Ганзейского союза. В главе IX я показываю, как различные культурно обусловленные поведенческие убеждения, унаследованные из прошлого, обеспечивали координацию различных институтов в среде средневековых торговцев. При прочих равных условиях новые институты будут, скорее, отражать координирующее воздействие прошлых институциональных элементов.

Средовой эффект и эффект координации предполагают, что новые институты с большей вероятностью должны дополнять уже существующие. Один институт *дополняет* другой, если он расширяет круг параметров, при которых другой институт является самоподдерживающимся, или если выгоды для тех, кто может осуществлять координацию посредством этого института, больше при существовании другого института[9].

[9] Аоки [Aoki, 1994, 2001], Оказаки и Окуно-Фудзивара [Okazaki, Okuno-Fujiwara, 1998] представляют родственную концепцию институциональной комплементарности. Основанная на работе Милгрома, Киана и Робертса [Milgrom, Qian, Roberts, 1991] концепция связывает комплементарность с супермодулярностью. В общих чертах, выигрыши от конкретного равновесного поведения в одной игре увеличиваются, потому что конкретному равновесному поведению следуют в другой игре. Разнообразные эмпирические анализы можно найти в: [Greif, 1994a, 1996a, 1998a; Baliga, Polak, 2004; Moriguchi, 1998; Yang 2002; Pagano, Rossi, 2002].

Магрибскую коалицию дополняли институты, обеспечивавшие права собственности, созданные Фатимидским халифатом, который был заинтересован в увеличении доходов империи. Предполагавшийся рост ожидаемых объемов торговли повышал чистую приведенную ценность честного поведения по отношению к магрибскому торговцу (см. главу III). Кланы ограничивали круг параметров, при которых демократия в Генуе могла бы быть самоподдерживающейся (см. главы VI и VIII). Система общей ответственности расширяла круг параметров, при которых самоподдерживающимся был подестат (см. главу X). В этой ситуации член общины, присутствовавший на чужой территории, считался ответственным за невыполнение любым членом этой общины контрактных обязательств перед членом местной общины. Любой генуэзец, путешествовавший за границей, считался ответственным за неспособность генуэзской общины заплатить подесте в конце его срока. Это способствовало более четкому выполнению Генуей обязательств по выплатам подесте.

При всех прочих равных условиях новый институт с большей вероятностью будет включать элементы, которые выкристаллизовались в прошлом, чем какие-либо иные элементы. Этот *эффект включения* отражает фундаментальную асимметрию и реакцию людей на нее. В Генуе эффект включения проявлялся во вхождении одних и тех же норм, убеждений и организаций в институциональные основания государства при консулате и подестате. Как обсуждается в главе VIII, подестат инкорпорировал существующую клановую структуру, нормы, оправдывавшие применение силы для достижения политических целей, и веру в то, что один клан может бросить вызов другому, если представится подходящий случай. Эти институциональные элементы были частью начальных условий в процессах, ведущих к появлению новых институтов (как часть правил игры и веры в них), и соответствующие институты их инкорпорировали.

Как и эффект координации, эффект включения влияет на выбор между альтернативными самоподдерживающимися институтами. Хотя эти два эффекта концептуально и отличаются, иногда они накладываются друг на друга. Например, прошлые поведенческие убеждения могут координировать новое поведение и становиться неотъемлемой частью возникающего нового института. Отношения между консулатом и подестатом в Генуе, обсуждаемые в главах VI и VIII, отражают это наложение. Составной частью оснований генуэзской политики при консулате было культурно обусловленное убеждение, что каждый клан может напасть на любой другой, если представится случай. Это убеждение координировало поведенческие ожидания при новом институте, который включал подесту и стало частью возникшего института[10]. Различение

[10] Детально разработанный пример такого наложения представлен в главе IX. В ней обсуждается, как унаследованные из прошлого культурные факторы привели к культурным убеждениям, ассоциировавшимся с конкретным самоподдерживающимся поведением в новой ситуации.

эффектов координации и эффектов включения тем не менее является концептуально плодотворным, поскольку некоторые институциональные элементы могут координировать новые институты, не становясь их частью. Генуэзский консулат был организацией, которая координировала систему подестата, но не стала ее частью.

## 3. СУБЪЕКТ И ИСТОРИЯ

Эффекты доработки, среды, координации и включения отражают воздействие фундаментальной асимметрии на действия, ведущие к появлению новых институтов. Эти эффекты отражают реакции агентов на когнитивный, информационный, координационный и нормативный вызовы, связанные с выбором поведения через размышление или по умолчанию. Таким образом, влияние прошлых институциональных элементов на траекторию институциональных изменений опосредуется реакциями агентов на подразумеваемые этими элементами возможности и ограничения при реализации интересов агентов.

Действительно, влияние прошлых институциональных элементов подразумевает, что агенты оказывают на институциональный отбор большее воздействие, чем это было бы в противном случае. Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, обеспечивают им общее познание, общие убеждения, сходные нормы и организации, необходимые для того, чтобы влиять на выбор институтов[11]. Более того, роль институциональных предпринимателей в воздействии на отбор институтов упрощается, потому что новые институты не требуют всеохватных системных перемен. Они могут произойти благодаря изменению, внедрению прошлых институциональных элементов или манипулированию ими.

Рассмотрим сначала случай, при котором прошлое, кажется, оказывает совсем незначительное влияние на новые институты, а именно случай, когда существует институционализированный способ достижения нового института. Под институционализированным способом достижения нового института я подразумеваю существование системы институционализированных правил, убеждений, норм и организаций, позволяющих достичь нового институционального равновесия.

[11] Даже смыслы, символы, термины и жесты, ассоциировавшиеся с прошлыми институтами, такие как «подписание контракта» или «корона», влияют на отбор институтов. Они образуют общеизвестные внешние репрезентации воплощенного знания [Zhang, 1997], по которым индивиды определяют свое поведение. Социологи издавна подчеркивали значение общего культурного понимания (сценарии, познание или интерпретативные аппараты) для определения поведения, которое приводит к появлению новых институтов, устанавливая то, что могут представить акторы (см.: [Zucker, 1983, 1991; Meyer, Rowen, 1991; DiMaggio, Powell, 1991a; Dobbin, 1994; Scott, 1995]).

В частности, существует социальный орган (лидер или организация для коллективного принятия решений), устанавливающий правила, которыми руководствуются при поведении в новых ситуациях. Чтобы эти руководящие правила действительно привели к новому институционализированнному поведению, чтобы этот орган обладал необходимой для этого властью, должны выполняться три условия.

Во-первых, тот, кто о них объявляет, должен быть легитимным, чтобы убедить достаточно большое количество людей в том, что другие последуют этому объявлению. Или же он должен обладать способностью сделать объявленное поведение наилучшей реакцией со стороны тех, кто, предположительно, должен ему следовать[12].

Во-вторых, объявляющий должен обладать организационными способностями, позволяющими распространять правила и делать их общеизвестными. В-третьих, правила должны оговаривать самоподдерживающееся поведение.

По причине фундаментальной асимметрии именно убеждения, нормы и организации, унаследованные из прошлого, придают легитимность и предполагают власть, определяют способность распространять правила. Являясь частью правил игры и координационным механизмом внутри них, эти убеждения, нормы и организации, унаследованные из прошлого, влияют на то, будет ли определенное поведение самоподдерживающимся. Они определяют, кто обладает способностью координировать новые институты, в каком окружении и в какой мере. Следовательно, появившиеся таким образом институты отражают эффекты координации, среды и включения.

Рассмотрим, например, переход к подестату, который координировался консулатом, хотя, как я указываю далее в главе VIII, также отражал вмешательство императора. Консулат обладал властью выполнить переход, потому что он был легитимно избранным органом. Что еще важнее — его члены были представителями ведущих генуэзских кланов. Он также имел формальную организационную способность, приобретенную при управлении городом, информировать генуэзцев о таком переходе. Новый институт отражал эффект координации со стороны институциональных элементов, унаследованных из прошлого.

Подестат также отражал ограничения, принимавшие форму институциональных элементов, унаследованных из прошлого, с которыми сталкивались консулы. Эти ограничения влияли на набор самопод-

[12] Относительно легитимности см. раздел 4 главы V. Власть отражает институциональную иерархию (см. раздел 2.1 главы II), в рамках которой она может диктовать отдельное институционализированное поведение. Существует социальный орган, способный делать это поведение наилучшим ответом со стороны тех, на чье поведение влияет институт.

держивающихся институтов, которые мог координировать консулат. В частности, решения консулов определялись существованием кланов, их интернализированными нормами и поведенческими убеждениями. Набор институтов, координацию которых мог осуществлять консулат, ограничивался теми, которые включали в себя эти институциональные элементы.

В современных обществах институциональные элементы, унаследованные из прошлого, сходным образом влекут за собой ограничения и создают возможности, когда отбор новых институтов происходит институционализированным путем. Провал запрета на алкоголь в Соединенных Штатах в 1920 и 1933 гг. отражает нечто большее, чем любовь к выпивке. Он отражает убежденность в том, что индивиды имеют право потреблять алкоголь и что регулирование такого потребления со стороны правительства нелегитимно. Тот же самый запрет гораздо более действенен в некоторых современных мусульманских государствах, где преобладают иные убеждения и нормы.

Прошлые институциональные элементы создают как возможности, так и ограничения в процессе институциональных изменений, которыми могут воспользоваться умелые координаторы. Рузвельт настаивал на том, чтобы американская система социального обеспечения определялась как система страхования, а не как система пособий, подразумевая нечто большее, чем просто семантика. Вопрос был умышленно сформулирован так, чтобы увязать систему с убеждениями, которые ассоциировались с институтом страхования (вера в то, что человек имеет право на получение платежей после того, как сделал взнос). Рузвельт знал, что это сделает систему социального обеспечения самоподдерживающейся при более широком наборе условий в будущем (см.: [Romer, 1996]).

Требование координации в новых ситуациях может привести к развитию новых координационных организаций, но эти новые организации часто многое черпают из старых и связанных с ними убеждений и возможностей. Потребность в лучшей координации среди реальных и потенциальных торговцев в иностранных землях благоприятствовала созданию Ганзейского союза. Действия институциональных предпринимателей, торговой элиты, управлявшей немецкими городами, привело к учреждению ассамблеи, съезда, городов — членов Ганзейского союза. Съезд возник в ходе процесса, основанного на институциональных элементах, унаследованных из прошлого, а именно — на институтах самоуправления в немецких городах.

Опираясь на организации и связанные с ними убеждения, унаследованные из прошлого, агенты присоединялись к действиям, которые вели к появлению новых институтов. Таким образом, здесь отражены эффекты координации и включения. Съезд состоял из представителей

городов; убеждения и организационные возможности, делавшие эффективным самоуправление в этих городах, также работали на союз.

Институциональные предприниматели, пытавшиеся координировать новые институты, также действовали за пределами институционализированного процесса их отбора. Некоторые из наиболее впечатляющих и важных институциональных изменений в истории были инициированы лидерами, пророками и провидцами, успешно создававшими новые институты без опоры на институционализированные средства их создания. В действительности вызванные ими изменения были революционными, потому что они не опирались на существующие институционализированные средства создания новых институтов.

Тем не менее на их выбор действий влияли ограничения, налагаемые прошлыми институциональными элементами, и возможности, создаваемые этими элементами. Эти институциональные предприниматели опирались на институциональные элементы, унаследованные из прошлого, чтобы мобилизовать ресурсы, предсказать реакцию на свои действия, показать новизну ситуации и повлиять на представления индивидов о том, что отвечает их интересам или что считать морально подобающей реакцией.

Как институциональный предприниматель, Мухаммед учредил новую религию и политическую общность, не полагаясь на существовавший институционализированный способ создания новых институтов. Тем не менее он зависел от ограничений и пользовался преимуществами существовавших институциональных элементов и их следствиями.

Рассмотрим случай Мекки, которая еще до подъема ислама была центром коммерчески выгодного религиозного паломничества, связанного с Каабой[13]. Вера в религиозное значение такого паломничества и в Каабу позднее была интегрирована в мусульманскую систему верований, и именно к Каабе мусульмане обращают лицо во время молитвы. Отсутствие противоречия с поведенческими проявлениями прежних верований, могло облегчить распространение новой веры. Кроме того, это отсутствие противоречия развеяло страхи торговой элиты Мекки, что новая религия угрожает ее процветанию [Lewis B., 1991].

Даже если институциональные предприниматели не полагаются на институционализированные способы создания новых институтов, их

[13] Кааба (по-арабски — «куб») была центральной каменной конструкцией кубической формы, покрытой черной тканью, в Великой Мечети в Мекке, в Саудовской Аравии. Это место обрело священный характер еще до появления ислама, и жители Мекки в доисламскую эпоху использовали ее центральный алтарь, в котором располагалось множество их идолов. Также известный как Дом Бога, это центр кругового движения, выполнявшегося во время хаджа (паломничества в Мекку). Это движение по кругу тоже имело доисламское происхождение.

способность координировать отдельный исход опирается на манипуляции с прошлыми институциональными элементами. Следовательно, даже новые институты, возникающие таким «революционным» путем, часто включают в себя элементы прошлых институтов[14].

В отсутствие скоординированной реакции процесс отбора возможных институтов является спонтанным, индивидуалистическим процессом, который отражает комбинированное влияние действий множества индивидов. В этом случае институциональные элементы, унаследованные из прошлого, также создают возможности и ограничения, проявляющиеся в эффектах включения и координации.

В Приложении VII.1 приводится пример, в котором экономические агенты нескоординированным образом вступали в существующие организации, тем самым делая самоподдерживающимися новые поведенческие убеждения и способствуя возникновению нового института, который обеспечивал исполнение контрактов.

Рассматривается случай американских торговцев в Мексиканской Калифорнии. Они намеренно интегрировались в местные сообщества, чтобы те применяли санкции против членов сообщества, которые обманывали американцев[15]. Эти торговцы сохраняли свою связь с основанным на репутации экономическим институтом, делавшим возможным обмен между торговцами на дальние расстояния из Соединенных Штатов, торговавшими в Мексике и за ее пределами. Местные американские торговцы становились посредниками в кредитных отношениях между членами сообщества и американскими торговцами, занимавшимися торговлей на дальние расстояния. Они сделали действенным новый, двухуровневый институт по обеспечению исполнения контрактов, поддерживавший обмен между местным населением и удаленными торговцами из Соединенных Штатов. Местный американский торговец мог взять на себя обязательство оказывать такие агентские услуги удаленному торговцу, потому что обман приводил к потере репутации среди удаленных торговцев.

В нескоординированных процессах, ведущих к появлению новых институтов, прошлые институционализированные нормы и убеждения

[14] Выступая за пассивное сопротивление в борьбе Индии за независимость, Махатма Ганди воспользовался предсказуемостью реакций, которые обусловливали прошлые институты. Его стратегия построена на институциональных элементах, унаследованных из прошлого, а именно на интернализированных британцами нормах, касавшихся карательного ответа на гражданское сопротивление. Бейтс [Bates et al., 1998] утверждает, что невозможно понять реакции на жесткие политические действия без понимания исторически обусловленного значения объекта, подвергающегося нападению.

[15] Это обсуждение основано на: [Langum, 1987; Clay, 1997].

предоставляют индивидам возможности формирования ожиданий, касающихся поведения других людей, и, как следствие, принятия решения о своем собственном поведении. Когда новая ситуация похожа (по любому критерию) на прежнюю, индивиды ожидают, что другие поведут себя в новой ситуации так же, как и в прежней. Самоподдерживающиеся убеждения, сформированные в одном контексте, образуют *фокальную точку* [Schelling, 1960; Шеллинг, 2007], координирующую поведение в другом.

## 4. ЗНАНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Разные институты порождают разные поддающиеся наблюдению исходы и, как следствие, разные знания, подразумевая, что институциональное обучение является локальным, т.е. специфичным для данного института. Предполагаемое локальное знание влияет на направление институциональных изменений, формируя представления о возможностях и интересах[16]. Неудача генуэзского консулата в гражданской войне в 1164 г. показала его уязвимость в отсутствие внешней угрозы. Несмотря на усилившуюся внешнюю угрозу, в 1194 г. клан, проигравший в гражданской войне, отказался сотрудничать при консульской системе.

Разные институты также обеспечивают определенные стимулы для развития и применения различных контрактных форм, способов организации информации и организаций. Эти разные инновации влияют на возможный в будущем набор самоподдерживающихся институтов и другие исходы. Основанный на репутации институт, управлявший агентскими отношениями среди магрибцев, предполагал, что бухгалтерского учета, который велся исходя из отдельной поставки товара, было достаточно, поскольку он позволял торговцу сравнивать отчет его агента с информацией, полученной из других источников.

Напротив, в Венеции информацию, необходимую для мониторинга агентов, собирало государство [Gonzalez de Lara, 2002]. Поскольку у торговцев не было необходимости структурировать информацию по каждой поставке, у них была более высокая мотивация разработать систему учета, которая бы лучше отражала общую финансовую ситуацию. В результате была изобретена система двойной записи (или венецианская система, как она тогда также называлась).

Разделение между владением и управлением в средневековых купеческих и ремесленных гильдиях привело к изобретению аудита и созда-

[16] В литературе подчеркивается значение предполагаемого институтами знания о деятельности (например, о пиратстве или фермерстве), которую оно порождает (см.: [North, 1990; Норт, 1997]).

нию профессии внешнего аудитора [Watts, Zimmermann, 1983]. Система двойной записи и аудит сыграли важную роль в конечном подъеме современных бизнес-корпораций, в которых владение отделено от управления, потому что эти процедуры дают возможность владельцам и инвесторам лучше оценивать работу менеджеров и фирм.

Воздействие институциональных элементов на институциональные инновации и на внедрение подобных инноваций носит более тонкий характер. Институциональные элементы влияют на организационные, контрактные и процедурные инновации, формируя ожидания относительно последствий их внедрения. Институциональные элементы прошлого влияют на то, что, согласно ожиданиям, должно произойти в новой ситуации, вызванной внедрением таких инноваций.

Условие, необходимое для организационных изменений, заключается в следующем: те, кто в состоянии их инициировать, предполагают на нем заработать. Их ожидания зависят от существующих институциональных элементов — в частности, от культурно детерминированных поведенческих убеждений, которые дают им возможность сформировать эти ожидания. Таким образом, различные институциональные элементы ведут к разным траекториям организационного развития.

Отличие каждой траектории усиливается через процесс модификации и доработки «микроизобретений», которые следуют за организационным «макроизобретением»[17]. Различные пути организационного развития, в свою очередь, еще больше влияют на исторический процесс выбора равновесия. После введения специфической организации она начинает оказывать влияние на правила исторически более поздних игр и, таким образом, на возникающие в результате институты.

В главе IX предложен расширенный анализ этого влияния. Он показывает, что коллективные наказания, практиковавшиеся магрибцами, препятствовали изобретению и внедрению новых институтов для поддержки безличного обмена. Этого не произошло среди генуэзских торговцев, у которых агентские отношения регулировались двухсторонним репутационным механизмом, поддерживавшимся правовой системой.

## 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ: ОДНОВРЕМЕННЫЕ СЛЕДСТВИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Межвременные связи между институтами, которые подразумевает фундаментальная асимметрия, воздействуют на отношения между существующими одновременно институтами. Эффекты среды, координации и включения предполагают, что институты могут образовывать *инсти-*

[17] Мокир [Mokyr, 1990] вводит эти термины применительно к технологическим изменениям.

*туциональные комплексы*. Внутри комплекса институты дополняют друг друга, отражают влияние одних и тех же координационных факторов или имеют общие институциональные элементы. Такие синхронные отношения между институтами далее влияют на отбор среди альтернативных институтов в новых ситуациях, а также на хронометраж институциональных изменений.

Институциональные комплексы отличаются друг от друга по разным параметрам — например, по тому, какие институты сгруппированы в один комплекс; по степени дополняемости институтов внутри него; по степени, в которой отдельный элемент становится общим для многих институтов; по тому, основана ли координация на эксплицитных организациях по принятию решений; какая комбинация вознаграждений и наказаний обеспечивает мотивацию и каковы цели тех, кто управляет институтом. Детали институциональных комплексов, существующих в обществе, влияют на транзакционные издержки институциональных переходов.

Чтобы проследить на связи между особенностями комплекса и издержками на изменение институтов, рассмотрим одно из самых глубоких институциональных изменений, произошедших в период зрелого Средневековья, — фактическую отмену рабства в Европе. Конечно, позднее эта практика была внедрена в европейских колониях только для того, чтобы быть отмененной де-юре и де-факто примерно в середине XIX в. Уничтожение рабства в Европе было «одним из поворотных пунктов в истории труда» [Duby, 1974, p. 40]. Оно стало основным фактором, повлиявшим на изменение долгосрочной тенденции экономического роста в Европе: хотя в период тысячелетнего господства Рима рост был слабым, а в течение пяти столетий после его падения — отрицательным, в следующее тысячелетие, начавшееся с закатом рабовладельческого строя, рост ускорился.

Изменение может указывать на то, что рабовладение создает более слабые стимулы, чем свободный труд и предпринимательство, чтобы производить и совершенствовать технологии, повышающие производительность. Действительно, «властная технология, уменьшающая трудозатраты, ставшая одной из отличительных черт Запада в современный период», восходит к периоду зрелого Средневековья [White, 1964, p. 79; Mokyr, 1990].

Это глубокое изменение (раннее эндогенное уничтожение рабства) не произошло в мусульманских странах. Во многих из них узаконенное рабство существовало вплоть до эпохи, наступившей после окончания Второй мировой войны. В некоторых мусульманских странах рабство было отменено только в 1962 г., а во многих из них до сих пор де-факто сохраняются соответствующие институты [Lewis B., 1990; Segal R., 2001].

Почему христианский мир опередил мусульманский в уничтожении рабства? Объяснение должно быть связано с разными институциональными комплексами двух цивилизаций. Исторические корни этого различия уходят к подъему христианства внутри Римской империи. Поскольку в Римской империи был унифицированный свод законов и довольно эффективная правовая система, христианству не требовалось предлагать свод законов, который управлял бы повседневной жизнью при создании общин верующих. Христианство развивалось как ортодоксия и истинная вера; в земных вопросах христианство придерживалось римского права, а позднее — других светских законодательств. В период зрелого Средневековья это наследие дало новым европейским государствам возможность постепенно вернуть себе контроль над гражданско-правовыми отношениями, включая рабство.

Ислам переживал совсем другой процесс развития, в ходе которого Мухаммед основал и религию, и политическую, экономическую, социальную единицу. Таким образом, ислам должен был создать исламский свод законов, шариат, а также ясно дать понять, что его последователи должны соблюдать эти законы. Следовательно, подобно иудаизму, ислам — это религия, регулирующая поведение своих последователей в повседневной экономической, политической и социальной жизни.

Священные писания и христианства, и ислама обсуждают поведение по отношению к рабам, тем самым обеспечивая ему моральную легитимацию [Левит, 25:46, Ефесянам, 6; Коран, 16:71, 4:36, 30:28]. Однако в каждой из цивилизаций институты, регулировавшие рабовладение, были частью разных институциональных комплексов. В христианском мире законы, регулировавшие рабовладение, подпадали под институциональный комплекс, в центре которого были правовые и политические организации. Учитывая европейскую традицию рукотворного закона, отмена рабства не меняла организации, убеждения или нормы, занимавшие центральное место в христианстве.

Иначе обстояло дело в исламском мире, где рабство было частью институционального комплекса, центральное место в котором занимала вера в святость религиозного закона. Правовая традиция ислама рассматривала закон как «моральный статус поступка в глазах Господа», а «оценка морального статуса человеческих поступков была задачей [религиозных] юристов» [Crone, 2004, p. 9].

Шариат признавал рабство, поэтому его отмена предполагала действие, противоречившее центральному интернализированному убеждению мусульман, что шариат — это священный закон, санкционированный Богом. Отмена рабства бросала вызов моральному авторитету веры, правовому авторитету шариата, фигурам и власти тех, кто нес

ответственность за его выполнение[18]. Процесс отмены рабства затруднялся тем, что «с точки зрения мусульманина, запрещать то, что разрешает Бог, — почти столь же тяжкое преступление, как разрешать то, что Бог запрещает, а рабство было разрешено и регулировалось священным законом» [Lewis B., 1990, p. 78]. Этот институциональный элемент, относящийся к рабству, был центральным для религиозных убеждений мусульман.

Институты внутри комплекса усиливали друг друга, осложняя институциональные изменения. Институт А усиливает институт Б, если А предполагает изменения в квазипараметрах, которые делают институт Б самоподдерживающимся при более широком круге параметров. Поскольку институт, который подрывается другим институтом, либо исчезнет, либо потребует дальнейшего усиления, институты внутри институционального комплекса будут в конечном счете взаимно (слабо) самоподдерживающимися. Поэтому труднее заменить один институт в комплексе, если для такой замены требуется подорвать институциональный элемент, общий для других институтов данного комплекса, потому что они будут подкреплять этот элемент[19].

Взаимодополняемость институтов также увеличивает издержки институционального перехода. Такая дополняемость подразумевает, что один институт расширяет набор параметров, при которых другой институт является самоподдерживающимся, или что выгоды для тех, чьи действия ведут к появлению этого института, выше, когда существует другой институт. В случае купеческой гильдии институт, формировавший поведение в транзакциях между правителем и торговцем, дополнялся институтом, управлявшим отношениями между самими торговцами. Такая дополняемость подразумевает, что изменение одного института делает второй самоподдерживающимся в меньшем числе ситуаций или приносит меньшие выгоды тем, чьи действия привели к возникновению этого института. Следовательно, преднамеренное изменение института будет более проблематичным.

Особенности институционального комплекса общества также влияют на природу институциональных изменений, т.е. на природу про-

[18] Здесь я не согласен с тем, что законы, определенные шариатом, были статичными и неизменными. Это совершенно не так. В данном случае я утверждаю, что в обществах с религиозными законами и обществах без религиозных законов существуют разные ограничения и возможности для изменений в праве. Говоря шире, правовая динамика отличается в разных системах, в которых законы имеют различное нормативное содержание и в которых решения, влияющие на правовое развитие, принимаются различными лицами.

[19] Соответствующий аналитический аппарат можно найти в: [Milgrom, Roberts, 1990; Milgrom et al., 1991; Milgrom, Shannon, 1994; Topiks, 1998].

цессов, ведущих к появлению новых институтов. Институциональные изменения могут быть постепенными или внезапными, локальными (охватывающими небольшое число институтов) или всеобъемлющими (охватывающими множество институтов); они могут отражать намеренное и эксплицитное принятие решения или спонтанную эволюцию.

В качестве примера связей между особенностями институционального комплекса и природой институциональных изменений рассмотрим случай, когда институциональный комплекс характеризуется взаимным усилением и институциональной дополняемостью. Взаимное подкрепление подразумевает, что институциональное изменение не может происходить часто, но взаимодополняемость подразумевает, что как только один институт перестает быть самоподдерживающимся, многие другие дополнительные институты тоже, скорее всего, перестанут быть самоподдерживающимися. Таким образом, уменьшается вероятность возникновения институционального изменения. Однако когда оно все-таки происходит, то, скорее всего, будет всеобъемлющим и затронет множество институтов.

То же самое происходит, когда множество институтов в обществе имеют один и тот же общий элемент. Изменение этого фундаментального элемента подразумевает всеобъемлющее институциональное изменение, которое затронет множество институтов. Как только он перестает быть самоподдерживающимся, возникающее в этой связи институциональное изменение будет «революционным»: оно случается редко, но когда происходит, обычно бывает всеобъемлющим, затрагивающим многие институты и отражающим действия большого количества людей. Если институциональный комплекс характеризуется относительно слабой связанностью разных институтов, институциональные изменения, вероятнее всего, будут постепенными и затронут только небольшое число институтов одновременно.

Когда какие-то конкретные институты преобладают, они оказывают влияние на последующие институты. Поэтому последовательность, в которой устанавливаются институты, имеет значение. Особенно важны для направления последующего институционального развития периоды или события, когда институт или институциональный элемент устанавливается и позднее создает институциональный комплекс[20]. Принятие

[20] Эта идея тесно связана с идеей *критического момента* в историческом институционализме (см.: [Collier, Collier, 1991; Pierson, Skocpol, 2002]). Коллиеры определяют критические моменты как «крупные водоразделы в политической жизни… [которые] задают одни направления перемен и закрывают другие, определяя политику на годы вперед» [Collier, Collier, 1991, p. 27]. Но как замечает Телен [Thelen, 1999, p. 397], разработка этого аргумента требует четкого очерчивания событий, образующих критический момент, и деталей последующего институционального развития. Разрабатываемый здесь подход движется в этом направлении.

римской правовой традиции в Европе и шариата в мусульманском мире были именно такими моментами[21]. Эти разные правовые традиции повлияли на последующее развитие торговых и политических институтов (см.: [Kuran, 2004] и главу X).

## 6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Каковы следствия приведенных здесь соображений относительно того, как нам следует изучать динамику эндогенных институтов? Что еще нам нужно узнать, чтобы углубить понимание воздействия прошлых институтов на новые? Резюмируя основные утверждения, сделанные в этой главе, данное заключение обращается к этим двум вопросам.

### 6.1. *Институциональные траектории и влияние прошлого*

Прошлое, содержащееся в институциональных элементах, приводит к тому, что общества эволюционируют по разным институциональным траекториям. Особенности новых институтов и способность институтов изменяться — производные от истории, потому что существует фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически осуществимыми альтернативами.

Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, обеспечивают и отражают то, что понимается, ожидается и воспринимается как морально допустимое. Как таковые эти элементы хотя и являются компонентами институтов, сохраняются в индивидах и в группах. Они находят воплощение в предпочтениях и в памяти и создают общие знания и убеждения. Даже элементы, которые были частью института, больше не являющегося самоподдерживающимся (нормы, убеждения и организации), по-прежнему преобладают, по крайней мере какое-то время, в качестве культурного и социального наследия.

Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются частью того, что индивиды приносят с собой в новые ситуации; создавая альтернативу, технически осуществимые институциональные элементы требуют действия и процесса обучения, экспериментирования и социализации. Прошлые институциональные элементы, таким

[21] Под римской юридической традицией я подразумеваю традицию эксплицитных, созданных человеком светских законов [Stein, 1999; Kelly, 1992]. Хотя исламская юридическая традиция многое почерпнула из римского права и других правовых систем, она скрывала эти свои истоки и подчеркивала свое божественное происхождение. Касательно обсуждения см.: [Crone, 2002, chap. 1; Rahman, 2002, chap. 6].

образом, становятся частью начальных условий процессов, ведущих к появлению новых институтов.

Независимо от того, координируется ли процесс, ведущий к появлению новых институтов, он отражает историческое наследие, содержащееся в институциональных элементах. Новые институты отражают институциональную доработку (некоторое изменение существующих институтов) и эффекты среды, координации и включения прошлых институциональных элементов. Вероятнее установление таких институтов, при которых институциональные элементы, унаследованные из прошлого, оказываются самоподдерживающимися при более широком круге параметров, которые отражают координирующее влияние этих элементов и включают их в себя.

Пользуясь языком теории игр, институциональные элементы, унаследованные из прошлого, образуют часть релевантных правил игры в новой ситуации, координирующие механизмы, учитывающие эти правила, и факторы, влияющие на издержки совершения действий, ведущих к появлению новых институциональных элементов. Институциональные элементы, унаследованные из прошлого, влияют на последующие игры и равновесие в них.

Будет ли окончательный исход (полученные в результате институты) зависеть от того, какие институциональные элементы унаследованы из прошлого? Теория игр подсказывает, что да. В стратегических ситуациях набор самоподдерживающихся исходов (равновесий) зависит от особенностей релевантных правил игры. Отдельный исход может быть самоподдерживающимся, если релевантными являются именно эти, а не другие правила игры. Даже небольшие различия в правилах могут серьезно отразиться на множестве равновесий. Более того, для данных правил игры обычно возможны множественные равновесия и, следовательно, институты. Таким образом, особенности институциональных элементов, влияющих на выбор среди разных исходов, имеют значение.

Прошлое также затрагивает особенности новых институтов, потому что эффекты среды, координации и включения приводят к тому, что институты образуют институциональные комплексы. Институты внутри комплекса взаимосвязаны, поскольку они дополняют и подкрепляют друг друга и имеют общие институциональные элементы. Более того, прошлые институциональные элементы влияют на процесс институциональных, организационных и контрактных инноваций, так как они воздействуют на ожидания, касающиеся поведения и исходов, связанных с внедрением этих инноваций.

Таким образом, трудно изменить институциональную динамику, чтобы индуцировать лучшие исходы. Могут быть объявлены новые правила и учреждены организационные формы, но их воздействие на поведение по-прежнему будет зависеть от институциональных элементов, уна-

следованных из прошлого. Установление новых правил и учреждение новых организационных форм не обязательно приводит к появлению новых институтов и, в частности, не обязательно порождает институты, действенность которых вызвала изменения.

Введение новых институтов требует чего-то большего, чем введение новых правил и организаций. Например, перехода от одного набора самоподдерживающихся институтов к другому вопреки фундаментальной асимметрии. Однако сделать это трудно, в особенности потому, что для этого нужно изменить нормы и убеждения, унаследованные из прошлого. Изменение того, что люди считают правильным и что, как они думают, кажется правильным другим, — непростая задача.

По причине фундаментальной асимметрии особенно трудно изменить институты, не учитывая ограничения и возможности, создаваемые прошлыми институциональными элементами, или не признавая особенностей и следствий взаимосвязанности институтов. Именно так поступают институциональные предприниматели, когда воздействуют на институциональный отбор. В стремлении к изменению институтов предпринимателям помогает то, что институты не являются едиными образованиями. Создание новых институтов не требует комплексного системного изменения: они могут создаваться путем доработки существующих институтов или достройки и перекомбинирования институциональных элементов, унаследованных из прошлого. Таким образом, агенты могут оказывать большое воздействие на институциональный отбор. Прошлые институты не предопределяют институциональную динамику.

### 6.2. *Эндогенные ограничения направления изменений: контекстуальная доработка*

Как уже отмечалось, теория игр утверждает, что в ситуациях, имеющих отношение к институциональному анализу, — стратегических повторяющихся ситуациях с большим пространством для действия — обычно существуют множественные равновесия и соответственно институты (см. Приложение А). В данной ситуации мы не можем удовлетворительно ограничить набор допустимых институтов дедуктивным путем, потребовав, чтобы институт был самоподдерживающимся. Вместо того чтобы накладывать на множество допустимых институтов исключительно теоретические ограничения, мы можем добиться лучших результатов, рассмотрев влияние истории на последующее институциональное развитие.

История влияет на направление институциональных изменений, предоставляя первоначальные правила игры и координирующие механизмы в рамках полученной структуры. Воздействие институциональных элементов, унаследованных из прошлого, одновременно и отражает, и

ограничено реакциями агентов на них. Действительно, когда институциональные элементы, унаследованные из прошлого, не интегрированы в новый институт — когда они не являются самоподдерживающимися и (слабо) самоусиливающимися в новой ситуации, — они постепенно приходят в упадок и исчезают[22].

Таким образом, мы можем изучать отбор новых институтов с использованием контекстуальной доработки — путем доработки (ограничения) набора допустимых институтов, основываясь на знании исторического наследия (содержащегося в институциональных элементах), признавая, что оно влияет на релевантные правила игры и обеспечивает координацию в их рамках, требуя, чтобы полученные институты были самоподдерживающимися. Мы можем использовать знание прошлого, чтобы исключить теоретически возможные, но контекстуально нерелевантные институты, и мы можем использовать аналитические возможности теории игр, чтобы ограничить воздействие прошлого, потребовав, чтобы только институциональные элементы, являющиеся самоподдерживающимися *ex post*, могли входить в состав нового института.

Контекстуальная доработка представляет собой отход от теории игр, который шире простого ограничения множества допустимых институтов на основании исторических знаний. В теории игр правила игры воспринимаются как данность, а убеждения и поведение мотивируются эндогенно. Выдвинутый здесь тезис признает возможное значение обратной линии причинности. Убеждения и нормы, унаследованные из прошлого, являются частью начальных условий процессов, ведущих к появлению новых институтов. Релевантные игры (и, следовательно, институты) выстраиваются вокруг убеждений и норм, унаследованных из прошлого, путем установления поддерживающих их правил и организаций.

### 6.3. *Критическая оценка и перспективы*

Обсуждение в данной главе является предварительным: его дальнейшее развитие — осмысление многих вопросов, которые оно поднимает. Ка-

[22] Это так, если они не распространяются через такие механизмы, как социализация, которые отличаются от описанных здесь механизмов. Вообще, институциональные элементы будут распространяться, если члены общества мотивированы распространять их через взаимодействия в соответствующих транзакциях. В частности, распространение культурных особенностей через прямую социализацию отражает интернализированные нормы и убеждения социализирующихся агентов; распространение через непрямую социализацию (через школы, деятельность политических партий и другие средства) отражает интересы тех, кто их контролирует. Вспомним (из главы V), что самоподдерживаемость также включает требование того, чтобы институт был самовоспроизводимым, т.е. чтобы связанные с ним убеждения и нормы не отрицались и не ослаблялись наблюдаемыми следствиями институтов.

кие институциональные факторы определяют степень фундаментальной асимметрии? Каковы характеристики институтов с низкими издержками институционального перехода, которые также предполагают переход к новым институтам, увеличивающим благосостояние? Эти вопросы имеют огромную важность, потому что нет таких институтов, которые были бы эффективны при любых обстоятельствах. Способность к гибким изменениям, позволяющим приспособиться к новым потребностям, почти так же важна для долгосрочного успеха, как устойчивая эффективность.

Тезис о том, что прошлые институционализированные убеждения и организации определяют направление институциональных изменений, также заслуживает дальнейшего аналитического развития. Индивиды используют прошлые убеждения в последующих стратегически сходных ситуациях. Но что определяет сходство?[23] Что определяет картографирование убеждений от ситуации к ситуации? Важны ли эффекты фрейминга, аналогии или структурные сходства?

Несмотря на эти вопросы, в главах VIII и IX представлен эмпирический анализ, который подтверждает выдвинутые здесь тезисы относительно того, почему и как история подталкивает общества к эволюции по определенным институциональным траекториям, а также относительно эмпирической выгоды использования контекстуальной доработки. В этих главах установлено, как организации и культурные убеждения, унаследованные из прошлого, влияют на отбор среди альтернативных институтов, которые становятся неотъемлемой частью институтов, возникающих в итоге, и воздействуют на последующую траекторию институциональной эволюции.

## ПРИЛОЖЕНИЕ VII.1
## ПРЕДНАМЕРЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОШЛЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ В РАЗВИТИИ НЕСКООРДИНИРОВАННЫХ ИНСТИТУТОВ: СЛУЧАЙ АМЕРИКАНСКИХ ТОРГОВЦЕВ В МЕКСИКАНСКОЙ КАЛИФОРНИИ

Это приложение иллюстрирует намеренное использование прошлых институциональных элементов для развития нескоординированных институтов. Оно также предлагает пример связывания институтов, основанных на социальном обмене и

[23] Сагден [Sugden, 1989] замечает, что индивиды выбирают поведение в новой ситуации по аналогии, но вопрос, поднятый здесь, заключается в том, как идентифицировать то, что делает две ситуации аналогичными. Похожая проблема возникает в контексте оптимизации, основанной на отдельных случаях [Gilboa, Schmeidler, 2001].

экономической репутации. Социальные отношения внутри сообществ занимали центральное место в обеспечении исполнения контрактов в Мексиканской Калифорнии в XIX в.[24] Эти отношения преднамеренно использовались для формирования нового экономического института, который поддерживал торговлю между этими общинами и торговцами из Соединенных Штатов. Социальные и экономические транзакции связывались для того, чтобы изменить набор самоподдерживающихся убеждений в еще одной экономической транзакции.

Мексиканская Калифорния была отдаленной частью обширной страны, в которой в начале XIX в. средства связи и транспорт были медленными. Сообщества были небольшими: к 1940 г. самое большое поселение на месте нынешней Санта-Барбары насчитывало 1800 жителей, поэтому рука государства при обеспечении исполнения контрактов была невидима. Местный судебный чиновник, *alcalade*, составлял контракты и занимался их архивацией, но государство не занималось принуждением к исполнению контрактов (хотя и делало попытки обеспечить исполнение закона в уголовных вопросах).

В Монтерее 65% из 374 исков, поданных в период с 1831 по 1846 г., были исками о взыскании долгов или возмещении убытков. Ни один из поданных исков не закончился конфискацией имущества должника по приговору суда. Как заметил в то время один наблюдатель из Соединенных Штатов, эти суды были «неэффективны, временами непредсказуемы и лишены даже видимости действенной техники для обеспечения исполнения решений» [Langum, 1987, p. 115, 123].

Наблюдатели из Соединенных Штатов воспринимали суды как недейственные, однако из этого не следует, что общественный порядок отсутствовал или что суды не играли никакой роли в его создании. Обеспечение исполнения контрактов и общественный порядок в этих маленьких мексиканских сообществах основывались на общественном контроле. Ожидаемая от других социальная реакция мотивировала членов таких сообществ придерживаться привычного поведения [Lungam, 1987; Clay, 1997, p. 504–507]. *Alcalade* был избранным местным чиновником, не получавшим жалованья и не опиравшимся на письменный свод законов. Он даже мог быть неграмотным.

Судебный процесс отражал роль социального контроля. Прежде чем обратиться в суд, истец и ответчик участвовали в обязательных примирительных слушаниях, в которых двое местных «достойных мужей», выбранных от каждой из сторон конфликта, и *alcalade* выслушивали обе стороны и предлагали пути разрешения спора. Таким способом решалось около 85% дел [Langum, 1987, chap. 4]. Суд использовался для того, чтобы проинформировать сообщество о том, кто был признан виновным. Он не применял наказание, если было достигнуто примирение. Ожидание социальных последствий от того, что стороны не сумели помириться после принятия соответствующего решения, само по себе обеспечивало примирение.

Небольшой размер этих сообществ, высокая цена эмиграции из них, большое количество взаимодействий между членами сообщества и, предположительно, передача информации посредством сплетен обеспечивали условия для мотивиро-

[24] Это рассмотрение основывается на: [Lamgum, 1987] и в особенности на: [Clay, 1997].

вания поведения, основанного на социальных связях. Отсутствие мобильности у жителей подразумевало, что они должны воспринимать сообщество и свое членство в нем как экзогенное. В то же время сообщество было организацией, которая меняла правила игры, относящиеся к каждому из вступающих в интеракции индивидов, при этом оставаясь эндогенной по отношению к действиям их всех. Суд был организацией, которая публично сигнализировала, кто именно оказался виновным в спорах.

За это время экономические выгоды от установления связей между местными сообществами и более крупными экономическими системами возрастали. Калифорния была богата шкурами, салом, мехами, лошадьми и лесом, в которых нуждались США, Мексика, Гаваи и Китай. По мере того как предложение этих товаров снижалось из-за политической нестабильности в Латинской Америке, спрос на них возрастал.

Торговцы из Соединенных Штатов все больше включались в международные поставки товаров в Калифорнию и из нее. Они покупали товары заранее, предоставляя кредиты местным производителям, чтобы быть уверенными, что когда они приедут в Калифорнию, у них будут товары на экспорт. Однако установление кредитных отношений с местным населением создавало проблему контракта. Судебная система не обеспечивала исполнения решений по гражданским делам, а институт социального контроля, будучи эффективным внутри местного сообщества, не распространялся на торговцев из США.

У местного сообщества не было стимулов наказывать тех, кто обманывает посторонних; угроза со стороны постороннего человека наказать сообщество в целом за то, что оно не наказывает своих членов, не была достоверной, учитывая небольшое количество поселений и высокие невозвратные издержки на ведение торговли. Более того, сообщество американских торговцев было лишено эффективных средств координации и обеспечения коллективного наказания сообщества.

Для облегчения торговли на дальние расстояния требовался новый институт. Возникшее решение запустило стратегическую манипуляцию системой социального контроля. Торговцы из Соединенных Штатов интегрировались в местное сообщество в поселениях, которые были важны для их торговли. Они женились на женщинах из местных семей, обращались в католицизм, становились гражданами Мексики, говорили по-испански и воспитывали детей так же, как это делали местные. Став членами сообщества, эти торговцы получали доступ к местным институтам обеспечения исполнения контрактов. Торговля между коммерсантами из США и местным сообществом канализировалась через этих «омексиканившихся» торговцев, которые пользовались доверием других американских торговцев. Когда у американского торговца возникала проблема с получением долга в сообществе, расположенном в Калифорнии, он обращался за помощью к омексиканившемуся экспатрианту.

Каким образом эти омексиканившиеся торговцы брали на себя обязательства быть честными в делах с другими американскими торговцами? Среди американских торговцев (омексиканившихся или нет) честность обеспечивалась при помощи многостороннего репутационного механизма, основанного на экономических санкциях. Агент, обманувший торговца, подвергался наказанию со стороны всех

остальных. Такое наказание дорого обходилось омексиканившемуся торговцу из-за тех невозвратных издержек, которые ему пришлось понести, чтобы обосноваться в Мексике. В то же время его местные связи вели к тому, что его наказание довольно дорого обходилось другим торговцам. Оптимальным наказанием было постепенное, при котором некоторая торговля частично прекращалась после первого случая мошенничества и полностью прекращалась после второго случая [Clay, 1997].

Американские торговцы использовали свою широкую сеть коммерческой переписки для распространения информации о поведении различных индивидов. Их относительно небольшое число обеспечивало личное знакомство, требовавшееся для того, чтобы стало возможным коллективное наказание. Среди мексиканских торговцев *alcalade* и другие лидеры сообщества давали публичный сигнал, необходимый для того, чтобы координировать наказания. Их решения основывались на обычаях, которые со временем эволюционировали. Торговцы из США были лишены такого координационного механизма и долгой традиции общепринятого поведения. Институциональный элемент, бывший частью формального института, являлся также частью исторического наследия, которое торговцы несли с собой и интегрировали в новый институт частного порядка.

# VIII. *Построение государства: взлет и упадок Генуи*

Многие современные страны сталкиваются с проблемой построения государства, которое будет эффективно поддерживать политическую стабильность, ограничивать политическое насилие и способствовать экономическому процветанию. Европа в эпоху зрелого Средневековья стала свидетелем ряда попыток создать такие государства — в частности, в форме городов-государств Северной Италии [Waley, 1988]. Никакого микроаналитического изучения этого процесса проведено не было, и уроки из него не извлечены.

В данной главе изучается процесс построения государства в городе Генуе, поднявшемся из полной безвестности и ставшем одним из богатейших городов в Европе. Однако его история характеризуется частыми проявлениями внутригородского политического насилия, а позднее — относительным экономическим упадком. В данной главе приводится микроаналитическое исследование исторического процесса построения государства в Генуе. В этом исследовании государственное образование эксплицитно рассматривается как равновесный исход, в котором действующие лица могут выбирать между хищническим и экономическим поведением.

В изучении связи между политическими институтами и экономическим процветанием доминируют два взгляда, ни один из которых не позволяет дать адекватного объяснения опыту Генуи. Первый постулирует существование правителя-хищника, обладающего монополией на принудительную власть. В соответствии с этим взглядом забота о процветании влечет за собой создание институтов, позволяющих правителю взять на себя достоверные обязательства соблюдать права собственности[1].

Такой взгляд неприменим к городу-государству Генуе: у него дефакто не было правителя, обладавшего или не обладавшего монополией на принудительную власть в тот момент, когда он был образован.

Второй, неогоббсианский, взгляд на построение государства предполагает, что государство отражает попытки экономических агентов пре-

[1] См.: [North, 1981; Levi, 1988; North, Weingast, 1989; Root, 1989; Olson, 1993; Олсон, 2010; Greif et al., 1994; Barzel, 2002; Greif, 2004b].

следовать свои интересы, так как «государство производит порядок» и предоставляет другие общественные блага, которые выгодны агентам [Hardin, 1997, p. 23]. Получение этих выгод требует создания институтов, которые бы решали агентские проблемы, присущие отношениям экономических игроков, с одной стороны, и политиков и бюрократов — с другой (см.: [Buchanan, 1999; Barzel, 2002]).

Историки экономики косвенным образом ссылались на второй взгляд для объяснения подъема итальянских городов-государств, которые были образованы как республики. Преобладающий взгляд, сформулированный Робертом Лопесом, выдающимся историком торговой экспансии в период зрелого Средневековья, заключается в том, что эти города-республики были «правлением купцов силами купцов и для купцов» [Lopez, 1976, p. 71]. Тем не менее политическое насилие, свойственное итальянским городам в эпоху зрелого Средневековья, часто имело место в среде тех, кто занимался экономической деятельностью [Martines, 1972; Tabacco, 1989]. Это указывает на ограниченность указанного взгляда. То, почему жители этих городов-государств торговали, вместо того чтобы воевать друг с другом, не должно восприниматься как данность, но нуждается в объяснении.

Нам необходимо изучить процесс построения эффективного государства как процесс институционального развития, заставляющего индивидов, поведение которых могло быть либо хищническим, либо экономическим, вести себя только как экономические агенты.

Опыт Генуи в построении государства показывает важность признания того, что эти институты влекли за собой переход от одного набора самоподдерживающихся институтов к другому. Построение государства обычно начинается не с чистого институционального листа. Скорее, к нему подталкивает ситуация, когда существующие институты влияют на поведение потенциальных и реальных политических деятелей, которые могут получить принудительную власть.

Зачастую центральную роль в таких институтах играют политические деятели, организованные в кланы, племена, аристократии, религиозные группы, касты, общины и вооруженные группировки. Эти организации (социальные структуры) и правила (убеждения и нормы), порождающие политическое и прочее поведение внутри них, образуют институты, влияющие на политическое поведение. Институты, которые порождают поведение внутри социальных структур, унаследованных из прошлого, являются частью начальных условий процессов построения государства.

В целях упрощения анализа в этой главе внимание будет сосредоточено на институциональных элементах, влияющих на поведение таких социальных структур, при этом каждая из них будет рассматриваться

как монолитная единица. В данной главе утверждается, что на ранних этапах государственного строительства государство не располагает независимыми ресурсами и должно полагаться на поддержку социальных структур, унаследованных из прошлого. В таких условиях для построения эффективного государства надо заставить эти социальные структуры мобилизовать свои экономические и военные ресурсы для выполнения задач, которые ставит перед собой государство в целях укрепления политической стабильности и экономического процветания.

Сложность обеспечения такой координируемой государством мотивации заключается в том, что совместная мобилизация ресурсов для выполнения задач, которые не решались ранее, может подорвать самоподдерживающиеся институты, регулирующие отношения между этими социальными структурами. Она может подорвать их, не предложив Парето-улучшающей институциональной альтернативы, отчасти из-за того, что когда кооперация увеличивает доступные экономические ресурсы, они могут быть использованы для наращивания военной мощи. Предвосхищая такой исход или опасаясь его, социальные структуры готовы мобилизовать свои ресурсы только для выполнения задач, которые не уменьшат их благосостояние с учетом существующих институтов. Возникающее в результате *координирующее государство*, в котором каждая социальная структура может решать, мобилизовать ей свои ресурсы для государства или нет, является слабым. Его способность действовать ограниченна. Любая социальная структура будет участвовать в выполнении только тех задач, которые не изменят возможности других структур использовать свою принудительную власть *ex post* для экспроприации полученных выигрышей или приобретения дополнительной власти и ресурсов. В результате положение соответствующей социальной структуры или ее лидеров ухудшится.

Без убежденности в обратном или институционализированной приверженности своему благосостоянию первоначальные социальные структуры будут иметь лишь ограниченные стимулы для совместной мобилизации ресурсов для решения задач, за которые они не брались ранее. Следовательно, построение эффективного государства требует создания новых институтов, которые позволяют ему навязывать распределение выигрышей *ex post*[2]. И все же могущественное государство может перераспределять ресурсы и забирать институциональную и прочую власть у социальных структур, унаследованных из прошлого. Чтобы такие структуры помогли государству приобрести эту власть, не-

[2] Вспомним, что те, кто занимает более высокое положение в институциональной иерархии, обладают властью над другими в том смысле, что они могут диктовать свои условия институту, порождающему поведение в их среде. См. раздел 1.3 главы II.

обходима убежденность, что власть государства не будет использована *ex post* для ухудшения их благосостояния.

Даже если возникшее в результате государство эффективно и обеспечивает порядок и процветание, это не обязательно будет выгодно отдельным социальным структурам. Таким образом, необходимо создавать ограниченное государство или правительство.

Представители общественных наук уже давно признали проблему, связанную с созданием *могущественного, но ограниченного* правительства, которое наделено достаточной властью для институционализации поведения и в то же время удерживается от злоупотребления ею. Опыт Генуи показывает, что создания даже ограниченного правительства, обладающего властью над социальными структурами, унаследованными из прошлого, недостаточно для построения стабильного, эффективного государства.

Достижение этой цели требует сильного, но ограниченного государства, институциональные основы которого подрывают способность социальных структур, унаследованных из прошлого, или новых структур, которые порождает функционирование этого государства, использовать против него принудительную власть или захватывать эту власть в своих собственных целях.

Успех Генуи в мобилизации ресурсов, содействии процветанию и в сдерживании политического насилия зависел от степени, в которой ее стихийные и организованные институциональные основы воздействовали на реакцию на этот вызов. Институциональные основы Генуи (институты, формировавшие поведение в среде существующих и потенциальных действующих лиц), отражали ограничения, налагаемые элементами, унаследованными из прошлого, на набор новых самоподдерживающихся институтов, и степень, в которой эти элементы мотивировали и эти старые структуры и позволяли им мобилизовать свои ресурсы, создавая ограниченное правительство.

Динамика институциональных основ Генуи определялась экзогенными шоками, степенью, в какой эти институты были самоподрывающимися, и местным обучением, которое вело к их доработке. Первоначально при консульской системе Генуя была координирующим государством с ограниченной способностью мобилизации ресурсов своих кланов. Действительно, институциональные основы этого государства были самоподрывающимися. Особые исторические обстоятельства и обучение побудили и дали возможность генуэзцам создать более эффективное и могущественное, но все же ограниченное государство. Результатом этого стали экономическое процветание и политическая стабильность. Однако генуэзские институты оставались самоподрывающимися, потому что система кланов, унаследованная из прошлого, стремилась сохранить внегосударственную принудительную власть.

Историки экономики утверждают, что экономический рост городов-государств Северной Италии во время торговой экспансии в эпоху зрелого Средневековья оказал долговременное влияние на экономическое развитие Европы. «Богатство Запада началось с ростом европейской торговли и коммерции, начавшемся в двенадцатом веке в Италии» [Rosenberg, Birdzell, 1986, p. 35]. Хотя экономические аспекты роста этих городов были изучены Робертом Лопесом и другими, его политические основы до настоящего момента в целом игнорировались [Greif, 1994c, 1998c]. Однако опыт Генуи, исследуемый в этой главе, указывает, что мы не можем понять этот рост (и шире — экономические, политические и социальные исходы) в этих городах без изучения их институциональных основ.

Богатые исторические хроники Генуи, восходящие к моменту основания республики, облегчают этот анализ. Хроники, написанные современниками, дают подробный отчет об этом периоде начиная с первого крестового похода (1096–1099). *Codice Diplomatico della Repubblica di Genova* («Дипломатический кодекс Республики Генуя») содержит многочисленные политические и коммерческие документы, самые ранние из которых датируются 1056 г. От этого периода сохранились также картулярии писцов, включающие в себя частные контракты — коммерческие соглашения, сделки с недвижимостью, завещания и брачные контракты. Вместе эти первичные источники предоставляют необычные ресурсы для анализа истории Генуи. Я широко пользовался ими, а также многими замечательными вторичными источниками[3].

В разделе 1 приводятся важные исторические подробности. В частности, описывается значение двух кланов, Манечиано и Кармадино, для процесса государственного строительства в Генуе. В разделе 2 показана модель межклановых отношений, нацеленная на изучение институтов, которые могли бы управлять этими отношениями. Раздел 3 совмещает гипотезы модели с историческими свидетельствами, чтобы проанализировать консульскую систему, обеспечивавшую институциональные основы в Генуе в период с 1099 по 1154 г.

В разделе 4 обсуждается эндогенная динамика и экзогенные факторы, которые сначала усиливали, а затем подрывали систему в период с 1154 по 1194 г., приводя к длительным периодам гражданских войн.

[3] О ценности генуэзских исторических источников см.: [Face, 1980; Abulafia, 1977, p. 6–24; Epstein, 1984, p. 5–24], а также введение к: [Giovanni Scriba. 1154–1164]. Замечательные работы историков Генуи, включая Габриэлу Аиралди, Юджина Бирна, Франко Кардини, Джона Дея, Джеральда Дея, Стива Эпштейна, Ричарда Д. Фейса, Диану Оуэн Хьюз, Хилмара С. Крюгера и Теофлио Оссиана де Негри, внесли большой вклад в наше понимание Генуи. Эта глава основывается на их анализах, хотя иногда и вступает с ними в полемику. Касательно этой полемики и многочисленных деталей, опущенных в этой главе, см.: [Greif, 1994c, 1995, 1998c, 2004a].

В разделах 5 и 6 исследуется последующий институт подестата, восстановивший межклановую кооперацию в краткосрочной перспективе, но подорвавший политический порядок в долгосрочной перспективе. В заключение в разделе 7 через призму Генуи мы посмотрим на европейские и мусульманские эксперименты по построению государства. Для облегчения изложения технические детали вынесены в Приложения VIII.1, VIII.2 и VIII.3.

## 1. НА ПОДРЯДЕ У ГОСУДАРСТВА

В период зрелого Средневековья Генуя из неизвестного города превратилась в один из крупнейших и богатейших городов Северной Италии[4]. Первоначально генуэзская экономика основывалась главным образом на пиратстве (включая организованные широкомасштабные рейды). Позднее она стала основываться на «привилегированной» торговле на дальние расстояния — важном источнике роста и процветания в доновременном мире. Эта торговля была привилегированной в том смысле, что генуэзские торговцы пользовались за границей привилегиями в виде особого портового режима, предоставления кварталов, таможенных льгот и законных прав, которые уменьшали риски и затраты, связанные с торговлей, и давали им конкурентное преимущество перед другими торговцами.

Правители государств, расположенных на побережье Средиземного моря, предоставляли привилегии политическим единицам, морские и военные силы которых заслуживали поддержки или нейтралитета[5]. Подобное обеспечение поддержки или соблюдение нейтралитета было распространено в XI в. вследствие упадка мусульманских и византийских военно-морских сил, доминировавших в Средиземноморье. В результате в деле получения привилегий и коммерческого успеха за границей торговцы зависели от способности и мотивации государства обеспечивать необходимую военную мощь.

В XI в. в Генуе не было государства, которое могло бы организовать силы для защиты городских торговцев от пиратства и получения для них привилегий за границей. Генуя была частью Священной Римской империи, однако по разным причинам, включая гражданскую войну в Германии, империя была не в состоянии предоставить генуэзцам морскую или военную поддержку[6].

[4] Подъем Генуи, как и Северной Италии в целом, не может быть объяснен только технологическими и экономическими факторами [Pryor, 1988; Reynolds, 1929, 1931; Krueger, 1987; Greif, 2004a].

[5] См.: [Heyd, 1868, 1885; Lopez, 1938; Luzzatto, 1961, p. 73ff.; Hicks, 1969, p. 49–50; Хикс, 2003, с. 73–74; Day G., 1988, p. 5–6; Jacoby, 1997; Greif, 2004a].

[6] См.: [Tabacco, 1989, chap. 4; Schumann, 1992, chap. 4; Airaldi, 1983].

Жители Генуи постарались извлечь выгоды от политической самоорганизации и мобилизации своих собственных военных и морских ресурсов. Они многое выиграли от адекватного управления (политической) транзакцией, т.е. от мобилизации экономических и военных ресурсов для извлечения выгоды из предоставления общественного блага в форме общественного порядка и привилегий. Действительно, вскоре после 1096 г. генуэзцы политически самоорганизовались и учредили коммуну — добровольную ассоциацию с временной присягой. Во главе коммуны стояли консулы, выбиравшиеся в *parlamentum* (собрание всех генуэзцев с «полными правами») на ограниченный период времени [Annali, 1099, vol. I, p. 9][7].

Исторические хроники раскрывают экономическую мотивацию, лежавшую за этим общественным договором. Консул должен был принести клятву «не преуменьшать ни честь города, ни его прибыли» и трудиться ради «города, его движимого и недвижимого имущества» [CDG, vol. I, no. 20][8]. Генуэзцы послали флот и армию в первый крестовый поход [Annali, 1101–1102, vol. I, p. 20–21]. Учреждение коммуны и вступление в нее было мотивировано экономическими соображениями. Это нашло отражение в том факте, что высшим наказанием за отказ от участия в ее деятельности было исключение из заморской торговли [CDG, vol. I, no. 285].

При оценке эффективности коммуны для поддержки генуэзской экономики необходимо выявить институциональные основания, порождавшие поведение политических деятелей Генуи. Этому способствует, как я утверждал в главе VII, выявление институциональных элементов, унаследованных из прошлого, которые могут обладать эффектами среды, координации и включения по отношению к этим институтам. В случае Генуи кланы и их убеждения и нормы были институциональными элементами, вокруг которых складывались новые институты.

К концу XI в. вследствие долгого периода упадка центральной власти кланы стали в Северной Италии важными экономическими, социальны-

[7] См.: [Hyde, 1973, p. 29–52; Donaver, 1990 [1890]; Lopez, 1937; Vitale, 1951, p. 17; 1955, vol. 1, p. 3ff.; de Negri, 1986, p. 232–234; Hughes D., 1978; Day G., 1988, p. 72–73]. Епископ Генуи (позднее архиепископ) потерял свою фактическую политическую автономию вскоре после того, как была основана коммуна [Epstein S.A., 1996, p. 33–34].

[8] О генуэзском консулате см.: [Vitale, 1955; de Negri, 1986; Pertile, 1966; S.A. Epstein, 1996]. У Уэйли [Waley, 1988, p. 35ff.] дано общее обсуждение городов-государств Северной Италии. Выбор республиканской системы, управляемой выборными консулами, мог отражать идеи и убеждения, унаследованные от Рима. «К концу XI в. жители городов Италии обладали достаточным классическим образованием и юридической культурой, чтобы считать себя римским народом, находящимся под угрозой, чтобы называть своих выборных чиновников консулами и претендовать на право самоуправления как свое законное наследие» [Hearder, Waley, 1963, p. 43].

ми и политическими образованиями [Herlihy, 1969, p. 174–178]. Два наместнических клана Манечиано и Кармадино играли в Генуе особенно важную роль. Эти кланы, ведущие свое происхождение от феодального наместника этой территории в X в., обладали экономическими и военными ресурсами для построения в Генуе государства. На раннем этапе развития коммуны они обладали ресурсами для организации широкомасштабных пиратских рейдов и получения коммерческих привилегий за границей[9]. Коммуна получала более масштабные привилегии, только когда эти кланы сотрудничали и мобилизовали для этих целей свои ресурсы.

Исторические хроники свидетельствуют, что члены этих кланов усваивали нормы и разделяли убеждения феодальной эпохи. В те времена знать стремилась стать независимыми властителями, правящими в отдельной местности; военную силу они считали легитимным средством достижения данной цели. Разные представители генуэзской знати становились независимыми властителями за пределами Генуи, зачастую опираясь на силу их собственных кланов [Greif, 1998c, 2004a].

В какой степени эти институциональные элементы подрывали коммерчески выгодную кооперацию в Генуе? Поскольку кланы мобилизовывали свои ресурсы ради получения прибыли, то если какой-либо из них не ожидал от этого выгоды для себя, то и мобилизацией занимался неохотно.

В отсутствие принуждения к выполнению обязательств со стороны третьих лиц и верности этим обязательствам, делающего такое принуждение возможным, распределение прибылей, о котором есть договоренность *ex ante*, должно быть самоподерживающимся *ex post*, хотя кланы могут прибегнуть к силе, чтобы нарушить соглашения. Ограничивала ли потребность в самоподдерживаемости коммерческую экспансию Генуи?

## 2. МОДЕЛЬ ВЗАИМНОГО СДЕРЖИВАНИЯ

Для решения этих вопросов может оказаться полезной модель взаимного сдерживания. (Подробная модель приведена в Приложении VIII.1.) Предположим, что в соответствии с историческими свидетельствами имеются

[9] Относительно генеалогии этих кланов см.: [Olivieri, 1861; Belgrano, 1873, tables XIX–XXVI and XIX ff.; Byrne, 1920, p. 200–201; Cardini, 1978; Day G., 1988, p. 74]. Клан Манечиано включал в себя семейства Спинула, Кастро, Эмбриаки, Брускус и Вичекоме. Клан Кармадино включал семейства Пипер, Узузсмарис, Лузис и Кармадино. Третий наместнический клан Генуи, делле Изоле [Belgrano, 1873, table XXXVIII], не был политически активен. Другие кланы вступали в союз с данными кланами, а иногда даже брали лидерство. Таким образом, эти кланы часто оказывались в центре политических фракций. Для простоты я опускаю здесь эти вопросы, они подробно рассматриваются в: [Greif, 2004a].

два бессрочно существующих клана и что в начале периода каждый клан решает, сотрудничать или не сотрудничать в пиратстве. Эти решения принимаются одновременно. Пиратские рейды не могут быть направлены против государственного образования, от которого Генуя уже получила привилегии. (Привилегии давались, чтобы предотвратить такие рейды; достоверность обещаний Генуи не устраивать подобные рейды в будущем достигалась способом, который будет подробно описан далее.) Это подразумевает, что выгода от кооперации в пиратстве уменьшалась с увеличением числа привилегий. Торговля на дальние расстояния была ключом к экономическому процветанию. Чтобы показать это, модель постулирует: валовый доход увеличивается вместе с ростом привилегий.

Независимо от того, сотрудничали кланы или нет, они делили друг с другом доходы от сотрудничества при пиратстве и от привилегий для Генуи, хотя, возможно, не поровну. Получив этот доход, каждый клан *по очереди* решал, какую его часть направить на невозвратные инвестиции в военную силу (они продолжались до тех пор, пока не приходил черед этого клана снова инвестировать в следующий период)[10]. Прежние инвестиции в военную силу становились устаревшими, как только делалась новая инвестиция (таким образом, военная сила второго клана, который делал инвестиции в определенный период, по-прежнему преобладала, когда инвестирующий первым клан принимал решение). Военная сила, информация о которой была общедоступной, могла использоваться для защиты своего клана или для нападения на чужой, чтобы получить контроль над городом. Сразу же после инвестирования в военную силу клан мог решить, нападать ему на другой клан или нет[11].

Нападение обходится дорого. Если ни один из кланов не нападает, каждый получает выигрыш, равный доле дохода за вычетом расходов на военную силу, и эта игра повторяется[12]. Если клан нападает, вероятность победы каждого клана возрастает в зависимости от его относительной военной силы. Победивший клан становится контролирующим, ему достается весь будущий доход от привилегий, но оба клана теряют прибыли от будущего совместного пиратства.

[10] Предполагается, что инвестиции продлятся один период, потому что они поддерживали клановую сеть патронажа. Для простоты я буду игнорировать военные инвестиции в пиратство.

[11] Следующие друг за другом ходы рассматриваются в работе Пауэлла [Powell, 1993] о взаимном сдерживании. Допущение сделано для того, чтобы показать, что ходы клана очевидным образом не являются скоординированными.

[12] Последующий анализ подкрепляется, если сделать какое-либо из следующих исторически обоснованных допущений: клан получает нематериальные выгоды от приобретения контроля над городом, а побежденный клан получает положительную ценность продолжения.

На протяжении многих лет после ее создания коммуна была мирной. Таким образом, имеются исторические основания для того, чтобы сначала рассмотреть совершенное равновесие в подыгре, при котором не происходят межклановые конфликты. Для этого также есть теоретические основания, поскольку мы заинтересованы в понимании того, препятствовала ли клановая структура Генуи построению государства, которое бы эффективно поддерживало политический порядок.

Изучение множества совершенных по подыграм равновесий, при котором кланы не нападают друг на друга, указывает на то, что взаимное сдерживание может поддерживать мир между кланами. При равновесии с взаимным сдерживанием каждый из кланов удерживает от нападения на другой клан самоподдерживающаяся убежденность в том, что с учетом военной силы другого клана нападение не окупит затраты на него и ожидаемые потери от воздержания от совместных пиратских действий в будущем[13].

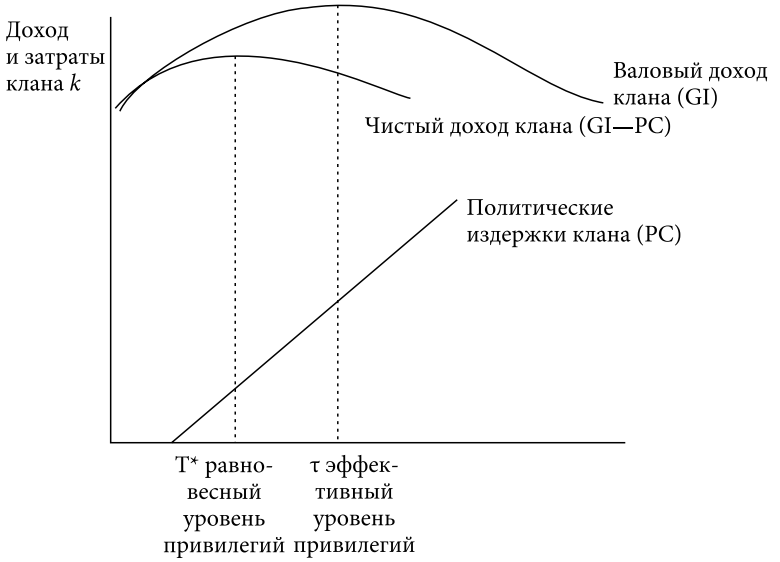



РИС. VIII.1. Равновесие и эффективный уровень привилегий

Любопытно, что мир, основанный на равновесиях с взаимным сдерживанием, лишает стимула приобретать привилегии. Чтобы показать, отчего это происходит, я расширю мою модель так, чтобы она позволяла определять количество привилегий эндогенно. В частности, поскольку приобретение привилегий требовало от кланов сотрудничества, я вы-

[13] Могут преобладать множественные равновесия со взаимным сдерживанием, каждое из которых влечет за собой разное распределение прибыли от пиратства и привилегий.

двигаю гипотезу, что число привилегий — это наибольшее количество, которое оба клана согласились приобрести, а затем задаюсь вопросом, не меньше ли оно их эффективного (максимизирующего совместный доход) количества.

Анализ этой игры указывает, что при равновесии со взаимным сдерживанием мир достигается в ущерб экономическому процветанию. Количество привилегий, приобретение которых каждый считает оптимальным, если равновесия со взаимным сдерживанием характеризуются положительными инвестициями в военную силу, меньше эффективного количества привилегий (теорема VIII.1). Рассматривая возможность приобретения еще одной привилегии, клан должен учитывать связанные с нею дополнительные расходы (политические издержки), требующиеся для обеспечения сдерживания. При прочих равных условиях дополнительная привилегия увеличивает выгоду каждого клана от нападения на другой клан.

Захват власти приносит большую пользу, но ведет к потерям вследствие отказа от будущего сотрудничества в пиратстве. Следовательно, инвестиции в военную силу, требовавшиеся для удержания другого клана от нападения до получения этой дополнительной привилегии, становятся недостаточными[14].

Таким образом, оптимальным количеством привилегий для каждого клана является не то, которое уравнивает предельную экономическую выгоду с предельными экономическими издержками (которые для простоты я считаю нулевыми). Оптимальное для клана количество привилегий, т.е. количество, максимизирующее чистый доход, уравнивает предельные экономические издержки с суммой предельных экономических и политических издержек.

Равновесие со взаимным сдерживанием с эффективным количеством привилегий максимизирует *валовой* выигрыш каждого клана, но не максимизирует *чистый* выигрыш (рис. VIII.1). Равновесие со взаимным сдерживанием с меньшим количеством привилегий является для клана оптимальным. При таком равновесии предельная экономическая выгода от дополнительной привилегии равна предельным политическим и экономическим издержкам. Этот результат имеет место всегда, когда равновесие со взаимным сдерживанием при эффективном уровне привилегий требует положительных военных инвестиций[15].

[14] Клан больше выигрывает и больше теряет, если нападает на другой клан после получения дополнительных привилегий. В тех случаях, когда клану было прежде безразлично, нападать или нет (как на то указывает потребность другого клана сдерживать атаки, поддерживая свою военную силу), при прочих равных условиях определяющую роль будет играть рост прибыли.

[15] Аналитически такой результат выполняется только при эффективном уровне привилегий. Для простоты изложения, однако, на рис. VIII.1 этот результат представлен как выполняющийся повсюду.

## 3. КОНСУЛЬСКАЯ СИСТЕМА, 1099–1154 ГГ.

Если равновесие с межклановым взаимным сдерживанием действительно преобладало, его институциональные основания отражали эффекты координации и включения прошлых институциональных элементов. Более того, модель подсказывает, что подъем эффективного государства подрывается неспособностью кланов исполнять обязательства по отношению друг к другу. Так ли это было? Подтверждают ли эмпирические свидетельства предсказания представленных здесь моделей? В данном разделе рассматриваются такие свидетельства и устанавливается, что возникновению эффективного государства в Генуе в период с 1099 по 1154 г. препятствовала неспособность кланов города исполнять обязательства по отношению друг к другу.

Анализ предсказывает, что в случае преобладания равновесия со взаимным сдерживанием генуэзская экономика будет склоняться в сторону пиратства, а не в сторону основанной на привилегиях торговли, несмотря на контрактный характер Генуэзской коммуны и прибыльность торговли на дальние расстояния.

Действительно, путешественник-современник Вениамин Тудельский отмечал, что «генуэзцы — властители моря: они строят лодки, называемые галерами, на которых отправляются повсюду для грабежа и добычи, и все награбленное и добытое привозят в Геную» [Tudela B., 1987, p. 62; Тудельский В., 2004, с. 74][16]. Торговля, основанная на привилегиях, по словам Джеральда В. Дея, «развивалась необыкновенно медленно» [Day, 1980, p. 6]. Каффаро, современный генуэзским анналам автор, приписывал эту медлительность отсутствию у кланов стимула мобилизовать свои ресурсы. По его словам, «город спал и страдал от апатии, и был подобен кораблю, блуждающему по морю без кормчего» [Annali, 1154, vol. I, p. 48].

Сравнение истории Генуи с историей Пизы, менее крупного соседа Генуи на юге, дает более ощутимое свидетельство того, что генуэзцы приобрели меньше привилегий, чем было возможно и выгодно, из-за необходимости обеспечивать самоподдерживающийся политический порядок[17]. Как и в Генуе, в Пизе коммуна была основана в конце XI в., но к 1154 г. она уже приобрела привилегии по всему Средиземноморью от Византии до Испании. Генуя в это время имела привилегии только в государствах, участвовавших к крестовом походе, на Сардинии, в Барселоне и, возможно, в Валенсии, а также в некоторых княжествах Прованса.

[16] Отто, эпископ Фрайзинга, заметил, что сила генуэзцев была в «войне на море» [Annali, 1152–1158, p. 126]. Касательно свидетельств пиратства см.: [Ibid., 1133–1134, 1137–1138, 1147–1149, vol. I, p. 36, 38, 105–119; CDG, vol. I, no. 75].

[17] По истории Пизы см.: [Heywood, 1921; Duffy, 1903; Rossetti et al., 1979].

Нет никаких признаков того, что Генуя имела какие-либо привилегии в важных торговых областях Византии, Египта, Сицилии или Северной Африки[18].

Это различие не может быть отнесено на счет экзогенных факторов, таких как возможности, география или материальная обеспеченность. Местоположение Пизы было не лучше, чем у Генуи, и на протяжении всего XII в. население Пизы составляло не более 60% от населения Генуи [Bairoch et al., 1988]. Различие между Генуей и Пизой не может быть также отнесено на счет «преимущества первопроходца», т.е. того факта, что пизанцы начали приобретать привилегии раньше, чем генуэзцы. Вопрос в том, почему Пиза вступила на этот путь первой, а не в том, что кажется результатом этого действия.

Если в Генуе торговая экспансия тормозилась взаимным сдерживанием кланов, то в Пизе этого не происходило. Взаимное сдерживание подавляет стимулы для приобретения привилегий. Это находит подтверждение в том, что в государственной жизни Пизы доминировал один клан, Висконти, в который входили три семейства. До 1153 г. этому клану принадлежало 65% известных лидеров Пизы (консулов и вице-консулов). Почти каждый год один или несколько членов клана возглавляли коммуну, а консулы в Пизе имели право назначать своих преемников [Rossetti et al., 1979; Christiani, 1962][19]. В Пизе Висконти могли приобретать привилегии, не задумываясь о том, как они скажутся на балансе военных сил внутри коммуны.

Внутренний мир господствовал в Генуе с 1099 по 1154 г. Однако еще в 1143 г. кланы делали большие вложения в строительство крепостных сооружений для защиты друг от друга [CDG, vol. I, no. 128]. Они покупали землю и строили на ней стены и сооружения, создавали укрепленные анклавы с оборонительными башнями[20]. Каждый клан создавал сети

[18] Пиза имела привилегии на Корсике (с 1091 г.), на Сардинии (до 1118 г.), в государствах — участниках крестового похода (с первого крестового похода), в Византии (с 1111 г.), в Испании (в Каталонии с 1113 г. и в Алмерии с 1133 г.), в Северной Африке (в Боне, Триполи, Сфаксе и Бугии с 1133 г.), в Египте (включая базар в Каире с 1153 г. и базар в Александрии, где она приобрела права гораздо раньше), а также, вероятно, в нескольких княжествах в Провансе (с 1113 г.) [Heywood, 1921, p. 46–82, 108–15]. Касательно привилегий Генуи см.: [CDG, vol. I; Annali (за разные годы), vol. I]. В 1116 г. некоторые генуэзские консулы получили частные привилегии на Сицилии [CDG, vol. I, no. 27].

[19] Записи о консульских должностях неполны. В любом случае ежегодно до 1155 г. в консульском совете был один или более консулов от клана Висконти [Heywood, 1921, p. 8, 253–254; Waley, 1988, p. 35–36].

[20] См.: [Giovanni Scriba, 1154–1164, nos. 342, 505; Krueger, 1957, p. 270–271; Hughes D., 1977, p. 99–100; 1978]. Путешественник того времени Вениамин Тудельский (1159–1173), посетивший Геную между 1159 и 1173 гг., описывал использование башни в межклановом конфликте [Tudela B., 1987, p. 62]. О причинах того, почему другие кланы тоже строили башни, см.: [Greif, 2004a].

«клиентов», которые предоставляли военную и политическую помощь в обмен на экономическое и политическое покровительство[21].

Это внешне расточительное поведение в период мира было логичным, если отношения между кланами регулировались равновесием со взаимным сдерживанием. Кланы инвестировали ресурсы для поддержания межклановой военного баланса. По мере роста богатств Генуи каждому клану приходилось больше инвестировать в поддержание такого баланса.

Хорошо сохранившаяся информация о консульских должностях в Генуе позволяет определить степень, в которой кланы мобилизовали свои ресурсы, чтобы заработать привилегии. Консулов избирали члены генуэзской коммуны, большинство из которых не были членами или клиентами ведущих кланов. Количество и военные способности этих скромных генуэзцев делали их политически значимой силой. Это отражено, например, в их праве утверждать решения по налогообложению [CDG, vol. I, no. 111]. Экономические интересы этих членов коммуны благоприятствовали расширению торговли, основанной на привилегиях. Однако на раннем этапе развития коммуны эти генуэзцы были слишком слабы (организационно, экономически, в военном и политическом отношении), чтобы добиваться данной цели без руководства и ресурсов основных генуэзских кланов. С мнением кланов считались при избрании консулов, и, учитывая их интересы, регулярное участие в консулате ожидалось только от тех кланов, которые были готовы мобилизовать свои ресурсы для получения привилегий.

Если это так, то гипотеза о том, что межклановые отношения регулировались равновесием со взаимным сдерживанием, подсказывает, что первоначально представители двух основных генуэзских кланов служили бы в консулате совместно. Теоретически, пока количество привилегий ниже того, которое каждый клан считает оптимальным ($T^*$ на рис. VIII.1), оба клана будут считать мобилизацию для приобретения больших привилегий выгодной. Как только отдельный клан достигает оптимального количества привилегий, он прекращает сотрудничество в мобилизации ресурсов. Данный институт мешал такому клану вести политику, направленную на увеличение благосостояния. Следовательно, он не будет представлен в консульском совете.

Асимметрия в оптимальном количестве привилегий для клана, в свою очередь, будет преобладать с большей вероятностью, если выгода от существующих привилегий также распределяется асимметрично. Чтобы понять, почему так происходит, рассмотрим для простоты случай, когда один клан экспроприирует всю ренту от существующих при-

[21] См.: [Annali, 1164, vol. II, p. 16; 1179, vol. II, p. 192; 1192, vol. II, p. 227].

вилегий, но не экспроприирует ничего от новых[22]. Выигрыш этого клана будет уменьшаться по мере приобретения новых привилегий, потому что ему придется увеличивать свои инвестиции в военную силу, чтобы сохранять сдерживание[23].

Подтверждают ли исторические свидетельства эти предсказания? Сотрудничали ли первоначально генуэзские кланы? Прекращал ли клан, получавший больше от существующих привилегий, мобилизацию своих ресурсов? Исторические свидетельства указывают, что в действительности так и было. В период 1102–1105 гг. члены обоих кланов — Манечиано и Кармадино служили в консульском совете. Их совместная мобилизация ресурсов для приобретения привилегий отражена в официальных документах[24]. Примерно в это же время Генуя приняла участие в первом крестовом походе, тем самым получив привилегии на Востоке[25].

После первоначального приобретения привилегий сотрудничество прекратилось до 1154 г. (хотя действия Пизы показывают, что приобретение дополнительных привилегий было выгодным). Манечиано доминировали в консулате до 1122 г., Кармадино лидировали в нем с 1123 по 1149 г. (табл. VIII.1)[26].

[22] Формально, согласно теореме VIII.1, $\lambda^k$ равно 1 по отношению к существующим привилегиям и 0 по отношению к дополнительным привилегиям.

[23] Формально при использовании системы представления, разработанной в Приложении VIII.1, увеличение валового дохода предполагает более высокие инвестиции в военную силу (т.е. из $ICC^k$ следует, что $\partial\psi^{-k} / \partial(I(T) + R(T)) > 0$), и, таким образом, более высокие инвестиции клана $-k$ побуждают клан $k$ увеличивать число своих сторонников (т.е. из $ICCk$ следует, что $\partial\psi^{k} / \partial\psi^{-k} > 0$). Отказ от сотрудничества в приобретении привилегий является оптимальной стратегией для клана, который предпочитает текущее равновесие равновесию с большим количеством привилегий и в то же время равновесие с большим количеством привилегий конфронтации.

[24] См.: [CDG, vol. I, nos. 24, 30]. В этот период Генуя также отправляла пиратские экспедиции, но мы не знаем, происходила ли совместная мобилизация ресурсов этих двух кланов именно с этой целью.

[25] Касательно завоевания генуэзцев см.: [Caffaro, Libro della Liberazione delle Citt'a d'Oriente // Annali, vol. I. p. 155–160]. Клан Манечиано получил за это время больше консульских мест, чем любой другой клан. Идо де Кармадино, член клана Кармадино, был консулом в 1102–1105, 1118 и 1119 гг. (табл. VIII.1). Касательно союзов клана Идо см.: [Belgrano, 1873; Day G., 1988, p. 71]. О привилегиях см.: [CDG, vol. I, nos. 15, 16, 17]. Обсуждение этого периода можно найти в: [Heyd, 1885, 1, p. 149–150; Byrne, 1920, 1928; Day G., 1984].

[26] До 1122 г. Манечиано имели больше консульских мест, чем любой другой генуэзский клан (18% от общего числа). После 1122 г. больше консулов, чем все остальные, дал клан Кармадино (13% от общего числа). Этот переход господства от Манечиано к Кармадино был связан с более широкими изменениями в составе консульского совета, указывая на то, что когда один из этих кланов лидировал в консульском совете, более мелкие кланы из его сетей патронажа тоже в нем заседали.

ТАБЛИЦА VIII.1. Иерархия семейств или кланов,
которые в общей сложности имели не менее 50% консульских мест

| Семейство или клан | 1099–1122 | 1123–1149 |
|---|---|---|
| Манечиано (клан) | 1 | |
| Рустико (семейство) | 2 | |
| Платеалонга (семейство) | 3 | |
| Руфус (семейство) | 4 | |
| Родза (семейство) | 5 | |
| Педикула (семейство) | 6 | |
| Кармадино (клан) | | 1 |
| делла Волта (клан) | | 2 |
| Каскифеллоне (семейство) | | 3 |
| Маллонус (семейство) | | 4 |
| Гонтардус (семейство) | | 5 |
| Белламутус (семейство) | | 6 |
| Количество консулов | 102 | 111 |

ПРИМЕЧАНИЕ: Результаты не зависят от выбора лет [Greif, 2004a].
ИСТОЧНИК: [Annali (за разные годы); Olivieri, 1861].

То, что Манечиано практически забросили консулат после 1122 г., согласуется с гипотезой относительно равновесия со взаимным сдерживанием, если они также получали непропорциональную выгоду от существующих привилегий. Действительно, после первого крестового похода члены клана Манечиано остались управлять генуэзскими портами, кварталами и городами на Востоке от лица коммуны. Со временем они де-факто получили контроль над этими территориями. На протяжении всего XII в. они укрепляли свою независимость, отказываясь платить ежегодный откуп Генуе или возвращать капиталовложения коммуне для их нового инвестирования[27]. Мотивация приобретать новые привилегии для Генуи у Манечиано была слабой. Генуя ответила передачей консульской должности Кармадино.

Если передача консульской должности Кармадино отражала иные стимулы для получения привилегий (в силу того, что привилегии на Востоке контролировались кланом Манечиано), значит, была вероят-

[27] См.: [Annali, 1099, vol. I (также цитируемые в: [CDG, vol. I, no. 9]); CDG, vol. I, nos. 47, 170, 246–248]. См. обсуждение в: [Heyd, 1868, 1885; Rey, 1895; Byrne, 1920, p. 202–205; 1928; Cardini, 1978; Face, 1952].

ность, что Кармадино попытаются завоевать новые привилегии в западном Средиземноморье. В действительности так и произошло, хотя торговля с Востоком была более прибыльной. Это дает другое объяснение загадочному сдвигу в политике Генуи, участвовавшей в первом (около 1099 г.), но не во втором (1147–1149 гг.) крестовом походе.

Вместо того чтобы послать свою армию и флот на восток, генуэзцы послали их на запад зарабатывать привилегии в Испании. Политика Генуи зависела от того, кто контролирует консулат, Кармадино или Манечиано: Кармадино концентрировали свое внимание на Западе, потому что Манечиано де-факто контролировали привилегии Генуи на Востоке. Без поддержки Манечиано Генуе не удалось приобрести в этот период существенных новых привилегий. Этот результат согласуется с утверждением о том, что приобретение привилегий требовало сотрудничества между кланами[28].

Таким образом, при консулате самоподдерживающееся генуэзское государственное образование имело три основные характеристики. Во-первых, убеждения, связанные со взаимным сдерживанием, регулировали отношения между двумя наместническими кланами. Каждый из кланов удерживали от нападения на другой клан издержки, связанные с военной силой другого клана, и упущенная выгода от будущих совместных пиратских набегов.

Во-вторых, консульская система сама по себе была средством координации поведения кланов через их представителей и мобилизовала ресурсы рядового генуэзца на поддержку политики Генуи.

В-третьих, эта консульская система поддерживала мир и политический порядок, жертвуя торговой экспансией. Поскольку приобретение привилегий уменьшало прибыли от будущего совместного пиратства, оно влекло за собой политические издержки — либо нарушение политического порядка, либо дополнительные военные расходы для каждого клана на поддержание баланса. Следовательно, в этот период было получено слишком мало привилегий; город-государство Генуя был не более чем «координирующим государством», которое не контролировало кланы.

## 4. ЭКЗОГЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ПОДРЫВ И ПРОВАЛ ИНСТИТУТОВ, 1154–1194 ГГ.

Основные генуэзские кланы попали в ловушку институционального равновесия с низким уровнем привилегий. Однако после 1154 г. они вернулись к сотрудничеству в получении привилегий. Изменение превратило эконо-

[28] См.: [Annali, 1143, vol. I, p. 41; CDG, vol. I, nos. 122, 124, 125]. О неудачной экспедиции в Испанию см.: [Caffaro. Storia della Presa di Almeria e di Tortosa // Annali, vol. I] и [Krueger, 1949].

мику Генуи в основанную на привилегированной торговле. Теоретически такое возобновление сотрудничества могло случиться даже в отсутствие институциональных изменений, если бы генуэзцы столкнулись с неожиданным изменением параметров — например, с ростом внешних военных угроз, уменьшающим ценность позиции контролирующего клана (сокращая выигрыш от победы в межклановой военной конфронтации)[29]. Такое уменьшение предполагает, что теперь для обоих кланов оптимальным является равновесие со взаимным сдерживанием при большем количестве привилегий. Интуиция подсказывает, что угроза сдвигает линию чистого дохода клана на рис. VIII.1 вверх (теорема VIII.2).

Итальянцы эпохи зрелого Средневековья признавали, что внешняя угроза может способствовать сотрудничеству. Миланский хронист XI в. заметил, что когда его сограждане «лишены внешнего врага, они обращают свою ненависть друг на друга» [Waley, 1988, p. 117]; схожее замечание применительно к современному контексту см.: [Riker, 1964]. Идея здесь другая: внешняя угроза создает возможность сотрудничества по иным направлениям, нежели (совместная) борьба с этой внешней угрозой.

В 1154 г. Генуя столкнулась с неожиданной внешней угрозой со стороны германского императора. В тот год восшествие на престол Фридриха I Барбароссы положило конец гражданской войне в Германии. Император, который был де-юре правителем Генуи, перешел через Альпы с большой армией, недвусмысленно продемонстрировав свое намерение восстановить контроль над городами Северной Италии[30]. Относящийся к тому времени рисунок в Annali, изображающий уничтожение Барбароссой города Тортона в 1155 г., указывает на то, как генуэзцы воспринимали намерения императора. Вскоре они начали возводить стены вокруг своего города[31].

Если взаимное сдерживание мешает межклановому сотрудничеству в приобретении привилегий, теория подсказывает, что новая внешняя угроза должна привести к межклановой мобилизации ресурсов для получения привилегий. И действительно, в 1154 г. члены кланов Манечиано и Кармадино впервые за 49 лет вместе заседали в консульском совете. В период 1154–1162 гг. у двух кланов было примерно одно и то же число консульских мест [Annali (за разные годы); Olivieri, 1861]. Более того, оба клана были совместно и напрямую вовлечены в приобретение привилегий.

[29] Для простоты анализ базового равновесия со взаимным сдерживанием не принимает во внимание этот вопрос.

[30] См.: [Munz, 1969, p. 119–120; Waley, 1988, p. 88–97; Freising O., 1152–1158, p. 126–128].

[31] См.: [Annali, 1154, 1155, 1158, 1159, vol. I]. Сдерживание внешней угрозы необязательно было незатратным, как это постулируется в данной модели, но включение таких затрат не изменило бы основные результаты этой модели.

С 1154 по 1162 г. Генуя получила привилегии во всех трех крупнейших торговых центрах в Средиземноморье. Она подтвердила свои привилегии в государствах — участниках крестового похода и приобрела новые привилегии в Испании, Северной Африке, Византии, на Сицилии и в нескольких городах на побережье Франции[32]. В течение девяти лет после 1155 г. объем международной торговли Генуи превышал уровень этого начального года, а рекордным показателем стало его превышение в четырнадцать раз[33].

История подтверждает наличие связи между внешней угрозой, совместной мобилизацией и торговой экспансией, на которую указывает гипотеза о центральной роли и следствиях взаимного сдерживания при консульской системе. Большая внешняя угроза увеличивала количество привилегий, для которых политический порядок был самоподдерживающимся, а также оптимальное количество привилегий каждого клана. Внешняя угроза заменяла ценность доходов от будущего совместного участия в пиратстве и снижения доходов от захвата города, который произошел бы при продолжении взаимного сдерживания в Генуе. Таким образом, внешняя угроза делала возможным структурное превращение экономики Генуи из основанной на пиратстве в основанную на привилегированной торговле[34].

При кажущейся внешней успешности консульская система была самоподрывающейся. Она подразумевала эндогенные изменения различных квазипараметров, делавших равновесие со взаимным сдерживанием самоподдерживающимся при более узком круге параметров. Дополнительные привилегии сокращали круг параметров, при которых взаимное сдерживание было равновесием. Более того, консульская система не снижала политическую или экономическую значимость кланов. Напротив, взаимное сдерживание укрепляло клановую структуру Генуи, побуждая кланы к наращиванию военной силы и укреплению внутренней организации. Консульская система была построена на клановой структуре и усиливала ее. Благосостояние индивида зависело от силы его клана, в особенности по причине ожиданий, что другие кланы также будут стремиться обеспечивать выгоду своих членов[35]. «Вме-

[32] См.: [Annali, 1155–1161, vol. I; CDG, vol. I, nos. 266, 268, 269, 270, 271; Krueger, 1949, p. 127–128; Lisciandrelli, 1960, p. 11–12; Byrne, 1920; Vitale, 1955, 1, p. 36–38; de Negri, 1986, p. 275–281; Day G., 1988, p. 86–99].

[33] Данные основываются на документах Джованни Скриба — единственном сохранившемся картулярии тех времен. Ни одного картулярия за период до 1155 г., равно как и за годы сразу после 1164 г., не сохранилось.

[34] Однако пиратство продолжалось (см.: [CDG, vol. III, nos. 104–107]).

[35] В исторических хрониках редко описываются внутренние трения в кланах, хотя иногда они имели место. Например, в мае 1144 г. Уго Эмбриако поклялся не совершать никаких враждебных действий против Виллелмуса Эмбриако и вести себя дисциплинированно, чтобы восстановить добрые отношения между ними [Ibid., vol. I, no. 133].

сто того чтобы ослаблять семейные узы, городские союзы, наоборот, их усиливали... родственные связи определялись с большей четкостью, все последовательнее по мужской линии, и к ним все чаще обращались» [Hughes D., 1978, p. 107].

Индивиды могли социализироваться в первую очередь как члены клана и уже во вторую — как граждане Генуи. В частности, консульская система мотивировала кланы прививать норму использования силы для своей защиты и допустимости использования насилия для достижения политических и экономических целей. Равновесие со взаимным сдерживанием по определению основывается на взаимном сдерживании: ожидаемая резкая реакция оппонента увеличивает ожидаемую ценность использования против него насилия. Таким образом, данный институт укрепляет культуру насилия.

Этот подрывной процесс особенно бросался в глаза, когда вдруг начинало казаться, что внешняя угроза отступила навсегда. В 1162 г. Барбаросса казался сильным, и Генуя согласилась предоставить ему флот для завоевания Сицилии в 1164 г. Однако в том же году в Германии возобновилась гражданская война, а в Ломбардии была основана Веронская лига для борьбы с императором. Флот, выделенный генуэзцами для сицилийской кампании, был в готовности. Однако, к их очевидному удивлению, император с армией так и не появился [Annali, 1162, vol. I, p. 88–90; 1164, 1165, vol. II; CDG, vol. I, no. 308; vol. II, nos. 3–5].

К 1164 г. внешняя угроза для Генуи больше не оказывала давления на кланы, уменьшая прибыльность победы в межклановом конфликте. В то же время Генуя теперь имела больше привилегий, чем в прошлом, из чего следовало, что теперь контролировать консульский совет было выгоднее, чем в 1155 г.

Теоретически ослабление внешней угрозы и большие выгоды от контроля над консульским советом подразумевали более высокий выигрыш от занятия позиции ведущего клана. Иными словами, изменение экзогенного параметра привело к изменению количества привилегий — квазипараметра. Изменение квазипараметра означало, что, когда экзогенный параметр вернулся к своему первоначальному уровню, возвращение к предшествующему институту стало неосуществимым. Более высокий уровень привилегий предполагает меньшее множество параметров, для которых взаимное сдерживание является равновесием (Приложение VIII.2) при данном распределении прибылей от привилегий между кланами. Этого бы не произошло, если бы консульская система изменила другие квазипараметры, такие как установление идентичности членов клана или их сети патронажа, чтобы усилить себя. На самом деле консульская система оказывала на эти квазипараметры противоположное воздействие.

Если равновесия со взаимным сдерживанием больше не существует (для данного распределения дохода между кланами), модель предсказывает, что кланы вступят в военную конфронтацию друг с другом. Этот вывод качественно не меняется, если модель расширяется таким образом, чтобы межклановое разделение дохода определялось эндогенно. Такая модель должна включать возможность того, что если конкретного равновесия со взаимным сдерживанием больше не существует, один из кланов может счесть более выгодным согласиться на меньшую долю дохода, избегая издержек, связанных с военной конфронтацией.

Проблема в том, что распределение дохода, для которого существует другое равновесие со взаимным сдерживанием, вряд ли будет приемлемым для обоих кланов[36]. Новое распределение должно быть одновременно приемлемым для обоих кланов *ex ante* и самоподдерживающимся *ex post*, несмотря на связь между доходом и военной силой. Если, например, клан 1 сочтет выгодным для себя пойти на конфронтацию при существующем распределении дохода, он не примет нового распределения, которое оставляет за ним более низкую долю дохода.

Однако клан 2 не согласится ни с каким новым распределением, которое даст ему настолько низкую долю дохода, что он предпочел бы военную конфронтацию. Нового распределения, приемлемого *ex ante* и самоподдерживающегося *ex post*, может вообще не существовать, особенно с учетом связи между доходом и военной силой. Любое распределение, при котором клан 1 получает большую долю дохода, увеличит его военную силу по сравнению с кланом 2. Следовательно, хотя клан 1 меньше выигрывает от конфронтации с учетом нового распределения доходов, при военной конфронтации у него может оказаться перевес.

В контексте Генуи кланы не могли восстановить равновесие со взаимным сдерживанием и вернуться к экономике, основанной на пиратстве. Клан, выступавший защитником такой стратегии, ставил бы генуэзцев в один ряд с враждебным кланом, поскольку рядовому генуэзцу была выгодна торговля.

Теория предсказывает, что кланы могли с большей вероятностью вступать в военную конфронтацию друг с другом в 1164 г., когда разразилась гражданская война. Те же самые семейства, которые делили между собой консулат в 1154–1164 гг. и сотрудничали при приобретении привилегий, сражались друг с другом в гражданских войнах[37]. Борьба происходила главным образом в 1164–1169 и в 1189–1194 гг.; в

[36] Теоретический анализ, выполненный в этом ключе, можно найти в: [Fearon, 1997].

[37] См.: [Annali (за разные годы), vol. II, p. 16, 28, 104].

1171–1189 гг. клан-победитель Манечиано получил контроль над консульской системой[38].

В анналах нашли отражение причины и размах гражданской войны. «Гражданские споры или полные ненависти заговоры и распри возникли в городе из-за взаимной зависти многих людей, которые испытывали сильное желание получить пост консулов коммуны» [Annali, 1190, vol. II, p. 219–220]. Степень борьбы была такова, что «в нашем городе зло и гражданские ссоры вспыхивали как пламя... [и] и редко можно было увидеть гражданина... который бы не ходил по городу без доспехов того или иного рода» [Ibid., 1160, vol. II, p. 63].

Гражданские войны в Генуе указывают на слабую способность консульской системы поддерживать экономику, основанную на привилегиях, в отсутствие внешней угрозы. Вместо того чтобы развивать экономику коммуны, основные генуэзские кланы боролись за распределение трофеев, полученных в результате прошлых успехов. Усиление экономического развития Генуи и установление политического порядка требовали соответствующего институционального развития.

## 5. САМОПОДДЕРЖИВАЮЩЕЕСЯ ОГРАНИЧЕННОЕ ГОСУДАРСТВО: ГЕНУЭЗСКИЙ ПОДЕСТАТ, 1194–1339 ГГ.

В 1194 г. произошло институциональное изменение, позволившее генуэзцам прекратить гражданскую войну, увеличить мобилизацию своих ресурсов и достичь нового уровня экономического процветания. В центре нового института стоял *подеста*, не являвшийся генуэзцем и управлявший городом как военный лидер и администратор обычно в течение одного года.

Понимание этого самоподдерживающегося института требует выявления нескольких ключевых факторов: агентов и обстоятельств, приведших к такой перемене; вариантов, когнитивное понимание которых имелось на данной стадии; и последствий институциональных элементов, унаследованных из прошлого. Действительно, переход к новому институту отражает процесс местного обучения, который предполагали прошлые институты, и эффекты координации и включения прошлых институциональных элементов.

[38] Касательно схваток см.: [Annali (за разные годы), vol. I, II]. Когда основные кланы сражались друг с другом, более мелкие кланы (такие как Альберицис и Родза) брали управление на себя. В период 1164–1189 гг. Генуя не теряла привилегий, но и не приобрела новых. Расширения торговли, как кажется, не происходило (Giovanni Scriba; Obertus Scriba; Guglielmo Cassinese). Слабость Генуи выразилась в том, что ей почти нанесла поражение Пиза (см. подробнее в: [Greif, 1998c, 2004a]).

Переход к подестату произошел, когда Генуя столкнулась с серьезной внешней угрозой, увеличившей расходы на соперничество для обоих кланов Кармадино и Манечиано. В 1194 г. император Генрих VI, сын Фридриха Барбароссы, потребовал, чтобы Генуя оказала ему поддержку на море при нападении на Сицилию. Невыполнение этой просьбы привело бы к охлаждению отношений с императором, поставив под угрозу претензии Генуи на привилегии на Сицилии, которые тот им пообещал. Это также позволило бы сопернику Генуи, Пизе, усилиться, получив эти привилегии. Чтобы противостоять этой внешней угрозе, не понеся при этом высоких расходов из-за отказа императору в его просьбе, генуэзские кланы должны были совместно мобилизовать свои ресурсы.

Угроза императора с большой вероятностью делала такую мобилизацию возможной. Как в 1154 г., внешняя угроза подразумевала, что совместная мобилизация была равновесием при более широком круге параметров, чем раньше. В 1154 г. угроза со стороны империи переключила генуэзцев на равновесие, при котором Кармадино и Манечиано совместно мобилизовали свои ресурсы. В 1194 г. Кармадино отказались мобилизовывать ресурсы, вышли из коммуны и заявили о готовности учредить конкурирующую коммуну [Annali, 1194, vol. II].

Как представляется, коллапс консульской системы в 1164 г. заставил их с недоверием относиться к опоре на внешнюю угрозу для поддержания политического порядка. В результате на этот раз они сделали условием своего участия институциональное изменение. Такое изменение возникло в 1194 г., когда сенешаль (агент) императора предложил, чтобы консулат принял для управления императорского подеста[39].

Идея управления городом через подеста также отражает институциональное обучение. В первой половине XII в. итальянские коммуны экспериментировали с назначением единоличного администратора для управления своими делами. После того как попытка Барбароссы управлять ими провалилась, коммуны продолжили назначать в качестве администраторов гражданских чиновников, которых называли ректорами, управляющими и подеста. Эти администраторы, связанные законом, имели в своем распоряжении полицию и судебные органы[40]. В этом отношении они походили на диктаторов в Древнем Риме [Spruyt, 1994, p. 143]. В 1190-е годы император Генрих VI использовал неместных императорских викариев или подеста для управления итальянскими городами и для обеспечения своего контроля над ними[41].

[39] См.: [Annali, 1194, vol. II, p. 231–232; Vitale, 1955, vol. 1, p. 51–55; Abulafia, 1977, p. 204–212; Day G., 1988, p. 149].

[40] См.: [Hyde, 1973, p. 100–101; Heywood, 1921, p. 262; Waley, 1988, p. 42].

[41] См.: [Day G., 1988, p. 147; Heywood, 1921, p. 214, 220].

В Генуе консулат, в котором заправляли Манечиано, генуэзская элита, согласился принять императорского подеста, и кланы Манечиано и Кармадино приняли участие в завоевании Сицилии. Однако последующие события отражают расхождение интересов императора, который стремился через подеста контролировать Геную, и самих генуэзцев, желающих сохранить свою свободу. Во время сицилийской кампании имперский подеста умер. Не посоветовавшись с императором, генуэзцы назначили нового подеста [Annali, 1194, vol. II, p. 239]. Император отказался его признать и угрожал обойтись с Генуей как со взбунтовавшимся городом [Ibid., p. 240–241]. Не испугавшись, генуэзцы успешно вступили в борьбу с ним; они продолжали назначать подеста и использовали его даже тогда, когда император от них этого не требовал.

При системе подестата Генуя наслаждалась длительным периодом относительного политического порядка, при котором кланы совместно мобилизовали ресурсы, а экономика быстро росла. В политической истории давно ведутся споры о том, как именно подеста удалось примирить и объединить Геную. Вито Витале, знаменитый историк Генуи, утверждает, что подеста был всего лишь администратором, нанятым для удовлетворения потребности в профессиональном управлении и для ограничения конкуренции за консульские места [Vitale, 1951, p. 9]. По его мнению, внутренний мир при подестате поддерживался благодаря выгодам от сотрудничества. Другие ученые, такие как Хирс [Heers, 1977, p. 206], рассматривают в качестве ключа к обеспечению сотрудничества военную власть подеста, позволявшую ему принуждать к миру соперничающие кланы Генуи.

У обеих этих позиций есть недостатки. Если подеста был просто администратором, а политический порядок поддерживался благодаря выгодам от совместной мобилизации ресурсов, почему эти выгоды не гарантировали сотрудничество при консулате? Если укреплению сотрудничества способствовала более высокая военная мощь подеста, то почему он не становился диктатором или не добивался политического контроля?

### 5.1. *Создание баланса сил*

Наем подеста был организационным изменением: он менял соответствующие межтранзакционные связи, вводя дополнительного стратегического игрока. Это изменение меняло правила политической игры в Генуе и, следовательно, набор самоподдерживающихся убеждений в центральной транзакции между генуэзскими кланами. Для понимания природы и последствий этого изменения требуется контекстуальная доработка (см. главу VII). С учетом фундаментальной асимметрии подестат, скорее

всего, инкорпорировал институциональные элементы, унаследованные из прошлого, а именно кланы и их общие нормы и убеждения.

Таким образом, мы можем разработать гипотезу о влиянии подеста, если рассмотрим игру, в которой правила и анализ признают воздействие таких институциональных элементов. Затем мы можем задаться вопросом, приведет ли введение поста подеста к межклановой кооперации и политическому порядку как равновесному исходу без установления в Генуе диктатуры (см. формальный анализ в Приложении VIII.3).

Для обеспечения межклановой кооперации и политического порядка как равновесного исхода без установления в городе диктатуры должны выполняться три условия. Во-первых, необходимо военным путем помешать подеста стать диктатором и получить политический контроль. Во-вторых, необходимо помешать ему перейти на сторону одного из соперничающих кланов[42]. В-третьих, подеста должен удерживать каждый из кланов от конфронтации с другим кланом в более широком круге ситуаций. Другими словами, подеста обязан подкреплять межклановую кооперацию.

Чтобы подеста не стал диктатором, он должен быть слишком слаб в военном отношении, чтобы бороться с генуэзскими кланами (и с генуэзцами в целом)[43]. То, что подеста был слабее, чем каждый из кланов, также удерживало его от перехода на сторону одного из соперничающих кланов. Такого рода сговор, при котором подеста предоставляет военную помощь одному клану в обмен на материальное вознаграждение, возможен, только если клан может выполнить обещание вознаградить подеста после прихода к власти.

Чем сильнее клан по сравнению с подеста, тем труднее ему сдержать такое обещание, поскольку клан никогда не заплатит подеста сумму большую, чем расходы на военную конфронтацию с ним. Чем слабее подеста, тем труднее клану сдержать свое обещание вознаградить его за сговор против другого клана. Если сумма, которую клан обещает заплатить подеста, меньше той, что он мог бы получить, не вступая в сговор, последний не является равновесным исходом.

Но как может подеста, будучи слабее, чем каждый из кланов, удерживать отдельный клан от конфронтации с другим? Ограничение военной

[42] Провалившаяся институциональная доработка (раздел 7 главы VII) после 1154 г., вероятно, заставила генуэзцев осознать эту проблему. Межклановая кооперация после 1154 г. упростилась за счет того, что клан делла Волта поддерживал равновесие между двумя наместническими кланами. Представители делла Волта заключали браки с обоими кланами и активно участвовали в деятельности консулата. Впоследствии клан стал частью фракции клана Кармадино [Greif, 2004a].

[43] Если прочие генуэзцы были бы достаточно сильны, чтобы сдерживать подеста самостоятельно, он не потребовался бы им для умиротворения кланов.

силы подеста по сравнению с военным потенциалом клана предполагает, что он не может ни стать диктатором, ни вступить в сговор с одним кланом против другого. Такое ограничение также уменьшает военную силу подеста, направленную на удержание кланов от конфронтации друг с другом.

Чтобы понять, как же на самом деле происходило сдерживание кланов, нам необходимо рассмотреть стимулы защищающегося клана и подеста для совместной борьбы против клана-агрессора. Говоря обобщенно, мы должны рассмотреть условия, при которых конкретные убеждения были самоподдерживающимися. Это убеждения, поддерживавшие поведение, согласно которому кланы не нападают друг на друга, а подеста не вступает в сговор с кланом, напавшим на другой клан, сражается против клана-агрессора и опирается на помощь со стороны клана, подвергшегося нападению.

Комбинация стратегий, связанная с этими убеждениями, является совершенной по подыграм, если вознаграждение для подеста, его военная сила и другие параметры таковы, что выполняются следующие условия. Во-первых, подеста достаточно слаб в военном отношении, а его жалованье достаточно высоко, т.е. ему выгоднее получать жалованье, чем вступать в сговор. Во-вторых, подеста достаточно силен, а военные силы кланов в достаточной мере равны, так что для подеста выгоднее бороться против клана, напавшего на другой клан, чем вступать с ним в сговор, но только если клан, подвергшийся нападению, тоже вступает в борьбу. В-третьих, сила подеста и относительная сила кланов таковы, что каждый клан будет бороться вместе с подеста, если подвергнется нападению, и каждый клан будет считать для себя оптимальным не вступать в конфронтацию.

Эти условия и стратегия равновесия указывают на то, как система подестата может обеспечить соответствующие стимулы и привести к требуемому набору самоподдерживающихся убеждений, чтобы эффективно смягчать все эти проблемы. Если военная сила подеста в достаточной мере сокращена по сравнению с его жалованьем, максимальное вознаграждение, которое каждый клан с достоверностью может пообещать ему после сговора, будет недостаточным для того, чтобы побудить его вступить в такой сговор.

Подеста, ожидающий, что клан, подвергшийся нападению другого клана, будет бороться вместе с ним, предпочитает вступить в конфронтацию, а не в сговор с кланом-агрессором. Клан, подвергшийся нападению, мотивирован бороться вместе с подеста, потому что если он этого не сделает, подеста также не станет вступать в конфронтацию с другим кланом. В то же время объединенные силы подеста и клана, борющихся бок о бок, таковы, что для клана оптимально бороться вместе с подеста.

Этот анализ показывает, как хрупок тот баланс власти, который необходимо поддерживать, чтобы подестат обеспечивал политический порядок. С одной стороны, подеста не может быть достаточно силен в военном отношении, чтобы самому получить политический контроль или вступить в сговор с одним из кланов. С другой стороны, он должен быть достаточно силен, чтобы его угроза при необходимости сражаться вместе с пострадавшим кланом лишила бы кланы любой мотивации провоцировать друг друга.

### 5.2. *Система подестата в действии*

Теоретически введение подестата могло быть самоподдерживающимся институциональным изменением, которое ослабило связь между политическим порядком и мобилизацией клановых ресурсов. Чтобы установить, действительно ли это было так, нам придется изучить правила и установления, которые регулировали деятельность подестата. Необходимо определить, соответствуют ли они теоретическим условиям, при которых подестат способствует поддержанию сотрудничества и порядка.

Чтобы компенсировать участие подеста в борьбе, коммуна щедро ему платила [Vitale, 1951, p. 25]. Его поддерживали солдаты и судьи, которых подеста привозил с собой. Его военная сила (по возможности с опорой на генуэзцев, которые не были аффилированы с главными кланами) не была ни ничтожной, ни значительной [Ibid., p. 27]. Согласно Annali, для подеста было достаточно «осуществить возмездие тем, кто был замешан хотя бы в чем-то бунтовщическом в Генуэзской республике… он заставлял всех виновных сдаться. Его тень и его дерзость внушали караулу и всем уверенность» [Annali, 1196, vol. II, p. 253].

В то же время прилагались усилия к тому, чтобы в военном отношении генуэзский подеста был достаточно слаб по сравнению с генуэзцами в целом, и тем самым помешать ему стать диктатором. На самом деле ни один подеста ни разу не предпринял попыток захватить власть над городом. Вероятно, слабость подеста поддерживалась для того, чтобы предотвратить сговор с одним из кланов. Теоретически клан с большим военным потенциалом может достоверно пообещать только небольшое вознаграждение. Однако клан и подеста могли применить и другие механизмы гарантирования исполнения своих обещаний — такие как браки и совместные экономические предприятия, которые не зависели от относительной военной силы.

Чтобы этого не случилось, существовали различные правила, направленные на ограничение связи подеста с генуэзской политикой и обществом. Подеста избирался советом, члены которого были выбраны на основе географии, чтобы помешать получить контроль любому из кланов.

Действующий подеста наблюдал за этим процессом. Ни самому подеста, ни его родственникам (до третьего колена) не разрешалось общаться с генуэзцами, приобретать собственность, жениться или совершать какие-либо коммерческие транзакции для себя или для других в Генуе. Подеста, как и пришедшие с ним солдаты, должен был покинуть город по истечении срока и не возвращаться в него в течение нескольких лет. Чтобы избежать развития отношений с кланами, каждый из которых господствовал в отдельной части города, подеста кочевал из одного квартала в другой, если только для него не строилась специальная резиденция.

Подестат постоянно дорабатывался по мере того, как локальное институциональное обучение раскрывало его недостатки. Чтобы повысить гибкость при принятии административных и политических решений и согласовать действия подеста с интересами Генуи, с 1196 г. восемь ректоров или советников (по одному на округ) подключились к управлению и контролю. Эти чиновники были выбраны для того, чтобы изолировать подеста от влияния главных генуэзских кланов. Лишь немногие из ректоров отождествлялись с одной из основных семей, участвовавших в межклановых войнах XII в.[44].

Вскоре после этого изменения было институционализировано правило, по которому распоряжения подестата должны были одобряться широким форумом (советом). Важные политические решения должны были получить одобрение парламента, в который входили «полноправные» генуэзцы. В 1229 г. законодательные правила в Генуе были кодифицированы, чтобы еще больше сократить свободу действий и способность кланов создавать сети патронажа за счет контроля над юридической системой [Vitale, 1951, p. 32–40; 1955, vol. 1, p. 56].

Подеста отнюдь не получал город в полное распоряжение. По окончании срока своих полномочий он должен был в течение 15 дней оставаться в городе, пока аудиторы оценивали его поведение. Отступления от свода заранее установленных правил наказывались штрафами, которые он оплачивал перед отъездом [Vitale, 1951, p. 27–28]. Забота подеста о своей репутации, вероятно, давала ему дополнительный стимул для предотвращения межклановой конфронтации, поскольку многие коммуны нанимали подеста, и хорошая репутация могла помочь обеспечить еще один пост[45]. Сходным образом озабоченность генуэзцев тем, чтобы

[44] См.: [Olivieri, 1861, 1196, 1199, 1202, 1203, 1205, 1206; Vitale 1951, p. 11; Day G., 1988, p. 150–151].

[45] Подестаты различных городов различались в некоторых важных аспектах. В Пизе подестат, учрежденный в 1190 г., не был направлен на установление баланса власти [Rossetti et al., 1979; Christiani, 1962; Heywood, 1921]. Первым подеста (1190–1199) был граф Герардеска, служивший императору Генриху VI. К 1199 г. клан Висконти, господствовавший в Пизе до 1190 г., восстановил контроль над городом и впоследствии контролировал подестат. Только после войны в 1237 г. между Висконти и Герардеска были назначены подеста не из Пизы.

иметь возможность нанять высококлассного подеста в будущем, делала убедительным их обещание ему заплатить. Подеста рекрутировались из горстки итальянских городов, и их контракты зачитывались перед «парламентом» каждого города[46].

Конец гражданской войны в Генуе и увеличившаяся способность к мобилизации ресурсов при подестате укрепили политический порядок и способствовали экономическому подъему. Подестат привел к периоду, который по-настоящему стал «золотым веком Генуи» [Vitale, 1955, vol. 1, p. 69]. Подестат продлился почти 150 лет (до 1339 г.), в течение которых ему бросали вызов временные дисбалансы власти между кланами, политический подъем *popolo* (незнатных генуэзцев) и конфликт между Папой и императором.

Однако подестат сохранил одну базовую структуру на протяжении всей своей истории, функционируя как широкопартийный баланс власти и административного и юридического авторитета. В 1195 г. в Генуе впервые за многие годы воцарился мир, и генуэзцы восстановили свой контроль над более мелкими прилегающими городами.

В следующее столетие Генуя освободилась от власти Священной Римской империи, нанесла поражение Пизе, своему коммерческому конкуренту в западном Средиземноморье, и была близка к победе над Венецией, коммерческим конкурентом в восточном Средиземноморье [Vitale, 1955; Donaver, 1990 [1890]]. Генуя приобрела широкие привилегии на Средиземном и Черном морях [Vitale, 1951, chaps. 2–3].

В этот период Генуя пережила поразительный экономический рост. В период, последовавший непосредственно за установлением подестата (1191–1214), объем международной торговли рос по меньшей мере на 6% в год по сравнению с 3% в год в период 1160–1191 гг. К 1314 г. объем торговли Генуи вырос в 46 раз по сравнению с 1160 г.[47]. По оценкам источника того времени, Генуя была самым богатым городом в Северной Италии [Hyde, 1973].

Кроме того, в этот период резко выросло население Генуи — с 1050 по 1200 г. оно удвоилось. С 1200 по 1300 г. оно увеличилось на 230% [Bairoch et al., 1988, p. 43, 49][48]. За тот же период население Венеции выросло примерно на 50%. К 1300 г. по этому показателю Геную обгоняла только Венеция, население которой было примерно на 10% больше.

[46] Система коллективной ответственности, рассматриваемая в главе X, также увеличивала достоверность обещания.

[47] Эти расчеты основываются на имеющихся картуляриях того периода: Giovanni Scriba, Obertus Scriba, Guglielmo Cassinese, Lanfranco Scriba и Giovanni di Guiber. См.: [Sieveking, 1898–1899, p. 67; Day J., 1963, p. XVI], а также [Greif, 1994c, 1998c, 2004a].

[48] Оценками численности населения обоих городов для 1110 г. мы не располагаем.

## 6. ПОДЕСТАТ КАК САМОПОДРЫВАЮЩИЙСЯ ИНСТИТУТ

Подестат укрепил межклановое сотрудничество, политическую стабильность и экономический рост. Это был самоподдерживающийся институт: вера в то, что любая попытка кланов завоевать политическое господство с использованием силы будет тщетной, удерживала их от подобных действий; а вера в то, что клан может извлечь выгоды из сотрудничества без риска потерять вознаграждение в военной конфронтации, мотивировала это сотрудничество.

Однако, как и консулат, подестат также был самоподрывающимся институтом и, как следствие, в конце XIII в. оказался в сложной ситуации. Он сдерживал войну между кланами, но не устранял соперничество между ними полностью.

Центральную роль в успехе этого института сыграл тот факт, что кланы обладали примерно одинаковой военной силой, так что относительно слабый подеста имел ключевое значение для победы одного клана над другим. Ни один клан не мог позволить себе быть слишком слабым по сравнению с другим, и каждый выигрывал от того, чтобы быть сильным, если другой клан временно ослабевал. Сам подеста также был мотивирован не допускать ослабления одного из кланов, поскольку его вознаграждение зависело от того, чтобы в конце срока его пребывания в должности ни один из кланов не получил господства над Генуей.

Как мы видим, система была устроена так, чтобы ни один из кланов не мог взять на себя обязательство заплатить подеста обещанное вознаграждение, если данный клан получал контроль над Генуей. Таким образом, по мере роста благосостояния Генуи наказание, которому был бы подвергнут взбунтовавшийся клан, было ограничено, тогда как выгоды от бунта возрастали.

При подестате кланы сохранили мотивацию для инвестирования в увеличение военного потенциала для нападения на другие кланы, укрепляя свои резиденции, создавая сети патронажа и социализируя своих членов так, чтобы они усваивали норму мести[49]. Генуэзцы продолжали сохранять свою клановую идентичность, а не идентифицироваться с городом как с целым. В действительности подестат не имел механизмов, чтобы обратить вспять наследие гражданской войны, которое усиливало межклановую вражду и циклы распрей или вендетт.

[49] Взаимное сдерживание делает культуру мести (социализирование нормы мести) рациональной *ex ante*, но слишком дорогостоящей *ex post*. Вендетта может быть рациональной *ex post*, но если клану не удается отомстить, это может побудить другие кланы поверить в то, что он легкая добыча, отчего ему станет хуже, чем если бы он принял участие в дорогостоящей вендетте. На самом деле прекращение распри было публичным вопросом (см.: [Annali, 1169, vol. II, p. 112]).

Эти распри, начавшиеся после гражданских войн, ограничивали взаимодействие между кланами, которое могло бы ослабить связи между членами клана или усилить межклановые социальные и экономические связи[50]. Распри были так сильны, что кланы даже обратились к папе за разрешением строить семейные церкви, утверждая, что им слишком опасно посещать публичные церкви. Действительно, убийства, связанные с вендеттой, происходили даже в церквях [Hughes D., 1978, p. 112]. Деловые транзакции, как и молитвы, все чаще совершались в частной обстановке.

В картулярии Джованни Скрибы (1154–1164) 88% заморских контрактов было составлено в общественных местах, таких как церкви и рынки. В картулярии Обертуса Скрибы (1186 г.), напротив, 90% таких контрактов было составлено в частных местах, главным образом в купеческих резиденциях[51].

Как отмечается в главе VI, стимулы для развития сетей патронажа, имевшиеся у каждого клана, и доступ всех жителей города к прибыльной заморской торговле также внесли свой вклад в подрыв подестата. Они привели к большему накоплению богатств нечленами кланов, чем это могло быть в противном случае. Со временем эти семейства самоорганизовались, образовав свои собственные вооруженные политические фракции.

Сходным образом кланы стремились увеличивать свою власть путем создания альберго. Альберги представляли собой социальные структуры, подобные кланам, направленные на укрепление связей между членами различных семейств через формальные контракты и принятие общей фамилии, обычно фамилии самого могущественного клана альберго. К XV в. в политике и экономике города господствовали всего около 30 альберго, каждый из которых включал в себя от пяти до пятнадцати семейств.

В краткосрочной перспективе эти изменения не сделали генуэзский подестат неэффективным, но со временем он стал самоподдерживающимся в более узком круге ситуаций. После 1311 г. город попытался восстановить политическую стабильность, назначив сильного военного правителя — внешнего, такого как король Германии, которому город подчинился в 1311 г., или внутреннего (дож).

Однако после 1339 г. подестат перестал быть самоподдерживающимся. Город разрывали мощные межклановые распри, или же один генуэзский клан (при поддержке внешних врагов Генуи или без нее) объяв-

[50] См.: [Annali, 1190, vol. II, p. 220; 1193, vol. II, p. 228; 1203, vol. III, p. 28–29; 1187, vol. II, p. 204–205; 1203]. Первоклассное описание опыта других итальянских городов в обуздании знати см. в: [Martines, 1972].

[51] Это различие не отражает эффект состава, относящийся к таким атрибутам, как богатство [Greif, 2004a].

лял войну против Генуи из-за границы. В следующие 200 лет произошло 39 восстаний и гражданских войн [Epstein S.A., 1996, appendix]. Генуя переживала экономический упадок, потому что была не в состоянии оказывать военную и морскую поддержку своим торговым аванпостам за границей или предотвращать разграбление собственных сельскохозяйственных тылов.

В 1381 г. Венеция нанесла Генуе поражение. В некотором смысле оно было предопределено, хотя и не до конца, еще в XII в. Именно тогда установились определенные самоподдерживающиеся институты. Они оказали долгосрочное воздействие на политическую, экономическую и социальную историю города.

По иронии судьбы, поражение привело к организационным изменениям, вызвавшим такое институциональное развитие, которое изолировало собственность от угрозы военно-политических конфликтов внутри Генуи. Это организационное развитие отражает непреднамеренное следствие экономического прогресса в Генуе и соперничества между кланами. Экономическое процветание и богатство не переходят к членам клана в обмен на поддержку, из чего следует, что различные семейства, не принадлежавшие к основным генуэзским кланам, имели возможность накапливать существенные экономические и военные ресурсы. До поражения, нанесенного Венецией в 1381 г., Генуя усиленно брала в долг у этих семейств, которые, вероятно, отличались от старых феодальных кланов большей заинтересованностью в экономическом успехе города, а не в политическом контроле. Будучи не в состоянии выплатить этот долг после поражения, Генуя уступила контроль над различными источниками пошлин своим местным кредиторам. Эти кредиторы образовали самоуправляющийся орган, банк «Сан-Джорджо», который со временем стал управлять большинством мелких и крупных городов в генуэзском доминионе.

Подобно купеческой гильдии, исследованной в главе III, банк «Сан-Джорджо» был организацией, которая связывала транзакции между многочисленными кредиторами Генуи. Она давала им возможность координировать свою реакцию и навязывать друг другу определенные решения. Со временем банк стал настолько могущественным, что даже мог защитить права собственности своих членов в периоды политического насилия. Никколо Макиавелли в 1532 г. заметил, что кто бы ни получил политический контроль над Генуей, ему придется уважать права данного банка, поскольку тот имеет «и оружие, и деньги, и власть», а нарушение его прав «почти наверняка вызовет опасный мятеж» [Machiavelli, 1990, p. 352; Макиавелли, 2001, с. 611].

Только в 1528 г., когда Андреа Дориа установил аристократическую республику по типу венецианской, Генуя смогла достичь долгосрочной политической стабильности. Однако в этот период политическая и эко-

номическая ситуация вокруг Средиземноморья помешала Генуе восстановить свою былую славу. По иронии, именно эта неспособность могла сделать Генуэзскую республику снова осуществимой[52].

## 7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В этом заключении обсуждаются два центральных вопроса данной главы: исторический опыт Генуи и процесс государственного строительства. Затем я обращаюсь к общей гипотезе, которую подсказывает анализ в отношении различных траекторий государственного развития в Европе и в мусульманском мире. В частности, здесь отмечается, что в Европе крупные социальные структуры, основанные на родстве, препятствовавшие образованию эффективных государств, к концу периода зрелого Средневековья уже приходили в упадок. Однако в мусульманском мире дело обстояло иначе.

### 7.1. *Опыт Генуи: институты и построение эффективного государства*

Для понимания политической, экономической и социальной истории Генуи необходимо рассмотреть институты, которые ограничивали насилие внутри города и поддерживали политику, способствовавшую росту. История Генуи формировалась этими институтами, особенности которых, а следовательно, и их эффективность отражали нечто большее, чем выполняемые ими функции. Особенности этих институтов также отражали институциональные элементы, унаследованные из прошлого. Кланы, убеждения и нормы, формировавшие их цели и мотивировавшие их поведение, оказывали координирующее и включающее действие на институциональное развитие Генуи, основывавшееся на необходимости обеспечивать взаимное сдерживание и мотивировать кланы на мобилизацию ресурсов для поддержки генуэзской торговли.

На раннем этапе развития коммуны консулат обеспечивал средства для координации поведения кланов, но у него не было возможностей заставить их выполнять свои решения. Преобладал мир, но подрывалось благосостояние, потому что взаимное сдерживание вбивало клин между уровнем привилегий, который был экономически эффективен, и уровнем, составлявшим равновесный исход. В период после 1154 г. внешняя угроза способствовала межклановой мобилизации ресурсов. Угроза подразумевала, что каждый клан меньше выигрывал от конфронтации с другим кланом, так что для всех кланов было выгоднее принять обя-

[52] См.: [Donaver, 1990 [1890], p. 86ff.; Epstein S.A., 1996, chap. 5].

зательство воздерживаться от нападений после торговой экспансии. Таким образом, экономическая структура Генуи трансформировалась в структуру, основанную на привилегиях.

Экономическое процветание и другие следствия консулата, однако, подрывали самоподдерживаемость институциональных оснований Генуи. Кланы были мотивированы инвестировать в принудительную власть, а индивиды больше идентифицировали себя со своими кланами, а не с городом Генуей. Взаимное сдерживание постепенно становилось равновесием на меньшем множестве параметров. Когда внешняя угроза неожиданно исчезла, мир перестал быть равновесным исходом, и Генуя низверглась в гражданскую войну.

Чтобы установился новый самоподдерживающийся политический институт, подестат, потребовались 30 лет и особые исторические обстоятельства. Переход к подестату отражает признание институциональной неудачи, возросшую внешнюю угрозу, процесс изучения возможных альтернатив и, что более вероятно, адекватное лидерство. Отношения между старым и новым институтами, однако, отражают фундаментальную асимметрию и дальнейшее воздействие прошлых институтов на последующие. Подестат был выстроен вокруг институциональных элементов, унаследованных из прошлого, включая клановую структуру Генуи, убеждения и нормы кланов.

Однако все же впервые Генуэзское государство получило независимую власть над кланами. Подестат был самоподдерживающимся институциональным изменением, расширяющим круг параметров, при которых межклановое взаимное сдерживание было самоподдерживающимся. Хотя подеста обладал карательной властью и способностью принимать решения, однако он нуждался в соответствующей мотивации для достижения желаемого результата.

Система подестата эндогенно мотивировала его вступать в конфронтацию с кланом-агрессором и исключать сговор с каким-либо одним кланом, а также удерживала от использования принудительной власти для нарушения прав или получения контроля над городом. Таким образом, система подестата представляла собой форму ограниченного правления.

Однако в итоге подестат не смог сохранить политический порядок. Как и консульская система, он был самоподрывающимся. У кланов сохранялись стимулы для наращивания военной силы и для определения идентичности своих членов именно как членов клана, а не как граждан Генуи. Военная сила оставалась средством, при помощи которого различные социальные группы боролись за осуществление своих целей, а у подеста не было стимула изменять базовую клановую структуру Генуи. В конечном счете ему не удалось сохранить баланс власти между различными соперничающими группировками Генуи, и система рухнула.

Чтобы понять политическую, экономическую и социальную историю Генуи, нам придется изучить ее государственное устройство как самоподдерживающееся. Видимо, схожий анализ необходим для понимания относительного успеха или неудачи других прошлых и настоящих государственных образований. Таким образом, нам следует выйти за рамки распространенного политико-экономического анализа, который принимает государство как данность и сосредоточивается на правилах, регулирующих проведение выборов, коллективное принятие решений и поведение агентов государства.

Точно так же нам не следует останавливаться на допущении о том, что государство наделено принудительной властью. Вместо этого мы должны изучить факторы, влияющие на получение и использование принудительной власти в обществе. Говоря обобщенно, нам следует изучить политические образования и политические исходы как самоподдерживающиеся и признать, что на выбор агентов среди различных экономических, социальных и политических действий влияет их воздействие на это самоподдержание.

### 7.2. *Насилие, институты и процветание*

Как подход, рассматривающий правителя в качестве хищника, так и неогоббсианский подход постулируют, что существование государства предполагает обладание монополией на принудительную власть. Исторический опыт Генуи подчеркивает ограничения этого допущения. Институты, влияющие на получение и использование карательной власти (карательно-принудительные институты), играют центральную роль в процессе построения государства и его исторических последствиях. В эффективном государстве, нацеленном на увеличение благосостояния, эти институты делают принудительную власть эффективной, поскольку она применяется для предотвращения использования принудительной власти в целях перераспределения ресурсов, ухудшающего благосостояние. В Генуе это достигалось при помощи подеста, наделенного принудительной властью для сдерживания генуэзских кланов, принудительная власть которых, в свою очередь, ограничивала его возможность нарушать права, используя свою власть.

Однако, как мы видим, этого было недостаточно, чтобы гарантировать долгосрочное процветание, поскольку подестат не сумел разрушить клановую структуру. Изучение процессов построения государства с эксплицитным определением отношений между насилием, институтами и процветанием будет способствовать более глубокому пониманию неудач и успехов этих процессов.

Действительно, анализ Генуи раскрывает ограниченность интуитивного утверждения, имплицитно присутствующего как в подходе, рассматривающем правителя как хищника, так и в неогоббсианском подходе, согласно которому мир всегда способствует экономическому процветанию, тогда как насилие его всегда подрывает. Воздействие порядка или его отсутствия зависит от институтов, делающих мир или насилие равновесным исходом.

При консулате в Генуе царил мир. Однако при анализе лежавшего за ним взаимного сдерживания оказывается, что он только частично способствовал процветанию. Убеждения, ассоциировавшиеся со взаимным сдерживанием, отвращали кланы от осуществления экономически продуктивных действий, потому что они нарушили бы самоподдержание мира. Мир устанавливался ценой ограниченного процветания (более общий анализ этого феномена см.: [Bates et al., 2002]).

Напротив, политическое насилие в Генуе не всегда наносило ущерб экономическому процветанию. Банк «Сан-Джорджо» обеспечивал координацию и согласовывал интересы генуэзских кредиторов, которые напрямую контролировали большую часть общественного и частного имущества города. Банк усиливал способность собственников брать на себя достоверное обязательство использовать экономическую и принудительную власть для наказания за нарушение своих прав собственности. Представляется, что банк был компонентом института, возможно, похожего на институт, рассмотренный в главе IV, который препятствовал нарушению прав со стороны тех, кто боролся за политический контроль над Генуей.

Говоря обобщенно, опыт Генуи подтверждает тезис о том, что центральной проблемой в построении государства является способность мотивировать уже существующие социальные структуры мобилизовать их военные и экономические ресурсы для создания эффективного государства. Обеспечение такой мотивации проблематично, потому что процесс построения государства может разрушить институты, поддерживавшие политический порядок в этих социальных структурах, а также сами эти социальные структуры. Возможно, современные государства со значительным этническим и племенным расслоением неслучайно сталкиваются с трудностями при переходе к демократическому, мирному и эгалитарному государственному устройству [Collins, 2004].

Внешняя угроза может расширить круг параметров, при которых кооперация между социальными структурами является самоподдерживающейся, тем самым облегчая благотворное сотрудничество [Greif, 1998c]. Отсутствие внешней угрозы в постколониальный период, вполне возможно, помешало заложить основы эффективного государства в современной Африке [Bates, 2001]. Однако на примере Генуи видно, что

политически благотворные последствия такой угрозы зависят от двух факторов: во-первых, от неспособности социальных структур вступать с внешней силой в сговор, направленный против другой социальной структуры; во-вторых, от потребности в том, чтобы институты, преобладающие в период угрозы, подрывали, а не подкрепляли эти социальные структуры так, чтобы с прекращением угрозы политический порядок сохранялся.

История Генуи также подчеркивает, что процессы построения государства требуют чего-то большего, чем реформирование политических институтов путем установления новых правил выборов политических лидеров и коллективного принятия решений, превалирующих в эффективных западных государствах. В тех странах и в те времена, когда эти правила возникали эндогенно, они отражали равновесие в отношениях между политическими деятелями. Политические агенты следовали им, потому что они были частью соответствующего самоподдерживающегося института [Greif, 2004b].

Попыток привить западные политические правила в других местах с целью построения эффективного, увеличивающего благосостояние государства, таким образом, недостаточно. Построение подобного государства требует перехода к новым самоподдерживающимся институтам. Создание институтов, связанных с таким государством, сводится к замене одного самоподдерживающегося институционального равновесия другим.

Можно постулировать, что ролевая модель, которую дает европейский опыт, значительно упрощает решение этой проблемы. Сравнительный успех западного государства повлиял на убеждения, нормы и стремления в других частях мира так, что западным политическим правилам теперь легче стать равновесным исходом. Сходным образом экономическая глобализация и урбанизация подорвали социальную структуру, основанную на родстве, которая часто затрудняет построение эффективного государства.

В любом случае успешный переход к новому институциональному равновесию создает определенные проблемы. Те, чья поддержка имеет ключевое значение, должны иметь соответствующую мотивацию. Для этого необходимо гарантировать, что *ex post* им будет лучше, чем в случае, если они будут препятствовать этому процессу (см.: [Fernandez, Rodrik, 1991; Roland, 2000; Lau et al., 2000]). Государство, способное повлиять на выигрыши *ex post*, потенциально может обеспечить такие гарантии. Однако такое сильное государство может достоверно предоставить их, только если его власть ограничена — т.е. если оно может взять на себя достоверное обязательство не злоупотреблять своей властью.

Кроме того, чтобы благосостояние росло, такое государство должно стать равновесным исходом без обращения к экономически неэффективным политикам перераспределения. Наконец, чтобы эффективное, увеличивающее благосостояние государство могло выжить, его институциональные основания должны стать самоподдерживающимися при более широком круге параметров и способными эффективно адаптироваться к меняющимся обстоятельствам. А это трудная задача.

### 7.3. *Социальные структуры и государства в Европе и в мусульманском мире*

Как показывает история Генуи и Венеции, легкость и средства для благоприятного институционального перехода зависят от институциональных элементов — в частности, от социальных структур и соответствующих убеждений и норм, унаследованных из прошлого. В случае Генуи социальные структуры, основанные на родстве, ограничивали способность строить эффективное государство. Говоря обобщенно, такие структуры внесли большой вклад в провал европейского эксперимента по созданию эффективных государств в период зрелого Средневековья [Tabacco, 1989; Waley, 1988]. Однако в конечном итоге возникновение эффективных государств в Европе, возможно, упростилось за счет относительной слабости структур, основанных на родстве. Племена или кланы не играли центральной роли в европейских политических и экономических институтах в эпоху после зрелого Средневековья.

Уже к началу зрелого Средневековья Европа эволюционировала в направлении общества со слабыми организациями, основанными на родстве. Например, племена, существовавшие в средневековый период, больше не были эффективными социальными структурами. Это хорошо отражено в следующем наблюдении: в ответ на отсутствие эффективного государства в Италии периода зрелого Средневековья было не принято обращаться к социальным структурам, в основе которых были племенные или иные природные группы. Вместо этого Италия создала города-государства или коммуны индивидов, не связанных кровными узами.

Этот сравнительный упадок основанной на родстве организации общества начался в период Средневековья и отражал действия Церкви — социальной структуры, основанной на интересе. По идеологическим или эгоистическим причинам Церковь начиная с IV в. стремилась ослабить европейские структуры, основанные на родстве. Это достигалось за счет таких мер, как запрет браков между родственниками (иногда до седьмого колена), поощрение завещания имущества церкви, защита до-

говорных браков и осуждение практик, направленных на расширение семьи, таких как полигамия, развод и повторный брак [Goody, 1983][53].

Такая политика действовала на протяжении столетий. Например, в 1059 г. энциклика требовала, что «если кто-то взял в жены родственницу до седьмого колена, он должен быть в церковном порядке принужден своим епископом отослать ее; если он откажется, то будет отлучен от Церкви» [Ibid., p. 135]. Многие из этих мер, например моногамия, остались характерными чертами европейской семьи.

К концу зрелого Средневековья социальные структуры, основанные на родстве, больше не играли центральной роли в европейских институциональных комплексах. Подъем альтернативных социальных структур, не основанных на родстве, в таких формах, как коммуны, гильдии, братства и университеты, — отличительный знак времени, отражающий уже достаточно существенный упадок социальных структур, основанных на родстве. Для достижения различных целей и выполнения различных функций, которые традиционно выполнялись социальными структурами, основанными на родстве (или государством), европейцы, будучи, возможно, единственными в этом деле, все больше полагались на самоуправляемые структуры, основанные на интересе.

Говоря более обобщенно (как это показано далее в главе XII), относительное отсутствие как социальных структур, основанных на родстве, так и эффективного государства в период зрелого Средневековья заставило европейцев все больше полагаться на корпорации — самоуправляемые социальные структуры, основанные не на родстве, а на интересе.

Подъем этих социальных структур, в свою очередь, еще больше подрывает структуры, основанные на родстве, путем предоставления альтернатив. Например, уменьшается потребность в опоре на большую семейную структуру в целях подстраховки или защиты. Более того, подобно Церкви, другие социальные структуры, основанные на интересе, подрывали структуры, основанные на родстве, которые им угрожали. Например, итальянские города-государства с бóльшим успехом, чем Генуя, пытались ограничить сильные аристократические кланы, унаследованные из прошлого [Tabacco, 1989; Waley, 1988]. Поскольку Церковь была заинтересована в конституировании себя как корпорации, она поддерживала юридическую науку для того, чтобы определить и санкционировать юридический статус корпораций [Berman, 1983].

[53] Расширенный анализ сравнительной важности большой семьи в прошлом и в настоящем в разных частях света можно найти в: [Goody, 1983; Mitterauer, Sieder, 1982; Korotayev, 2003; Коротаев, Церетели, 2001; Bittles, 1994]. Относительно прибыльности этих запретов для Церкви см.: [Goody, 1983; Ekelund et al., 1996]. О других средствах, которые использовала Церковь, см.: [Stark, 1996]. Кроме того, как хорошо известно, процесс завоевания и политика племен, завоевавших Западную Римскую империю, также способствовали социальной интеграции.

Очевидно, что ничего подобного в мусульманском мире не происходило. Хотя даты установить трудно, все же, видимо, широкомасштабные социальные структуры, основанные на родстве, сохранялись там постоянно. Как хорошо известно, ислам создал сильное чувство общей мусульманской идентичности, защищая идеал сообщества верующих с равными правами, *уммы*.

Действительно, к VIII в. принадлежность к этому религиозному сообществу больше не зависела от конкретных политических, этнических или племенных объединений. Тем не менее социальные структуры, основанные на родстве (племена, кланы и роды), по-прежнему играли центральную роль в мусульманском мире [Watt, 1961; Cahen, 1990; Rahman, 2002; Rippin, 1994; Crone, 2004].

Первоначально мусульманское сообщество, состоявшее в основном из членов арабских племен, было практически сегрегировано от других племенных линий. Со временем члены других этнических групп, менее сегрегированные по племенной линии, чем арабы, приняли ислам, что привело к относительному закату трайбализма на мусульманском Среднем Востоке в целом. Но все же крупные социальные структуры, основанные на родстве (в частности, племена, этнические группы, кланы и крупные семьи), оставались важными институциональными элементами.

Действительно, политическая и военная история мусульманского Среднего Востока показывает неизменную важность племен и этнических групп [Saunders, 1965; Hodgson M., 1974, vol. 1; Kennedy, 1986; Lapidus, 1989; Greif, 2002; Crone, 2003, 2004]. Этот исход отражает историческое наследие религии и первоначальную слабость государства. «Племенная традиция [господствовавшая в мусульманском мире в течение первых двух десятилетий]… обязана своим характером отсутствию государства… родственники держались вместе, чтобы не остаться порознь» [Crone, 2004, p. 51].

Однако, по иронии судьбы, племенной строй также отражал стратегию, которую первые халифы применяли в целях сохранения *уммы*. Впервые ее использовал первый халиф Абу Бакр, столкнувшийся после смерти Мухаммеда в 632 г. с бунтами, известными как «войны отступников». При поддержке арабских племен, которые остались ему верны, Абу Бакр принудил раскольников сдаться. Кроме того, он инициировал политику, усилившую племенные союзы.

Абу Бакр и его преемник халиф Умар I (634–644) начали мусульманскую военную экспансию за пределы Аравийского полуострова и поделили военные трофеи между различными членами *уммы*. Постоянное годовое вознаграждение за поддержку *уммы* выдавалось индивидам, но в контексте племени. Это означало, что человек получал вознагражде-

ние в зависимости от своей принадлежности к племенному союзу. Более того, эта система была установлена для того, чтобы сохранить разделение между завоеванным неарабским населением и их арабскими правителями, а также среди различных арабских племен. Арабы создавали города-гарнизоны, в которых они селились, и каждый район был населен определенным племенем [AlSayyad, 1991]. Обособленность от местного населения усиливалась за счет запрета покупки арабами земель за пределами Южной Аравии.

Первая правящая династия мусульманской империи, Омейяды, продолжала эту политику, но дополнила ее, по-разному относясь к разным этническим группам мусульманского мира. Хотя обращение в ислам поощрялось (например, налоговыми льготами), новообращенные при этом подвергались институциональной дискриминации. Они не могли занимать должности во власти, не могли служить в привилегированной кавалерии и получали неравную долю при дележе военных трофеев. Даже термин, которым называли неарабов, новообращенных в ислам, показывает, до какой степени *умма* в этот период ассоциировалась с арабской правящей элитой. Новообращенного называли *мавля* (освобожденный раб, буквально — «вновь родившийся») — термином доисламского происхождения, который в Южной Аравии использовался для обозначения индивидов, которые были пришлыми, не интегрированными членами племени.

Эта стратегия «разделяй по социальным линиям, вознаграждай за поддержку и властвуй» извлекала преимущества из существующих внутри складывающейся исламской империи социальных дифференциаций для создания сильной военной коалиции. Она по-разному вознаграждала членов отдельных социальных структур, таких как этнические группы, племена и кланы. В то же время эта стратегия усиливала существующие социальные разделения и препятствовала социальной интеграции *уммы*. Даже социальные различия между арабскими племенами оставались в неприкосновенности и находили выражение в постоянных внутренних военных конфликтах в эпоху Омейядов (которая продлилась до 751 г.).

Неарабы сохранили свою особую социальную идентичность, а в некоторых случаях эта социальная дифференциация выражалась и заново генерировалась через религиозное разделение. Мусульмане, которые не были арабами, такие как берберы и персы, приняли особые варианты ислама, отражавшие их неудовлетворенность системой и позволявшие им находить религиозное оправдание своим возражениям.

Обобщая, можно сказать, что последующая политическая история мусульманского мира характеризуется конфликтами между группами

с разным этническим происхождением, такими как арабы, персы, берберы, турки и курды. Правители с трудом находили поддержку за пределами своей этнической или племенной группы, что отразилось в их усиленной опоре на рабов (*мамлюков*), купленных детьми и воспитанных так, чтобы стать солдатами и администраторами. «Исключительная личная преданность раба или клиента-солдата», который не был членом существующих социальных структур по рождению, была «жизненно необходима для политического превосходства правителей» в дономовременном мусульманском мире [Lapidus, 1989, p. 148].

Возможно, наилучшими индикаторами различия между социальными структурами двух обществ были брачные модели. В целом единокровные браки представляли собой средство сохранения кланов, родов и большой семьи. Эти браки были и до сих пор остаются распространенными на мусульманском Ближнем Востоке и в Северной Африке. В этом регионе число браков, заключаемых между людьми, являющимися двоюродными или еще более близкими родственниками, самое высокое в мире. В этом поколении и в каждой стране региона такие браки составляют от 20 до 50% от общего числа [Bittles, 1994]. На Западе сегодня они составляют меньше 1%[54]. Эта практика могла предшествовать исламу, отражая наследие племенного строя и желание сохранить контроль над богатством семьи, но в то же время ее поощрял мусульманский закон о наследовании [Hodgson M., 1974, vol. 2, p. 124]. По этому закону индивид слабо контролировал распределение своего имущества после смерти. В таком контексте единокровные браки позволяли сохранить нетронутым семейное богатство. Мусульманский закон о наследовании также укреплял большую семью в целом, предписывая, чтобы имущество делилось между многими родственниками [Schacht, 1982 [1964], p. 169–174].

Социальные структуры, основанные на родстве и на рождении, более крупные, чем нуклеарная семья, такие как этнические группы, племена и кланы, по-прежнему господствуют во многих странах Ближнего Востока. Однако племенное разделение и клановые союзы, преобладавшие в Европе в период Средневековья, давно исчезли. Учитывая связь между социальными структурами и процессом построения государства, не надо удивляться тому, что политическое развитие в этих двух обществах заметно отличалось[55].

[54] Протоколы английских судов показывают, что в Англии в период зрелого Средневековья кузены почти не взаимодействовали друг с другом. См.: [Razi, 1993].

[55] Важную роль играли также разные источники политической легитимности. См.: [Greif, 2002] и главу VI.

## ПРИЛОЖЕНИЕ VIII.1. ФОРМАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ГЕНУЭЗСКОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

Рассмотрим два клана $C^i$ и $C^j$ с бесконечной продолжительностью жизни и с фактором дисконтирования $\delta \in (0,1)$. Предположим на время, что количество привилегий составляет $T \in [0, \overline{T}]$ и они порождают общий доход за период, равный $I(T)$. Повторяющаяся игра с полной информацией имеет два подэтапа. На первом оба клана одновременно решают, сотрудничать ли в пиратской операции. Кооперация обоих кланов дает выигрыш в $R(T)$ и общий доход $I(T) + R(T)$[56]. В конце подэтапа каждый клан $k$ получает свою долю $\lambda^k \in (0,1)$ общего дохода. На следующем подэтапе каждый клан (последовательно) должен принять решение относительно невозвратных инвестиций в военный потенциал, $\psi^k$. Это вложение замещает то, что было сделано в прошлом периоде и устарело в момент новых инвестиций. Данное вложение ограничивается бюджетом клана, $\psi^k \leq \lambda^k [I(T)+ R(T)]$. Инвестиции в военный потенциал поддаются наблюдению и поэтому для простоты приравниваются к привлечению сторонников[57]. После инвестиций в военный потенциал и прежде чем произойдет амортизация прошлых военных инвестиций другого клана, клан может решить, вступать в конфронтацию с другим кланом или нет.

Если ни один из кланов не вступает в конфронтацию, период заканчивается, клан $k \in \{i, j\}$ получает выигрыш $\lambda^k [I(T)+ R(T)] - \psi^k$, и игра повторяется. Если один из кланов вступает в конфронтацию, между кланами начинается война. Каждый клан несет расходы на войну, $c$, и стремится выиграть с вероятностью $s^{k,w}(\psi^k, \psi^{-k})$. Вероятность выигрыша является неубывающей в инвестициях своего собственного клана и невозрастающей в инвестициях оппонента. Победивший клан становится контролирующим кланом, получая весь последующий доход от привилегий за период $I(T)$[58]. Проигравший клан получает ценность продолжения, равную нулю.

Вслед за межклановой войной может возникнуть война против внешней угрозы. Чтобы передать воздействие внешней угрозы на межклановые равновесные отношения простым образом, я постулирую, что до межклановой военной конфликта объединенная военная сила кланов и их ожидания сотрудничества в борьбе против внешней угрозы таковы, что влияние внешней угрозы можно не учитывать. Внешняя угроза затрагивает чистые выигрыши, ожидаемые от занятия позиции контролирующего клана и зависящие от военных инвестиций, вероятности войны и исходов такой войны[59].

[56] Этот анализ будет сильным, если мы расширим функции полезности клана, включив в них выгоды от социального престижа и политического контроля.

[57] Недавние работы по военному сдерживанию см.: [Powell, 1993; Bates, Greif, Singh, 2002; Grossman, Kim, 1995; Skaperdas, 1992].

[58] При равновесии кланы не сотрудничают в пиратстве после конфронтации.

[59] В действительности общий фронт Кармадино и Манечиано был мощным сдерживающим фактором. Как сообщается в анналах, в 1155 г. император разрушил итальянский город Тортону, «чтобы [итальянские] города... платили

Предположим, что в каждый период после межклановой войны (если она имела место) контролирующий клан может сделать вложения в военную силу после получения выигрыша в данном периоде. Вслед за этим вложением может начаться война против внешней угрозы. Вероятность такой войны зависит от размеров внешней угрозы, $\theta \in [0, \overline{x}]$, и от военной силы контролирующего клана. Соответственно мы можем обозначить $\omega(\psi^k, \theta)$ как вероятность войны, когда $\psi^k$ инвестируется в военную силу, а $s(\psi^k, \theta)$ — как вероятность *ex ante*, что либо война не произошла, либо произошла и клан победил.

Вероятность $\omega(\psi^k, \theta)$ убывает в $\Psi^k$ и возрастает в $\theta$, тогда как $s(\psi^k, \theta)$ возрастает в $\psi^k$ и убывает в $\theta$. В пределе, когда $\theta \to 0$, $s(\cdot) \to 1$ и $\omega(\cdot) \to 1$, война против угрозы стоит $c$. Если войны не происходит или если контролирующий клан побеждает, игра продолжается, как раньше. Поражение подразумевает нулевой выигрыш возобновления.

Рассмотрим средний ожидаемый выигрыш клана $k$ с учетом дисконтирования (далее — средний выигрыш), $V^{k,c}(T, \theta)$[60], являющийся функцией ценности от

$$(OP) Max_{\psi^k} (1-\delta)\sum_{t=0}^{\infty} \delta^t \left[ s(\psi^k, \theta) \right]^t \left[ I(T) - \psi^k - c\omega(\psi^k, \theta) \right]$$[61]

в зависимости от ограничения клана на участие, $(1 - \delta) \sum \delta^t s(\cdot)^t [I(T) - \psi^k - c\omega(\cdot)] \geq 0$, и ограничений клана по бюджету, $I(T) - \psi^k - c\omega(\cdot) \geq 0$.

Поскольку *OP* предполагает максимизацию непрерывной функции на компактном множестве, решение существует. Я предполагаю, что решение является решением во внутренней области. Предположение, что $V^{k,c}(T, \theta)$ возрастает в $T$ и убывает в $\theta$, является прямым и интуитивным. Выигрыш контролирующего клана возрастает в валовом доходе, а именно в количестве привилегий $T$, и убывает в размахе внешней угрозы $\theta$. Очевидно, что клан предпочтет контролировать город с большим количеством прибыльных привилегий и сталкиваться с меньшими рисками и инвестициями, связанными с поддержанием этого контроля. Предположим, что контролирующий клан сочтет выгодным дать отпор внешней угрозе, т.е. $\delta V^{k,s}(T, \theta; \psi^k) > c$. (Следовательно, эндогенная переменная $\psi^k$ в $V^{k,s}(T, \theta; \psi^k)$ эксплицитно не обозначена.)

большую дань [ему]. Но генуэзские консулы... не захотели отдать или пообещать ему даже стоимость одной лепты, тем временем укрепив все замки... Как только [император] узнал, что генуэзцы приготовились к войне с такой свирепой целеустремленностью», он не стал атаковать город [Annali, 1155, vol. I, p. 54–55]. Этот пример показывает, что император не мог применить в Генуе стратегию «разделяй и властвуй», потому что генуэзские кланы объединились, чтобы дать ему отпор.

[60] Для простоты изложения я опускаю параметры, не относящиеся к этой стадии анализа.

[61] Кланы могут различаться по своему военному потенциалу и своими инвестициями в него. Поэтому функция $s(\cdot)$ не обязательно является одной и той же для обоих кланов. Для простоты изложения я не учитываю этот вопрос.

### *Равновесие при взаимном сдерживании с фиксированным количеством привилегий*

Клан удерживается от вступления в конфронтацию со своим противником, если военные инвестиции другого клана таковы, что ожидаемая чистая выгода от конфронтации меньше, чем от отказа от нее. При равновесии со взаимным сдерживанием ни один клан не может извлечь выгоду из сокращения военных инвестиций или от вступления в конфронтацию с другим кланом.

Для рассмотрения необходимых и достаточных условий, при которых может существовать равновесие со взаимным сдерживанием, предположим, что никакой конфронтации никогда не происходило, что не предполагается, что какой-либо из кланов будет в нее вступать, и что клан $k \in \{i, j\}$вкладывает $\psi^k$ в каждом периоде. В этом случае средний выигрыш клана $k$ $V^k(\lambda^k, T; \psi^k)$ равен его чистому доходу за период, а именно $\lambda^k[I(T) + R(T)] - \psi^k$. Если клан $k$ ожидает получать такой выигрыш от каждого периода, он будет воздерживаться от вступления в конфронтацию, если этот выигрыш выше, чем ожидаемый выигрыш от развязывания межклановой войны.

Формально клан $k$ не будет вступать в конфронтацию тогда и только тогда, когда будет выполняться следующее неравенство:

$$\delta V^{k,d}(\lambda^k, T; \psi^k) \geq \delta s^{k,w}(\psi^k, \psi^{-k}) V^{k,c}(T, \theta; \psi^k) - c(1 - \delta),$$

где $\delta V^{k,d}(\lambda^k, T; \psi^k)$ — дисконтированная стоимость среднего выигрыша клана при взаимном сдерживании в следующий период, а $\delta s^{k,w}(\psi^k, \psi^{-k}) V^{k,c}(T, \theta; \psi^k) - c(1 - \delta)$ — его чистая дисконтированная стоимость, если он станет контролирующим кланом в следующем периоде, с вероятностью того, что он победит в межклановой войне ($s^{k,w}(\psi^k, \psi^{-k})$), минус (средние, с учетом временного дисконтирования) издержки войны.

Нас интересует ситуация, в которой это неравенство действительно для обоих кланов и ни один из них не может извлечь выгоду от сокращения инвестиций в военную силу. Чтобы преобладала такая ситуация, должно быть удовлетворено условие VIII.1.

Условие VIII.1

Существует такое $(\psi^{i,d}, \psi^{j,d})$, при котором для $k \in \{i, j\}$:

а) инвестиции осуществимы: $\psi^{k,d} \leq \lambda^k [I(T) + R(T)]$;

б) они максимизируют выигрыши: $\psi^{k,d} \in arg\ max\ V^{k,d}(\lambda^k, T; \psi^k)$ при условии пункта «в»;

в) достижения сдерживания: $\forall\ \psi^{-k} \leq \lambda^{-k}[I(T) + R(T)]$, $\psi^{-k} \geq \psi^{k,d}$, $\delta V^{-k,d}(\lambda^{-k}, T; \psi^{-k,d}) \geq \delta s^{-k,w}(\psi^{-k}, \psi^{k,d}) V^{-k,c}(T, \theta) - (c + (\psi^{-k} - \psi^{-k,d}))(1 - \delta)$. $[ICC^{-k}]$

Если условие VIII.1 соблюдается, есть осуществимая инвестиция для каждого клана (пункт «а»), являющаяся самой низкой инвестицией (пункт «б»), которая будет удерживать другой клан от вступления в конфронтацию для любой возможной инвестиции другого клана (пункт «в»). Если совершенное в подыгре равновесие со взаимным сдерживанием $(\lambda^k, T)$ существует, условие VIII.1 будет выполняться.

Если оно выполняется, из этого прямо следует, что такое равновесие существует[62]. В частности, если условие VIII.1 удовлетворяется, следующая комбинация стратегий является равновесием со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$): если конфронтация никогда не происходила, клан $k \in \{i, j\}$ сотрудничает в пиратстве и инвестирует $\psi^{k,d}$ в военную силу. Клан не вступает в конфронтацию, если $\psi^{-k} \geq \psi^{k,d}$, а в противном случае — вступает. Ни один из кланов не сотрудничает в пиратстве после конфронтации. Если клан $k$ когда-либо выигрывал в конфронтации, он инвестирует $\psi^{k,c}$ в подготовку к тому, чтобы дать отпор внешней угрозе[63].

### *Атрибуты эффективности равновесия со взаимным сдерживанием при эндогенном количестве привилегий*

Предположим, что доход от привилегий $I(T)$ возрастает, а доход от пиратства $R(T)$ убывает при количестве привилегий $T$. В частности, $I'(T) \geq 0$ и $R'(T) \leq 0$. Предположим, что функция $I(T) + R(T)$ является строго вогнутой и имеет единственный максимум, который представляет собой экономически эффективное количество привилегий $\tau \in (0, \overline{T})$, $I'(\tau) + R'(\tau) = 0$. Таким образом, экономически эффективным равновесием со взаимным сдерживанием является $\tau$. Оптимальное равновесие со взаимным сдерживанием для клана $k$ максимизирует его средние выигрыши, а именно $V^{k,d}(\lambda^k, T; \psi^k)$.

Чтобы установить, был ли мир достигнут в ущерб торговому процветанию, нам нужно определить, является ли *действительное* равновесие со взаимным сдерживанием еще и *оптимальным* равновесием со взаимным сдерживанием для каждого конкретного клана. Другими словами, действительно ли сотрудничество в приобретении экономически эффективного количества привилегий (которое максимизирует общий прирост) является лучшим, что может сделать каждый клан?[64] Если ответ отрицательный, мы можем заключить, что теоретически потребность поддержания в Генуе политического порядка препятствовала экономической эффек-

[62] Поскольку формы полезности и функции выигрыша, а также порядок других параметров неизвестны, я не привожу общую теорему существования.

[63] Ни один из кланов не сотрудничает в пиратстве после конфронтации, потому что ожидает, что другой клан тоже не будет этого делать. Этот аспект стратегии равновесия со взаимным сдерживанием не является существенным для основных результатов. Более сложный анализ, основанный на функции полезности, зависимой от убеждений, и предложенный Геанакополусом [Geanakopolos et al., 1989], указывает на то, что страх мести, возникающий эндогенно, дал бы кланам дополнительную мотивацию избегать совместного пиратства, если бы таковое было выгоднее одному клану, наделенному бóльшими возможностями напасть на другой клан (реалистичное допущение). Распри действительно характеризовали межклановые отношения в Генуе после военной конфронтации между ними.

[64] Вопрос и анализ предполагают, что приобретение большего количества привилегий влечет за собой переход от одного равновесия со взаимным сдерживанием к другому. При этом не учитываются возможные препятствия эффективности, связанные с трудностями такого перехода.

тивности. Затем мы можем использовать модель для выявления источника этой эффективности.

Интересен случай, когда эффективное количество привилегий влечет за собой положительные инвестиции в военную силу. Формально необходимым условием для равновесия со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$), характеризующимся положительными инвестициями в военную силу, является следующее: существует такая положительная инвестиция для одного клана, которая делает конфронтацию выгодной для него, если другой клан не делает инвестиций, т.е. для $k = i$ или $j$, $\exists\ \psi^k \leq \lambda^k\ [I(T) + R(T)]$ такое, что $\delta s^{k,w}(\psi^k,0)V^{k,c}(T,\theta) - (c + \psi^k)(1 - \delta) > \delta V^{k,d}(\lambda^k, T; 0)$. Это условие с большей вероятностью будет выполняться, если значение $\theta$ ниже (когда $V^{k,c}$ возрастает в $\theta$), $c$ ниже или $\delta$ выше.

Теорема VIII.1 гласит, что когда эффективное равновесие со взаимным сдерживанием характеризуется положительными инвестициями в военный потенциал, оно максимизирует валовый средний выигрыш клана, но не чистый средний выигрыш[65].

Теорема VIII.1

a) Предположим, что равновесие со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $\tau$) существует, равновесные инвестиции кланов в военную силу $\psi^{k,*}(\tau)$ являются строго положительными (без потери общности), $\partial^2 s(\cdot)/\partial\psi^{k2} < 0$, и $\partial^2\omega(\cdot)/(\cdot)/\partial\psi^{k2} > 0$ для $k = i, j$ (а именно, $k = i$ и $k = j$). Тогда чистый средний выигрыш каждого клана максимизируется в $\tau$.

b) Предположим, что равновесие со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$) существует для каждого $T$ и потенциальных инвестиций в военную силу $\psi^{k,d}(T)$, является строго положительным для $k = i, j$ (без потери общности). Тогда, если оптимальное для клана количество привилегий не равно нулю, его чистый средний выигрыш максимизируется при равновесии со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T^*$) таком, что $T^* < \tau$ и $\lambda^k\,\partial I(T^*)/\partial(T) = \partial\psi^{-k,d}(T^*)/\partial T - \lambda^k\,\partial R(T^*)/\partial T$.

Доказательство. При равновесии со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$) оптимальные для клана $k$ инвестиции таковы, что ограничение по стимулу в условии VIII.1 $ICC^{-k}$ является обязательным на самой большой осуществимой инвестиции для клана $-k$, т.е. $\lambda^{-k}[I(T) + R(T)]$. Это локальное обязательное ограничение имплицитно определяет $\psi^{-k}$ как функцию от $T$, т.е. $\psi^{-k,d}(T)$. Наиболее выгодное для клана $k$ равновесие со взаимным сдерживанием ($T$) — это равновесие, которое максимизирует его доход за период при равновесии со взаимным сдерживанием, т.е. $H(T) = \lambda^k[I(T) + R(T)] - \psi^{-k,d}(T)$. Условием первого порядка для максимизации является:

[65] Этот результат также выполняется количественно, когда $\psi^{k,*}(\lambda^k, \tau)$ строго положителен только для одного клана, а пиратство отсутствует. Когда нет пиратства, предельные политические издержки положительны для любого равновесия со взаимным сдерживанием ($T$) с положительными инвестициями в военную силу тогда и только тогда, когда $(1 - \delta)/(1 - \delta s(\cdot)) > \lambda^k$.Другими словами, для любых $\delta$ и $\lambda^k$, если $s(\cdot)$ (т.е. если вероятность сохранения в качестве контролирующего клана достаточно близка к единице), результат выполняется. Предельные политические издержки являются положительными, поскольку высокая $s(\cdot)$ означает, что выгоды от получения контроля возрастают больше, чем ожидаемые потери от неудачной конфронтации.

$$\lambda^k \left[ \frac{\partial I(T)}{\partial T} + \frac{\partial R(T)}{\partial T} \right] - \frac{\partial \psi^{k,d}(T)}{\partial T} \geq 0.$$

Оцениваемое при $T = \tau$, это условие первого порядка выполняется тогда и только тогда, когда $\frac{\partial \psi^{k,d}(\tau)}{\partial T} \leq 0$.

Равновесное вложение в военную силу $\psi^{k*}(\tau)$ возрастает в $T$, если $\partial V^{-k,c}/\partial T > \partial V^{-k,d}/\partial T$. По теореме об огибающей

$$\frac{\partial V^{-k,c}}{\partial T} = \frac{(1-\delta)}{(1-\delta s(\cdot))} \frac{\partial I(T)}{\partial T}.$$

Сходным образом

$$\frac{\partial V^{-k,d}}{\partial T} = \lambda^{-k} \left[ \frac{\partial I(T)}{\partial T} + \frac{\partial R(T)}{\partial T} \right].$$

Отсюда $\partial V^{-k,c}/\partial T > \partial V^{-k,d}/\partial T$ тогда и только тогда, когда:

$$\frac{(1-\delta)}{(1-\delta s(\cdot))} \frac{\partial I(T)}{\partial T} > \lambda^{-k} \left[ \frac{\partial I(T)}{\partial T} + \frac{\partial R(T)}{\partial T} \right].$$

Оцениваемая при $T = \tau$ правая сторона этого неравенства равна нулю, а левая сторона строго положительна. Таким образом, равновесная инвестиция в военную силу возрастает в $T = \tau$, т.е. $\partial \psi^{k,d}(\tau)/\partial T > 0$, подразумевая, что ожидаемая кланами полезность не максимизируется при эффективном количестве привилегий.

Что касается второго утверждения, ожидаемая кланом $k$ полезность максимизируется при равновесии со взаимным сдерживанием, в котором

$$\lambda^k \frac{\partial I(T)}{\partial T} = \left[ \frac{\partial \psi^{k,d}(T)}{\partial T} - \lambda^k \frac{\partial R(T)}{\partial T} \right].$$

Что и требовалось доказать.

Из этой теоремы следует, что неэффективное равновесие со взаимным сдерживанием с большей вероятностью будет существовать, если внешняя угроза слабее. В частности, ожидаемая ценность положения контролирующего клана возрастает с ослаблением внешней угрозы. Это предполагает более широкий диапазон параметров, на котором эффективное равновесие со взаимным сдерживанием характеризуется положительными инвестициями в военную силу, что равноценно наличию положительного числа сторонников (напомним, что инвестиции в военную силу приравнены к вербовке сторонников.)

Формально в пределе, когда $\theta \to 0$ (и, следовательно, $s(\cdot) \to 1$ и $\omega(\cdot) \to 1$ для $\psi^k = 0$), $c(1 - \delta) \to 0$ и $R(T) \to 0$ равновесное число сторонников должно быть положительным, если для $k = i$ или $j$, $\exists\ \psi^k \leq \lambda^k [I(T) + R(T)]$ таково, что $s^{k,w}(\psi^k, 0) > \lambda^k$, т.е. существует реальное число сторонников, которые делают вероятность победы клана $k$, $s^{k,w}(\cdot)$ выше, чем его доля прибылей $\lambda^k$, когда у другого клана нет сторонников.

Теорема VIII.2
Предположим, что для $\forall T \in [0, \tau]$ существует равновесие со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, T) с положительным равновесным инвестированием в военную силу. Для обоих кланов количество оптимальных привилегий $T^*(\theta)$ является неубывающим в θ.

Доказательство. Любое сокращение в $V^{k,c}(\cdot)$ ослабляет ограничения взаимного сдерживания и делает большее количество привилегий оптимальным для обоих кланов. Поскольку θ влияет только на $V^{k,c}(\cdot)$, для доказательства теоремы достаточно показать, что ожидаемая полезность для контролирующего клана убывает в θ. Ожидаемая полезность для контролирующего клана представляет собой функцию ценности для задачи OP, определенной выше. Чтобы увидеть, что она убывает в θ, определим $g(\cdot) = I(T) - \psi - c\omega(\cdot)(> 0)$ и вспомним, что $\partial s(\cdot)/\partial\theta < 0$ и $\partial\omega(\cdot)/\partial\theta > 0$. Из этих соотношений и теореме об огибающей следует, что

$$\frac{\partial V^{k,c}}{\partial\theta} = \frac{(1-\delta)\delta}{(1-\delta S(\cdot))^2}\frac{\partial s(\cdot)}{\partial\theta}g(\cdot) - \frac{(1-\delta)}{(1-\delta s(\cdot))}\frac{\partial\omega}{\partial\theta}c < 0.$$

Что и требовалось доказать.

## ПРИЛОЖЕНИЕ VIII.2
## СУЩЕСТВОВАНИЕ РАВНОВЕСИЯ СО ВЗАИМНЫМ СДЕРЖИВАНИЕМ

Каковы условия, при которых равновесие со взаимным сдерживанием не существует? Из условия VIII.1 следует, что такое равновесие ($\lambda^k$, $T$) не существует, если один клан считает выгодным вступать в конфронтацию, когда другой клан инвестирует все свои ресурсы в укрепление своей военной силы. Иначе говоря, если для $k=i$ или $j$, $\exists\psi^k \le \lambda^k[I(T)+R(T)]$ такое, что для $\psi^{-k} = \lambda^{-k}[I(T)+R(T)]$, $\delta V^{k,d}(\lambda^k, T, \psi^{k,d}) < \delta s^{k,w}(\psi^k, \psi^{-k})V^{k,c}(T,\theta) - (c + (\psi^k - \psi^{k,d}))(1-\delta)$.

Левая сторона неравенства равна $\delta\{\lambda^k[I(T)+R(T)] - \psi^{k,d}\}$ и, следовательно, убывает с $R(T)$, тогда как правая сторона возрастает с θ, поскольку $\partial V^{k,c}/\partial\theta < 0$ (как было установлено при доказательстве теоремы VIII.2). Следовательно, когда $R(T)$ и θ убывают, это условие удовлетворяется с большей вероятностью.

В пределе, когда $R(T) \to 0$, $\theta \to 0$ (из чего следует, что $s(\cdot) \to 1$ и $\omega(\cdot) \to 0$ и $\partial \to 1$), равновесие со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$) не существует тогда и только тогда, когда для $k = i$ или $j$, $\lambda^k < s^{k,w}(\cdot)$ для некоторого осуществимого $\psi^k$ и всех осуществимых $\psi^{-k}$. Таким образом, равновесие со взаимным сдерживанием ($\lambda^k$, $T$) для размещения $\lambda^k$ не существует, если один клан имеет достаточно сторонников, так что вероятность того, что он победит при конфронтации, выше, чем его доля в доходе.

## ПРИЛОЖЕНИЕ VIII.3
## СГОВОР И ИГРЫ ПОДЕСТАТА

### *Игра со сговором*

В какой степени клан может *ex ante* придерживаться обещания вознаградить *ex post* подеста, который оказывает ему военную помощь? Обозначим как $v_i(m_j$,

$m_k$; $m_i$) вероятность того, что игрок $i$ (клан или подеста) выиграет войну против $j$ или $K$, учитывая сравнительную военную силу $m_j$, $m_k$ и $m_i$. Вероятность победы $i$ убывает в $m_j$ и $m_k$ и возрастает в $m_i$ (для простоты изложения я опущу параметр $m_i$ в последующих уравнениях). Если игрок участвует в военной конфронтации, ему приходится нести расходы с. $V_i$ — чистая дисконтированная стоимость контроля над Генуей для игрока $i$. Предположим, что местные кланы выигрывают больше, чем подеста, от контроля над городом, т.е. $V_i > V_p$, если игрок $i$ — клан[66].

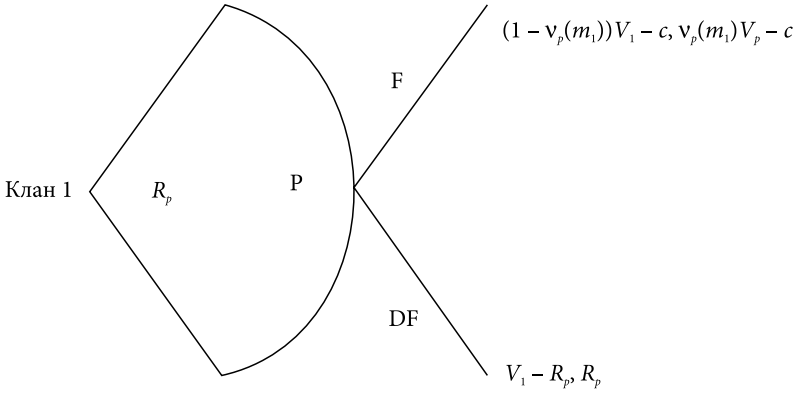



РИС. VIII.2. Игра в сговор

Посмотрим, что произойдет после того, как клан (скажем, клан 1) и подеста вступят в сговор против другого клана и получат контроль над городом (рис. VIII.2). Контролирующему клану придется решать, какое вознаграждение $R_p > 0$ дать подеста. Как только эта награда объявлена, подеста может либо принять, либо отвергнуть ее и бороться с кланом за контроль над городом. Если он ее принимает, выигрыши составляют $V_1 - R_p$ для клана и $R_p$ для подеста. Если он отвергает ее и борется, ожидаемый выигрыш для каждого — вероятность победы минус издержки на получение контроля минус издержки на войну, а именно $(1 - \nu_p(m_1))V_1 - c$ и $\nu_p(m_1)V_p - c$.

Клан не сочтет выгодным предложить $R_p$ выше, чем то, что требуется, чтобы сделать безразличным выбор между борьбой и отказом от борьбы, т.е. $V_1 - R_p \geq (1 - \nu(m_1))V_1 - c$. Следовательно, он предложит $R_p \leq \nu_p(m_1)V_1 + c$. Если подеста получает платеж, равный чистой ожидаемой стоимости борьбы против клана, а именно $R_p \geq \nu_p(m_1)V_p - c$, он сочтет оптимальным для себя не вступать в борьбу. Таким образом, при любом совершенном по подыграм равновесии клан не предложит больше суммы, необходимой для того, чтобы выбор между вступлением в борьбу и отказом от нее был для подеста безразличен, а именно

[66] Это допущение, равно как и допущение, что издержки войны одинаковы для всех игроков, не имеет решающего значения для результата, но упрощает изложение. Для простоты я не буду учитывать способность кланов инвестировать ресурсы в военную силу, поскольку эта способность не ведет к качественному изменению результатов.

$R_p = v_p(m_1)V_p - c$. Отсюда следует, что единственное совершенное в подыгре равновесие — то, в котором клан предлагает $R_p = v_p(m_1)V_1 - c$, а стратегия подеста заключается в том, чтобы вступить в борьбу, если ему заплатят меньше этой суммы, и не вступать в борьбу, если ему заплатят хотя бы эту сумму. Выигрыши, связанные с этим равновесием, составляют $V_1 - V_p^c$ для клана и $V_p^c$ для подеста, где $V_p^c = Max\{0, v_p(m_1)V_p - c\}$.

Из этого анализа следует, что когда происходит сговор, вознаграждение подеста зависит от его военного потенциала[67]. В частности, при любом равновесии подеста не получит больше чистой дисконтированной стоимости военной конфронтации с кланом. Таким образом, *ex ante* — прежде чем произойдет сговор — клан не может убедительно пообещать выплатить подеста *ex post* вознаграждение, большее, чем эта сумма. Когда $v_p(m_1)V_p - c \leq 0$, например, клан не может дать никаких достоверных обещаний вознаградить подеста. Чем слабее подеста, тем слабее способность клана сделать его *ex ante* обещание награды достоверным[68].

### *Игра с подестатом*

Ограничение военного потенциала подеста (по сравнению с военным потенциалом клана) предполагает, что его военная сила сама по себе становится менее действенной в удержании одного клана от вступления в конфронтацию с другим кланом. Чтобы увидеть, как все-таки можно удерживать клан от конфронтации, рассмотрим две проблемы: мотивацию подеста помогать клану, который проигрывает при межкланвой конфронтации, и мотивацию клана бороться вместе с подеста.

Пусть $I_i$ — доход клана $i$ за период, если никакой межклановой военной конфронтации не происходит, $W$ — жалованье подеста и $\delta$ — фактор временного дисконтирования[69]. Игра с подестатом раскрывает, как межклановая игра может быть изменена путем введения подеста вопреки потребности ограничивать его военную силу (рис. VIII.3).

Эта повторяющаяся игра начинается, без потери общности, с того, что клан 1 должен решить, вступать ли в конфронтацию с кланом 2. Если клан 1 решает вступить в конфронтацию, клан 2 должен выбрать, сражаться ему или нет. В любом случае подеста может ответить тем, что помешает клану 1 захватить контроль над городом (действие, обозначенное как $p$), тем, что не станет мешать клану 1 ($dp$) или вступит

[67] Похожая проблема выполнения обязательств возникает в отношениях кланов со своими сторонниками. В этом случае существующие между ними связи могут помочь смягчить эту проблему, что неосуществимо в случае с аутсайдером.

[68] Введение асимметричной информации может усилить этот результат. Предположим, что подеста и клан обладают асимметричной информацией относительно военной силы клана. В этом случае подеста получит щедрое предложение от сильного в военном отношении клана, которому не нужно будет ничего платить подеста *ex post*. Таким образом, подеста получает дополнительные стимулы к тому, чтобы не вступать в сговор.

[69] Имплицитно предполагается, что гарантированная полезность для подеста после вступления в должность равна нулю.

в сговор с ним (*co*). Если подеста вступает в сговор с кланом 1, я для простоты изложения предполагаю, что клан 2 не может захватить контроль над городом и что подеста и клан 1 играют в игру в сговор (рис. VIII.2). Поскольку в игре в сговор есть единственное совершенное в подыгре равновесие, рис. VIII.3 представляет только выигрыши, связанные с этим равновесием.

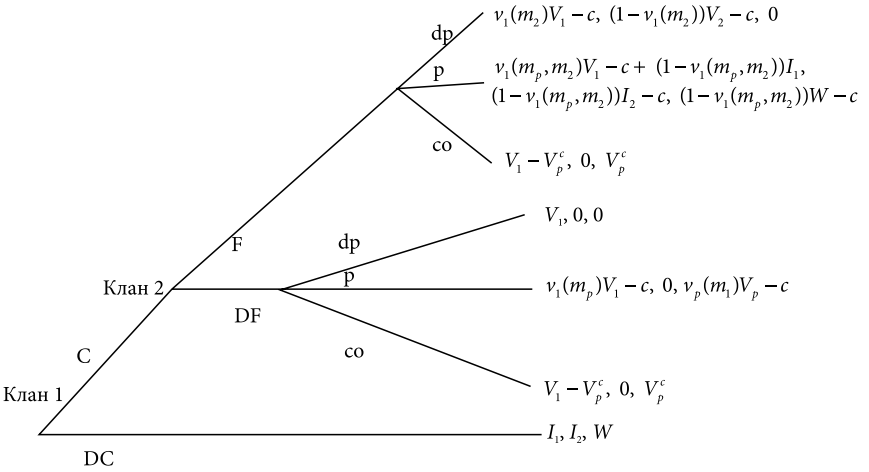



РИС. VIII.3. Игра с подестатом

Выигрыши в игре следующие.

- Если клан 1 не вступает в конфронтацию, выигрыши ($I_1$, $I_2$, $W$) для клана 1, клана 2 и подеста соответственно, и та же самая игра повторяется в следующем периоде. Если клан 1 вступает в конфронтацию и клан 2 отказывается бороться, клан 1 становится контролирующим. Тогда выигрыши — ($V_1$, 0, 0). Если подеста вступает в сговор, клан 1 дает ему вознаграждение $V_p^c$ (т.е. выигрыш подеста при равновесии в игре сговор). Выигрыши составляют $(V_1 - V_p^c, 0, V_p^c)$. Если подеста пытается помешать клану 1 захватить власть, его выигрыш равен чистой ожидаемой стоимости попытки получить контроль. Выигрыши составляют $(v_1(m_p)V_1 - c, 0, v_p(m_1)V_p - c)$.
- Если клан 1 вступает в конфронтацию и клан 2 дает отпор, соответствующие выигрыши составляют: если подеста не предотвращает столкновение, выигрыш каждого клана равен чистой ожидаемой стоимости от положения контролирующего клана, тогда как подеста получает нулевой выигрыш, т.е. $(v_1(m_2)V_1 - c, (1 - v_1(m_2)V_2 - c, 0)$[70]. Если подеста вступает в сговор, как раньше, клан 1 берет на себя контроль. Выигрыши составляют $(V_1 - V_p^c, 0, V_p^c)$.
- Если подеста предотвращает столкновение, клан 1 либо получит контроль и $V_1$, либо не получит контроль и получит только свою долю дохода за период $I_2$, тогда как подеста получит свое жалованье $W$. Таким образом, выигрыши составляют

[70] Этот анализ верен, если подеста, не предотвративший межклановую конфронтацию, мог бросить вызов клану, который в ней выиграл.

$(v_1(m_p, m_2)V_1 - c + (1 - v_1(m_p, m_2))I_1, (1- v_1(m_p, m_2))I_2 - c, (1 - v_1(m_p, m_2))W - c)$.

Рассмотрим следующую комбинацию стратегий: клан 1 не вступает в конфронтацию, клан 2 дает отпор, если с ним вступают в конфронтацию, а подеста предотвращает столкновение тогда и только тогда, когда клан 1 вступает в конфронтацию и клан 2 дает ему отпор. Если клан 1 вступает в конфронтацию, но клан 2 не дает ему отпор, подеста вступает в сговор, если $V_p^c > 0$, и не вступает в сговор в противном случае. Эта комбинация стратегий является совершенным в подыгре равновесием, если выполняются следующие условия.

а) $(1-v_1(m_p,m_2))W - c \geq V_p^c$. Подеста предотвращает столкновение и не вступает в сговор, если клан 2 дает отпор.

б) $\dfrac{(1-v_1(m_p,m_2))I_2}{(1-\delta)} \geq c$. Клан 2 дает отпор, когда с ним вступают в конфронтацию.

в) $c+\dfrac{\delta I_1}{1-\delta} \geq v_1(m_p,m_2)(V_1 - I_1)$. Клан 1 не вступает в конфронтацию.

Интуитивно условие (а) подразумевает, что подеста будет лучше, если он предотвратит схватку, если клан 2 даст отпор, и что в противном случае ему лучше вступить в сговор. Условие (б) гарантирует, что клан 2 даст отпор. Поскольку подеста не будет предотвращать схватку, если клан 2 не даст отпор, и поскольку условие (б) подразумевает, что клан 2 предпочитает, скорее, дать отпор, нежели не вступать в конфронтацию, если подеста помешает столкновению, отпор является для клана 2 лучшим ответом, если ему бросят вызов. Условие (в) в таком случае предполагает, что клан 1, ожидая, что клан 2 и подеста будут вместе давать отпор, сочтет оптимальным для себя не вступать в конфронтацию.

Эти условия и равновесная стратегия указывают на то, как система подестата может обеспечить необходимые стимулы для преодоления проблем, которые могли бы сделать ее неэффективной. Условие (а) подразумевает, что стратегия клана 2 предотвращает сговор между кланом 1 и подеста, в достаточной мере сокращая военную силу подеста по сравнению с его жалованьем, так что, как бы убедительно ни обещал клан 1 вознаградить подеста после сговора, этого будет недостаточно, чтобы побудить его вступить в такой сговор. Подеста, ожидая, что клан 2 вместе с ним будет давать отпор клану 1, предпочтет помешать клану 1 начать конфронтацию, а не вступит с ним в сговор. Клан 2 мотивирован сражаться вместе с подеста, потому что если он не будет этого делать (как предполагает стратегия подеста), подеста не вступит в конфронтацию с кланом 1. В то же время условие (б) подразумевает, что совместные силы клана 2 и подеста по сравнению с долей клана 2 в прибыли $I_2$ таковы, что оптимальным решением для клана 2 будет сражаться вместе с подеста.

Таким образом, для того чтобы подестат способствовал политическому порядку, должен поддерживаться хрупкий баланс сил. С одной стороны, подеста не может быть слишком силен в военном отношении, чтобы он не мог сам захватить контроль или вступить в сговор с кланом 1. (Обе стороны условия (а) убывают в $m_p$, но правая сторона возрастает в $W$.) С другой стороны, он должен быть достаточно силен, чтобы его угроза сражаться на стороне клана 2 при необходимости лишала бы клан 1 стимула вступать в конфронтацию. (Левая сторона условия (б)

возрастает в $m_p$.) Этот баланс дает подеста важный стимул, который не отражает данная модель. Чем более кланы равны по своей военной силе, тем больше вероятность того, что равновесие будет выполняться и подеста получит $W$, не вступая в войну. Следовательно, подеста мотивирован предотвращать столкновение, но не за счет серьезного ослабления каждого из кланов. Таким образом, подеста может убедительно обещать поддерживать относительную силу каждого из кланов.

# IX. *О происхождении различных институциональных траекторий: культурные убеждения и организация общества*

Социетальная организация (комплексы экономических, правовых, политических, социальных и моральных институтов) в современных обществах строго коррелирует с доходом на душу населения: большинство развивающихся стран являются коллективистскими, тогда как развитый Запад — индивидуалистическим[1].

В коллективистских обществах социальная структура сегрегирована, т.е. каждый индивид взаимодействует социально и экономически в основном с членами определенной религиозной, этнической или семейной группы. Внутри этих групп исполнение контрактов обеспечивается неформальными экономическими и социальными институтами. Уровень кооперации между членами разных групп невысок, однако члены коллективистских обществ чувствуют себя включенными в жизнь других членов той же группы.

В индивидуалистических обществах социальная структура интегрирована, т.е. экономические транзакции осуществляются между людьми из разных групп, причем индивиды часто переходят из одной группы в другую. Исполнение контрактов обеспечивается главным образом благодаря специальным организациям, таким как суды. Высоко ценится опора на собственные силы.

Социологи и антропологи считают, что организация общества отражает его культуру, важным компонентом которой являются культурные убеждения. Культурные убеждения — это общие идеи и представления, которые регулируют взаимодействие между индивидами, а также между

[1] В любых обществах есть индивидуалистические и коллективистские элементы, поэтому отнесение общества к той или иной категории зависит от относительной значимости того или иного элемента. См.: [Bellah et al., 1985; Reynolds, Norman, 1988; Triandis, 1990]. В этих работах также приводятся данные, относящиеся к корреляции между социетальной организацией и доходом на душу населения.

ними и их богами и иными группами. Культурные убеждения отличаются от знаний в том отношении, что они не являются эмпирическими, не открываются и не доказываются аналитическим путем. Культурные убеждения становятся тождественными и общеизвестными благодаря процессу социализации, в котором культура унифицируется, поддерживается и распространяется[2].

Интуитивно понято, что культурные убеждения влияют на исходы, однако формальное изучение отношений между культурными убеждениями и социетальной организацией — весьма сложная задача. Если культурные убеждения определяются произвольно, может появиться множество феноменов. Как следует ограничивать культурные убеждения? Каковы их источники? Следует ли считать культурные убеждения рациональными? Влияют ли культурные убеждения на траекторию институциональных изменений?

Подход, разработанный в предыдущих главах, предполагает, что важное достоинство теоретико-игрового анализа равновесия заключается в том, что подобный анализ аналитически ограничивает набор допустимых культурных убеждений. Кроме того, мы можем изучать влияние культурного наследия на институциональное развитие, исследуя то, как отдельные культурные характеристики создают эффекты координации, включения и доработки.

В этой главе данный тезис поддерживается историческим и теоретико-игровым анализом отношений между культурой и социетальной организацией и опирается на исследование культурных факторов, повлиявших на эволюцию двух дононовременных обществ с разными траекториями социальной организации. В частности, анализ указывает на значимость культурных убеждений как факторов, влияющих на выбор альтернативных институтов. Эти убеждения также становятся составной частью итоговых институтов и направляют последующее институциональное и организационное развитие.

Культуры — важный фактор, задающий социетальную организацию, влияющий на институциональное развитие и определяющий проблематичность заимствования одними обществами институтов других обществ. В то же время поведение, порождаемое институтами, воспроизводит ту культуру, которая первоначально привела к возникновению этих институтов.

Аппарат теории игр полезен тем, что он ограничивает допустимый набор культурных убеждений, фиксирующих ожидания индивидов относительно действий, предпринимаемых другими людьми в различных

[2] О культурных убеждениях вообще см.: [Davis K., 1949, p. 52ff., 192ff.; Bandura, 1971]. О их роли в институциональных изменениях см.: [Greif, 1994a; Nee, Ingram, 1998].

обстоятельствах. Поскольку культурные убеждения тождественны и общеизвестны, когда каждый игрок наилучшим образом реагирует на них, набор допустимых культурных убеждений ограничен теми, которые являются самоподдерживающимися. Это подмножество культурных убеждений можно формализовать как множество распределений вероятностей на равновесной комбинации стратегий. Каждое распределение вероятности отражает ожидания игрока, относящиеся к действиям, которые будут предприняты на траектории игры и за ее пределами. В этом отношении культурные убеждения не отличаются от институционализированных убеждений в целом (см. главу V).

Хотя анализ равновесия используется для ограничения допустимых культурных убеждений в какой-либо определенной игре, анализ их динамических последствий признает, что они являются атрибутами индивидов, а не игр или институтов. Благодаря фундаментальной асимметрии убеждений, унаследованных из прошлого, и технически осуществимых альтернатив унаследованные из прошлого культурные убеждения влияют на решения в последующих стратегических ситуациях. Прошлые культурные убеждения дают фокальные точки и координируют ожидания, тем самым влияя на выбор равновесия и новые институты, составной частью которых они становятся.

Кроме того, разные культурные убеждения создают разные траектории эндогенного институционального изменения. Индивиды пытаются изменить свою судьбу к лучшему, подкрепляя и дорабатывая институты, особенно посредством образования новых организаций. Эти организации, как уже обсуждалось, изменяют релевантные правила игры — например, вводя нового игрока (саму организацию), меняя информацию, доступную игрокам, или же выигрыши, связанные с каждым конкретным действием. Введение новой организации отражает увеличение объема знаний, что может быть результатом осознанного плана или непреднамеренного эксперимента.

Необходимым условием осознанного организационного изменения является следующее: люди, способные инициировать такое изменение, должны ожидать, что в результате они получат от него выгоду. Поскольку их ожидания зависят от культурных убеждений, разные культурные убеждения ведут к разным траекториям организационного развития. Последующий процесс модификации и доработки новых институтов еще больше способствует обособлению каждой из траекторий. Как только введена та или иная специфическая организация, она начинает влиять на правила последующих игр, приводя к различным траекториям организационного и институционального развития, т.е. соответственно к разным социетальным организациям.

Разные культурные убеждения также могут вести к разным видам экономического поведения по отношению к индивидам с разными социальными характеристиками — например, богатством или принадлежностью к особой социальной группе. Разные культурные убеждения могут задавать разные социальные формы экономических взаимодействий, каждая из которых приводит к особой динамике распределения богатства. Некоторые культурные убеждения могут сделать эффективные отношения внутри общества невыгодными, что приводит к неэффективной в экономическом смысле социальной структуре.

Разные социальные формы экономических взаимодействий еще больше влияют на социетальную организацию, приводя к появлению различных институтов, основанных на социальных и моральных пристрастиях (см. раздел 3 главы V). Частные экономические взаимодействия между одними и теми же индивидами порождают отношения к социальным сетям и отношения, которые упрощают неформальные коллективные экономические и социальные наказания за отклоняющееся поведение.

Социальные и экономические модели поведения также влияют на внутреннюю мотивацию, т.е. мотивацию, основанную на полезности, извлекаемой из действия в соответствии с интернализированными нормами. Внутренняя мотивация представляется универсальной, однако разные формы социальных и экономических взаимодействий приводят к развитию различных нормативных систем; со временем индивиды начинают считать образ поведения, которому они следуют, тем поведением, которого они должны придерживаться. Разные усвоенные нормы, в свою очередь, подкрепляют различное поведение.

В главе VIII уже были приведены доказательства гипотезы, согласно которой культурные убеждения, нормы и организации, унаследованные из прошлого, влияют на траектории институционального развития. В ней были показаны взаимосвязи между политическими институтами Генуи и ее изначальными политическими структурами, а также культурными убеждениями. В данной главе эта гипотеза наполняется дополнительным содержанием за счет сравнительного анализа связей между культурой и социетальными организациями. В ней исследуются культурные факторы, которые заставили два дононовременных общества — магрибских торговцев из мусульманского мира XI в. и генуэзских торговцев из европейского (латинского) мира XII в. — двигаться по разным траекториям социетальной организации.

В этой главе строится модель транзакции агента и купца (см. главу III) с целью исследования отношений между культурой и социетальной организацией в соответствующей игре с множественными равновесиями. Затем показывается, что различия институтов этих двух обществ и их динамики можно последовательно объяснить влиянием различных культурных убеждений и их динамических последствий.

Прошлые культурные убеждения, относящиеся к поведению за пределами равновесной траектории, влияли на институциональный отбор, становились составной частью итоговых институтов, влияли на различные экономические и социальные результаты, а также на динамику институционального изменения, и привели к разным организационным и контрактным инновациям. В этом анализе определенные качества, упоминаемые обычно для объяснения различных наблюдаемых исходов (социальные группы, социальные формы экономической занятости, распределение богатства, доступность судов), объясняются эндогенно, как отражения разных фоновых культурных убеждений.

Данный анализ служит дополнительным подтверждением тезиса, выдвинутого в главе VII: убеждения и связанные с ними организации (социальные структуры), унаследованные из прошлого, образуют начальные условия процессов, ведущих к новым институтам; влияют на окружение, координацию и включение; становятся элементами новых институтов; наконец, направляют процессы институциональной доработки, инновации и обучения. Общества двигаются по разным институциональным траекториям. Кроме того, они могут не суметь принять организацию более успешных в экономическом отношении обществ, поскольку фундаментальная асимметрия между унаследованными из прошлого элементами и технически осуществимыми альтернативами приводит к тому, что прошлое, зафиксированное в институциональных элементах, направляет институциональную динамику.

Любопытным образом наш анализ показывает, что социетальная организация торговцев из мусульманского мира напоминает современные коллективистские общества, тогда как организация торговцев латинского мира напоминает современные индивидуалистические общества. Эти выводы указывают на теоретическую и историческую роль культуры в определении социетальных организаций, в формировании институциональной зависимости от пройденного пути, а также в препятствовании успешному принятию институтов одного общества другим.

В разделе 1, в котором начинается анализ, излагаются соответствующие данные об агентских отношениях среди генуэзцев, а также используется разработанный в главе III аналитический аппарат, позволяющий изучать различные возможные институты. В разделе 2 обсуждается происхождение и проявления разных культурных убеждений в двух этих обществах. Там же показывается, как они соотносятся с разными институтами, а также то, что разные убеждения ведут к формированию разных институтов в двух этих группах. В разделах 4 и 5 излагается институциональная, организационная и контрактная динамика, вызванная каждым из этих институтов и соответствующими культурными убеждениями.

## 1. АГЕНТСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И КУЛЬТУРНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ

Как показывает максима «*genuensis ergo mercator*» («генуэзец, следовательно, купец»), морская торговля была центральной в экономике Генуи. В этом смысле генуэзское общество напоминало общество магрибских торговцев XI в. Генуэзцы и магрибцы работали в одних и тех же областях, обладали схожими мореплавательными технологиями и торговали похожими товарами.

Как и магрибцы, генуэзские купцы извлекали большую выгоду от найма заморских агентов. Такой способ ведения дел требовал поддерживающих институтов, поскольку иностранные агенты могут присвоить капитал купцов. Без подобных институтов купцы, предвидящие оппортунистическое поведение, просто не будут работать через агентов, так что взаимовыгодные обмены с помощью агентов не будут реализованы. Чтобы решить эту проблему обязательств, необходим институт, посредством которого агент может *ex ante*, т.е. до того, как он получит капитал купца, принять на себя обязательство быть честным *ex post* — после получения товаров купца.

Исторические данные свидетельствуют, что у генуэзцев были институты, позволявшие агентам брать на себя *ex ante* обязательства вести себя честно *ex post*. Генуэзцы нанимали множество агентов и устанавливали агентские отношения с людьми за пределами семьи. Первый генуэзский источник, отражающий агентские отношения (картулярий Джованни Скрибы, 1154–1156), содержит 612 торговых контрактов. Эти документы показывают, что только 5% общих торговых инвестиций обходились без отношений с агентами и только около 6% средств, отправляемых за границу через агентов, доверялись членам семей[3].

Картулярии и содержащиеся в них контракты могут переоценивать объем торговли, осуществляемой посредством агентских отношений, и в то же время недооценивать агентские отношения за пределами семьи. Эти данные, таким образом, нуждаются в подтверждении другими, беспристрастными источниками. К счастью, у нас есть такой источник. Документ 1174 г. перечисляет всех генуэзских торговцев в Константи-

[3] Более поздние картулярии (см.: [Scriba O., 1186, 1190; Guiberto G., 1200–1211; Scriba L., 1203]) показывают, что к концу XII в. около 16% агентских отношений строились с участием членов семей. Два индивида считаются членами семьи, если в контракте упоминается, что они родственники, если у них одна и та же фамилия (за исключением того случая, когда фамилия указывает на место рождения или на занятие) или если имеется любое иное свидетельство (например, брачный контракт), говорящее об их родственных отношениях. Я проследил генеалогию всех семей, упоминаемых в картулярии Джованни Скрибы, на основании работы Белграно [Belgrano, 1873] и всех доступных картуляриев XII в.

нополе в 1162 г., стоимость товаров, выставленных каждым на торги, и собственников капитала. Он показывает, что купцы инвестировали около 76% своего капитала через заморских агентов и что только 30% всего капитала, отправленного купцами, обрабатывалось агентами, являвшимися членами семей[4].

Сравнивая институты, установившиеся у магрибцев и у генуэзцев, я буду опираться на модель, представленную в главе III. Эта модель рассматривает экономику, в которой есть $M$ купцов и $A$ агентов, где $M < A$, причем все купцы и агенты живут бесконечное число периодов. У агентов есть фактор дисконтирования $\delta$, и безработный агент получает в каждый период гарантированную полезность $\overline{w} \geq 0$. В каждый период агент может быть нанят только одним купцом, а купец может нанимать только одного агента. Связь агента и купца случайна, однако купец может ограничить такие связи подмножеством незанятых агентов, содержащим тех, которые, по информации, доступной купцу, ранее совершали определенные действия[5].

Купец, который не нанимает агента, получает выигрыш $\kappa > 0$. Общая прибыль от кооперации составляет $\gamma$. Купец, нанимающий агента, решает, какую оплату ($W \geq 0$) предложить ему. Нанятый агент может принять решение, действовать ему честно или смошенничать. Если он честен, выигрыш купца составляет $\gamma - W$, а выигрыш агента — $W$. Если агент мошенничает, его выигрыш составляет $\alpha > 0$, а выигрыш купца составит $\gamma - \alpha$. Предполагается, что $\gamma > \kappa + \overline{w}$ (кооперация эффективна); $\gamma > \alpha > \overline{w}$ (мошенничество влечет за собой убытки, и агент предпочитает мошенничество получению гарантированной полезности), а $\kappa > \gamma - \alpha$ (купец предпочтет не нанимать агента и получить $\kappa$, чем быть обманутым). После распределения выигрышей каждый купец может решить, завершать ли ему отношения со своим агентом. Однако есть вероятность $\tau$, что купец вынужден завершить отношения с агентом в силу таких экзогенных факторов, как, например, война.

Предположим, что история игры общеизвестна. Какова же минимальная (симметричная) оплата, предлагаемая всеми купцами, на которую лучшим ответом агента является честность при условии, что он будет уволен в случае мошенничества и снова нанят, если будет вести дела честно (исключая случай вынужденного расставания купца и агента)? Определение этой оплаты требует полной спецификации стратегий купцов. Чтобы проанализировать воздействие разных стратегий в одних и тех же рамочных условиях, необходимо сначала сфокусироваться на вероятностях, которые являются функцией самих стратегий.

[4] Латинский перевод этого списка см. в: [Bertolotto, 1896, p. 389–397].

[5] Нижеследующее изложение предполагает, что вероятность повторного установления связи с тем же самым агентом на практике равняется нулю.

Назовем ненанятого агента, который был порядочным в последний период своей занятости, *честным агентом*, и пусть $h_h$ обозначает вероятность того, что он будет нанят снова в текущий период. Назовем ненанятого агента, который хотя бы раз сжульничал в прошлом, мошенником, и пусть $h_c$ обозначает вероятность того, что ненанятый мошенник будет нанят снова в текущий период. Теорема IX.1 определяет минимальную оплату, поддерживающую честность.

> Теорема IX.1
> Предположим, что $\delta \in (0,1)$, $h_c < 1$. Оптимальная оплата, т.е. наименьшая опла-та, наилучшей реакцией на которую (если она предлагается всеми купцами) будет честность со стороны агента, — это $W^* = w(\delta, h_h, h_c, \tau, \overline{w}, \alpha) > \overline{w}$, где $w$ монотонно убывает вместе с $\delta$ и $h_h$ и монотонно возрастает с $h_c$, $\tau$, $\overline{w}$ и $\alpha$. (Эта теорема идентична теореме III.1, а ее доказательство приводится в Приложении III.1 в главе III.)

Купец побуждает к честности, предлагая пряник в виде оплаты, превышающей гарантированную полезность агента, и угрожая кнутом, т.е. прекращением отношений. При достаточно высокой оплате разница между текущей стоимостью ожидаемой полезности, получаемой ненанятым мошенником и нанятым агентом в течение всей жизни, больше, чем выигрыш от мошенничества в одном периоде. Следовательно, наилучшей реакцией агента оказывается честность. Минимальная оплата, обеспечивающая честность, снижается по факторам, которые увеличивают ожидаемую полезность, получаемую честным агентом в течение жизни, по отношению к ожидаемой полезности мошенника ($\delta$ и $h_h$), и возрастает по факторам, которые повышают относительную ожидаемую пожизненную полезность, получаемую мошенником ($h_c$, $\tau$, $\overline{w}$, $\alpha$).

Как различия между коллективистскими и индивидуалистскими обществами проявляют себя в агентских отношениях? Интуитивно ясно: в коллективистском обществе ожидается, что каждый будет реагировать на то, что происходит между купцом и агентом[6]; в индивидуалистическом обществе это вряд ли возможно. Две комбинации стратегий формализуют это различие: индивидуалистские и коллективистские (многосторонние) стратегии. В каждой стратегии купец нанимает за оплату $W^*$ ненанятого агента, которого он нанимает снова, пока не выявлен случай мошенничества или не происходит вынужденное расставание. При индивидуалистской стратегии купец случайным образом нанимает ненанятого агента. При коллективистской стратегии купец никогда не нанимает мошенника и случайным образом нанимает только тех ненанятых агентов, которые никогда не мошенничали. Стратегия агента —

[6] Тимур Куран предположил, что подобные убеждения лучше называть коммуналистскими.

быть честным тогда и только тогда, когда ему предлагается как минимум $W^*$. Каждая из этих стратегий является совершенным по подыграм равновесием, как это установлено в теореме IX.2.

> Теорема IX.2
> Предположим, что и при индивидуалистских, и при коллективистских комбинациях стратегий $Y - k \geq W^*$ (но следует отметить, что при коллективистской стратегии $W^*$ меньше). Тогда каждая комбинация стратегий является совершенным по подыграм равновесием в односторонней игре дилеммы заключенного. (Доказательство приведено в Приложении IX.1.)

Индивидуалистская стратегия является совершенным по подыграм равновесием, поскольку ожидается, что купцы, принимая решение о найме, не будут принимать во внимание прошлое поведение агента. Следовательно, каждый агент понимает: вероятность того, что смошенничавший в прошлом ненанятый агент будет нанят, равна той вероятности, что будет нанят честный ненанятый агент. Из этого с учетом теоремы IX.1 следует, что каждому из купцов безразлично, кого именно нанимать — мошенника или честного агента. (Как будет показано ниже, когда решение по получению информации является эндогенным, в индивидуалистском равновесии у купца нет соответствующей информации.)

При коллективистском равновесии каждый купец ожидает, что другие не будут нанимать мошенника, и оцениваемая вероятность найма ниже для мошенника, чем для честного агента. С учетом теоремы IX.1 из этого следует, что для обеспечения честности мошенника требуется более высокая оплата. Следовательно, купец строго предпочитает нанимать честного агента. Ожидания купца оказываются самоподдерживающимися: хотя мошенничество не дает никакой информации о будущем поведении, стратегия агента не требует мошенничать с тем или иным купцом, который нарушает правила коллективного наказания, а купцы не наказывают того или иного купца, нанимающего мошенника.

В этом анализе мы пока предполагали, что история игры общеизвестна. В действительности приобретение и передача информации в период зрелого Средневековья требовали определенных затрат — т.е. модель должна включать решения купцов по приобретению информации. Купцы собирали информацию, поскольку принадлежали к неформальным сетям распространения информации. Предположим тогда, что купец может или инвестировать, или не инвестировать в «привязку» к сети до того, как игра начинается, и что это его действие является общеизвестным. Инвестирование требует выплаты $\Delta$ в каждый период: в обмен на эту плату купец узнает о частных историях всех купцов, которые тоже инвестируют. Если он не платит $\Delta$ в каждый период, ему известна только его собственная история. Интуитивно понятно, что при индивидуалистском равновесии история не имеет значения, поскольку оплата

агента от нее не зависит. Следовательно, купец не будет инвестировать в информацию. И наоборот, при коллективистском равновесии у истории есть цена, поскольку оптимальная оплата является функцией от истории агента. Купцы будут инвестировать, поскольку агент, смошенничавший в прошлом, смошенничает, если его наймут и заплатят равновесную цену. Хотя на равновесной траектории мошенничество никогда не осуществляется, купцы мотивированы инвестировать, поскольку это действие является общеизвестным, а купца, который не инвестирует, обманывают, если он платит $W^*$. Это интуитивное понимание подтверждается теоремой IX.3.

Теорема IX.3

$W^*_{-i}$ — это минимальная оплата, которую купец $i$ должен платить агенту, если только он не инвестирует. $W^*_c$ — это равновесная оплата при коллективистской стратегии в игре с полной информацией. Если купец инвестирует, коллективистская стратегия является равновесием тогда и только тогда, когда $W^*_{-i} - W^*_c \geq \Delta$. Отказ от инвестирования и индивидуалистская стратегия окажется равновесием, инвестирование и индивидуалистская стратегия не будут равновесием. (Может быть доказано при непосредственной проверке.)

В реальном мире информация часто бывает неполной. У некоторых агентов может быть «плохой» атрибут, не поддающийся наблюдению, и потому они с большей вероятностью будут мошенничать. Наш анализ верен, когда доля «плохих парней» велика или мала. При коллективистском равновесии неполная информация подкрепляет инвестирование в информацию. При индивидуалистском равновесии ценность информации может по-прежнему равняться нулю (если доля «плохих парней» велика), или же может быть недостаточной, чтобы запустить инвестирование в информацию (если доля «плохих парней» невелика).

В промежуточных вариантах спрос на информацию будет ниже в индивидуалистском обществе, чем в коллективистском. Следовательно, данный анализ опирается на модель с полной информацией, в которой подчеркивается роль ожиданий, относящихся к действиям, и игнорируются потенциально важные ожидания, относящиеся к типам агентов.

Предшествующий анализ связывает два института и различные культурные убеждения, т.е. разные ожидания относительно действий, которые будут предприняты за пределами траектории игры. В индивидуалистском равновесии ожидается, что игрокам будет безразлично; при коллективистском равновесии ожидается, что игроки будут реагировать на все, что случается в их среде. Поскольку эти культурные убеждения соответствуют определенному равновесию, они являются самоподдерживающимися, причем каждое задает разные уровни заработной платы, разные институты исполнения обязательств (принуждение второй или третьей стороной) и разные уровни инвестирования в информацию.

На равновесной траектории индивидуалистские и коллективистские культурные убеждения задают одни и те же действия по отношению к агентам: купцы случайным образом нанимают ненанятых агентов, а агенты никогда не мошенничают. Предположение о наличии совершенного мониторинга позволяет нам сконцентрироваться на культурных убеждениях, относящихся к действиям, которые никогда на самом деле не проявляются, что позволяет выделить институциональные и другие следствия разных ожиданий, касающихся действий (а не самих действий). Анализ в разделе 2 отождествляет культурные убеждения с распределениями вероятностей на находящемся за пределами траектории игры участке комбинации стратегий, порождающей наблюдаемую траекторию игры. В историческом плане не представляется возможным различать культурные убеждения, относящиеся к траектории игры и находящиеся за ее пределами, поскольку несовершенный мониторинг является вероятной причиной наблюдаемых фаз наказания. По этой причине подобная попытка здесь не предпринимается[7].

## 2. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ПРОЯВЛЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУРНЫХ УБЕЖДЕНИЙ СРЕДИ МАГРИБЦЕВ И ГЕНУЭЗЦЕВ

Имеются ли исторические основания считать, что у магрибцев и генуэзцев были разные культурные убеждения? Исторические данные не дают никаких подтверждений тому, что в данном случае могла бы оказаться верной та или иная частная теория равновесного отбора. Однако они указывают на то, что культурные фокальные точки, а также социальные и политические события на стадии раннего развития этих обществ, вероятно, способствовали оформлению различных культурных убеждений и соответствующих этим группам равновесий.

Ко времени, когда магрибцы и генуэзцы начали заниматься торговлей в Средиземном море (соответственно начало и конец XI в.), у них уже были различные интернализированные культуры, к тому же они претерпевали воздействие разных социальных и политических процессов. Их культурное наследие и природа этих процессов указывают на то, что естественной фокальной точкой было коллективистское равновесие для магрибцев и индивидуалистское равновесие для генуэзцев.

Магрибцы были *мустарбинами*, т.е. немусульманами, которые усвоили ценности мусульманского общества, в том числе и представление о том, что они были членами одной *уммы*. Этот термин, который переводят как «нация», — производное от слова *умм* (мать). Он отражает базо-

[7] Рассмотрение моделей с несовершенным мониторингом см. в Приложении А. Тот факт, что при несовершенном мониторинге агентов будут наказывать на равновесной траектории, качественно не меняет представленных здесь результатов.

вую ценность взаимной ответственности членов этого общества [Cahen, 1990; Rahman, 2002]. У каждого члена *уммы* есть фундаментальная обязанность лично «исправлять зло», совершенное любым иным членом общины [Lewis, 1991; Cook, 2003]. Мусульманская традиция приписывает Мухаммеду изречение: «Каждый, кто видит зло и способен исправить его своей рукой, да сделает так; если же он не может исправить его своей рукой, пусть сделает языком; если не может языком, тогда пусть сделает сердцем, и это наименьшая степень веры» [Cook, 2003, p. 4].

Магрибцы были также членами еврейской общины, в которой существовало представление, что все люди из народа Израиля ответственны друг за друга. В период зрелого Средневековья представление о центральной роли сообщества равных членов было преобладающим как в мусульманском, так и в еврейском обществе. Действительно, «конгрегационная форма религиозной организации стала храмом для новообразующихся религиозных мусульманских общин» [Lapidus, 1989, p. 120]. Как это часто бывает в иммигрантских группах, магрибцы, эмигрировавшие из Ирака в Тунис, сохраняли социальные связи, которые позволяли им передавать информацию, необходимую для поддержания коллективистского равновесия. Соответствующие коллективистские культурные убеждения, в свою очередь, подталкивали магрибцев к тому, чтобы сохранять свою связь с этой информационной сетью.

Ко времени, когда генуэзцы начали заниматься торговлей в Средиземноморье, у них уже были различные освоенные культуры, также они претерпевали воздействие разных социальных и политических процессов. Свидетельства западного индивидуализма датируются периодом до зрелого Средневековья. У Европы есть долгая индивидуалистская традиция, которую некоторые исследователи возводили к древнему миру. Они утверждали, что в древнегреческой литературе и в западных романах прославляется индивидуум, в отличие от восточных сказаний, где прославляется «исполнение собственного долга» [Hsu, 1983]. Каково бы ни было происхождение индивидуализма, к 1200 г. Европа уже «открыла индивида», говоря словами Морриса [Morris, 1972][8].

В средневековый период именно индивид, а не его социальная группа, стоял в центре христианской теологии[9]. В главе VIII уже обсуждалось,

[8] Макфарлейн [Macfarlane, 1978] разработал метод количественной оценки индивидуализма в этот период на основе транзакций на земельном рынке. Он выяснил, что Англия была более индивидуалистской в XIII в., чем предполагалось ранее, хотя Френч и Хойл [French, Hoyle, 2003] недавно внесли некоторые уточнения в эти данные.

[9] Хотя в средневековом христианстве присутствовали и коллективистские элементы, они были не так значимы, как в исламе. Об относительном уровне индивидуализма и коллективизма в современных обществах см.: [Bellah et al., 1985; Reynolds, Norman, 1988; Triandis, 1990].

как Церковь способствовала закату крупных социальных структур, основанных на родстве. Она подталкивала к созданию «нового общества на основе не семьи, а индивида, чье спасение, как и изначальная потеря невинности, было его личным делом» [Hughes D., 1974, p. 61; Матфей 10:35–36, 4:21–22, 8:21–22, 2:47–50, 23:8–9]. В католицизме молитва требует наличия священника, а в иудаизме — достаточного числа единоверцев. В исламе молитва в компании других людей считается более богоугодным делом, а молитва вместе со всей общиной — обязательное условие полуденной молитвы в пятницу, священный день мусульман. В XI в. исповедь, долгое время ограниченная монашеским миром, распространилась и среди мирян[10].

Индивидуальные и двусторонние отношения также стояли в центре феодальной культуры XII в., частью которой была и Генуя. Феодальный мир основывался на контрактных иерархических отношениях, которые определяли обязательства одного индивида по отношению к другому[11]. Это был мир, в котором материальные и политические условия основывались не на общих обязательствах индивидов по отношению к более широкому сообществу, а на точно определенных обязательствах индивидов по отношению к их сеньору. Даже битвы проходили не между армиями, а между индивидуальными рыцарями, вступавшими в те или иные армии [Gurevich, 1995, p. 178–180; Гуревич, 2005, с. 146–148].

Развитие правовых систем также отражает разные культурные убеждения в мусульманском и христианском обществах в период зрелого Средневековья. В Европе под вопрос была поставлена пригодность обычного права, которое частично было даже маргинализовано под тем предлогом, что обычаи могут быть ложными. Напротив, в соответствии с главенствующей юридической теорией (суннитского) ислама в качестве легитимного источника права признавался консенсус общины[12].

И хотя в центре генуэзской политики стояли кланы, контракт, которым генуэзцы в 1096 г. образовали свою коммуну, был контрактом индивидов, а не кланов. Договоры между Генуей и другими политическими образованиями подписывались всей тысячью членов коммуны, а не только консулами или лидерами кланов. После установления подеста-

[10] Общее обсуждение и обзор литературы по этому вопросу см. в: [Gurevich, 1995; Гуревич, 2005]. См. также: [Bloch, 1961, vol. 1, p. 106–108; Блок, 2003, с. 108–110]. О мусульманской молитве см.: [Коран, 62:7].

[11] Парадоксальным образом индивидуалистские обязательства, внутренне присущие христианству, также требовали анонимных пожертвований на благотворительность, которые и делались генуэзцами. Обсуждение см. в: [Epstein S.A., 1996, p. 91–94, 112–120, 129–130].

[12] См., напр.: [Bloch, 1961, vol. 1, p. 113–116; Блок, 2003, с. 117–120; Kelly, 1992, p. 185; Rippin, 1994, p. 80–81; Schacht, 1982 [1964]; Rahman, 2002].

та число генуэзцев, занятых в торговле, резко выросло. К концу XII в. в каждом заграничном торговом центре занимались торговлей уже не десятки, а сотни генуэзцев. В то же время Генуя столкнулась с волной иммиграции. В отсутствие работающих социальных сетей, которые обеспечивали бы передачу информации поверх границ кланов и среди многочисленных семей новичков, весьма вероятным стал выбор именно индивидуалистского равновесия[13]. Как только оно было выбрано, индивидуалистские культурные убеждения стали тормозить инвестирование в информацию. В отсутствие координационного механизма переход к коллективистскому равновесию стал маловероятным.

Коллективистские культурные убеждения были фокальной точкой среди магрибцев, а индивидуалистские культурные убеждения — фокальной точкой среди генуэзцев. Указывают ли исторические данные на наличие соответствующих институтов? Наблюдались ли высокий уровень инвестирования в информацию и коллективное наказание у магрибцев и низкий уровень инвестирования в информацию и индивидуалистское наказание у генуэзцев?

Магрибцы обменивались информацией и практиковали коллективное наказание (см. главу VIII). Генуэзцы, напротив, пытались скрывать информацию. Согласно Лопесу [Lopez, 1943, p. 168], «индивидуалистичные, молчаливые и скрытные генуэзцы» не были «разговорчивы», когда речь заходила об их бизнесе, причем они весьма «ревностно относились к своим деловым секретам». Например, когда в 1291 г. братья Вивальди попытались отправиться из Генуи напрямую на Дальний Восток, в торговых соглашениях были указания на «торговлю в Мальорке и даже в Византийской империи» [Ibid., p. 169]. Генуэзские исторические источники не указывают прямо на природу наказания, однако они подразумевают отсутствие коллективного наказания и неформальной коммуникации [Ibid., p. 180; Roover, 1965, p. 88–89].

Культурные факторы, которые координировали ожидания, а также социальные и политические факторы, слегка изменившие значимые игры в начальный период, вероятно, направили магрибцев и генуэзцев к различным институтам. Так как соответствующие культурные убеждения были частью институциональных рамок каждой из групп, они определяли издержки и выгоды различных действий и их эффективность. Например, поскольку коллективистские культурные убеждения

[13] Ни одно общество не является абсолютно индивидуалистским. Возможно, в Генуе информация об агентах циркулировала между семьями и кланами. В некоторых семьях только один член инвестировал в торговлю, что предполагает инвестирование от имени других. Тем не менее в картулярии Джованни Скрибы упоминается, что даже члены одной и той же семьи постоянно нанимали разных агентов.

понижают оптимальную оплату, они могут поддерживать кооперацию в таких ситуациях, когда индивидуалистские культурные убеждения не в состоянии поддержать ее (см.: [Greif, 1993]; а также главу III]. Даже если каждый член общества признает неэффективность, вызванную индивидуалистскими культурными убеждениями, односторонний ход, выполненный определенным индивидом или небольшой группой, не изменит ситуации. Поскольку ожидания относительно ожиданий сложно изменить, культурные убеждения могут сделать Парето-худшие институты и результаты самоподдерживающимися. Обобщенно говоря, культурные убеждения влияют на мотивацию и способность запускать различные изменения.

## 3. КУЛЬТУРНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ, СОЦИАЛЬНЫЕ ФОРМЫ АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БОГАТСТВ

Каково влияние различных культурных убеждений на социальные формы экономических отношений и динамику распределения богатств? Могут ли различные культурные убеждения проявиться в разных социальных структурах? Чтобы ответить на эти вопросы, следует расширить наш теоретической анализ, допустив, что каждый купец может служить агентом для другого купца.

В этой расширенной игре могут возникнуть две социальные формы агентских отношений и связанные динамические формы распределения богатства. Первая — это вертикальная социальная структура, в которой купцы могут прийти к выводу, что оптимально нанимать и использовать только агентов; индивиды, следовательно, могут функционировать либо как купцы, либо как агенты. Вторая — это горизонтальная социальная структура, в которой купцы нанимают только других купцов, так что индивиды функционируют и как купцы, и как агенты, получая и предоставляя агентские услуги. Каковы отношения между культурными убеждениями и этими социальными формами агентских отношений?

При коллективистских культурных убеждениях торговцы располагают информацией о прошлом поведении каждого. Их стратегии, следовательно, определяются этой информацией. Соответственно коллективистские культурные убеждения переопределяются так, чтобы включать ожидание того, что купцы не будут наказывать агента, который обманул купца, смошенничавшего с любым другим купцом. Исторические данные указывают, что среди магрибцев бытовали подобные ожидания[14].

[14] Слова тунисского купца, которого в 1041–1042 гг. обвинили в том, что он мошенничал, показывают, что если агент, обвиненный в мошенничестве, должен был получить агентские услуги от других магрибских торговцев, его агенты могли мошенничать с ним, не опасаясь угрозы коллективного наказания. Этот

Теперь можно изучить отношения между культурными убеждениями и социальными формами агентских отношений. Интуитивно понятно, что при коллективистских культурных убеждениях капитал купца функционирует в качестве обязательства, снижающего оплату, необходимую для того, чтобы тот оставался честным. Если купец, действуя в качестве агента, мошенничает, он теряет способность нанимать агентов под угрозой коллективного наказания. Следовательно, мошенничество со стороны купца, когда он функционирует в качестве агента, уменьшает будущий доход на капитал. Из этого следует, что смошенничавший купец, действуя в качестве агента, должен нести издержки, которые не нужно нести агенту (поскольку он не может действовать в качестве купца). Значит, для поддержания честности купца требуется меньшая оплата и каждый купец мотивирован нанимать другого купца в качестве своего агента, что приводит к горизонтальной социальной структуре.

Однако при индивидуалистских культурных убеждениях мошенничество в прошлом не уменьшает доход от капитала купца. Но наличие у него капитала, который нужно инвестировать, повышает гарантированную полезность купца по отношению к полезности агента, тем самым увеличивая плату, которая требуется для поддержания его честности. Купцы не стремятся нанимать других купцов в качестве агентов, что приводит к вертикальной социальной структуре.

Чтобы представить это формально, рассмотрим оптимальную оплату, необходимую для гарантии честности купца, который функционирует в качестве агента (при условии, что каждый купец нейтрален к риску и имеет фактор дисконтирования $\delta$).

Если купец всегда честен, текущая ценность его ожидаемой полезности, получаемой в течение жизни, составляет сумму текущей ценности ожидаемой полезности исполнения роли агента $V_h^a$ и текущей ценности ожидаемой полезности от исполнения функции купца, $(\gamma - W^*)/(1 - \delta)$, т.е. $V_h^a + (\gamma - W^*)/(1 - \delta)$.

Если этот купец мошенничает при предоставлении агентских услуг, текущая ценность ожидаемой полезности от функционирования в качестве агента является суммой его текущего выигрыша от мошенничества $\alpha$ и ожидаемой полезности, получаемой мошенником в течение жизни $V_c^a$. Кроме того, он получает $\gamma - W^*$, поскольку является купцом в текущий период, плюс текущая ценность ожидаемой в будущие периоды полезности того, что он является смошенничавшим купцом, $V_c^m$. Следовательно, текущая ценность ожидаемой полезности, получаемой в течение жизни, равна $\alpha + \gamma - W^* + V_c^m + V_c^a$.

купец жалуется: когда стало известно, что он смошенничал, «люди пришли в возбуждение и стали враждебны [ко мне], а каждый, кто был должен [мне деньги], стал думать о том, как утаить их [от меня]». [Bodl. MS Heb., a2, f. 17, sect.; Goitein D., 1973, p. 104]. См. также: [Greif, 1989].

Чтобы купец был честным при предоставлении агентских услуг, он не должен иметь возможность выиграть от одного периода, т.е. необходимо, чтобы $V_h^a + (\gamma - W^*)/(1 - \delta) \geq \alpha + \gamma - W^* + V_c^m + V_c^a$. Для человека, который может действовать только в качестве агента, эквивалентное условие честности выглядит так: $V_h^a \geq \alpha + V_c^a$.

Эти условия честности позволяют нам изучить отношения между различными культурными убеждениями и решениями, касающимися найма. При коллективистских культурных убеждениях купец, который смошенничал в прошлом, уже не может полагаться на коллективное наказание, способное отвратить его агента от мошенничества в делах с ним, и, следовательно, должен платить более высокую плату, чтобы поддерживать его честность.

Из этого следует, что при коллективистской стратегии ожидаемая на протяжении жизни полезность от выполнения функций купца убывает, если он мошенничает, действуя в качестве агента, т.е. $(\gamma - W^*)/(1 - \delta) > \gamma - W^* + V_c^m$. Следовательно, условием честности агента является $V_h^a \geq \alpha + V_c^a$, и купец строго предпочитает нанимать другого купца в качестве агента.

И наоборот, при индивидуалистских культурных убеждениях купец, который мошенничает в период предоставления агентских услуг, не должен платить своим агентам в будущем больше, т.е. $(\gamma - W^*)/(1 - \delta) = \gamma - W^* + V_c^m$. Соответственно при прочих равных условиях купец не мотивирован нанимать другого купца.

В этом анализе не учитывается, что с некоторой вероятностью оговоренная полезность купца может быть больше, чем оговоренная полезность агента. Если бóльшая гарантированная полезность купца — это просто отражение инвестирования купцов в торговлю, она способствует найму купцов при коллективистских культурных убеждениях, однако препятствует их найму при индивидуалистских культурных убеждениях. Если бóльшая гарантированная полезность купцов не связана с инвестированием в торговлю, она увеличивает оптимальную оплату, требующуюся для поддержания их честности независимо от тех или иных культурных убеждений.

Следовательно, капитал купцов служит в качестве обязательства, способствующего их найму при коллективистских культурных убеждениях. Однако бóльшая гарантированная полезность купцов препятствует их найму при индивидуалистских культурных убеждениях (возможно, и при коллективистских). Таким образом, при индивидуалистских культурных убеждениях общество достигает вертикальной социальной структуры при большем числе исходных условий, чем при коллективистских, тогда как при коллективистских культурных убеждениях общество достигает горизонтальной социальной структуры при большем числе исходных условий, чем при индивидуалистских культурных убеждениях.

Различие социальных структур магрибцев и генуэзцев действительно очевидно. Магрибские торговцы были в основном купцами, инвестировавшими в торговлю через горизонтальные агентские отношения. Каждый торговец служил агентом для многих купцов, пользуясь при этом их агентскими услугами или же агентскими услугами других торговцев. Оседлые торговцы были агентами для тех, кто путешествовал, и наоборот; богатые купцы являлись агентами для более бедных, и наоборот.

Торговцы не принадлежали к купеческому классу или к классу агентов. Степень горизонтальности социальной структуры магрибцев можно количественно оценить, изучив то, что можно назвать коэффициентом агентских отношений. *Коэффициент агентских отношений* определяется как отношение количества случаев, когда торговец работал как агент, к количеству случаев, когда он работал как купец или как агент и как купец. Коэффициент равен единице, если торговец был только агентом, нулю, если он был только купцом, и какому-то промежуточному значению, если он был и купцом, и агентом. В 175 письмах магрибских торговцев, где зафиксировано 652 случая агентских отношений, 119 торговцев упоминаются более одного раза, и почти 70% из них имеют коэффициент агентских отношений между нулем и единицей. Чем чаще торговец упоминается в документах, тем с большей вероятностью у него будет промежуточное значение коэффициента агентских отношений[15].

Горизонтальная социальная структура магрибцев отражена также в тех формах деловых ассоциаций, через которые они устанавливали отношения с агентами. В основном использовались партнерство и «формальная дружба». При партнерстве два или большее число торговцев инвестировали капитал и труд в совместное предприятие, производя раздел прибыли пропорционально объему инвестированного капитала. При «формальной дружбе» два торговца, работавших в разных торговых центрах, предоставляли друг другу агентские услуги без денежного вознаграждения[16].

[15] Коэффициент был вычислен по всем доступным письмам, относящимся к торговле с Сицилией и на территории современного Израиля в середине XI в., а также к торговле Нахарая бен Ниссима [Michael, 1965; Gil, 1983a, 1983b; Greif, 1985; Ben-Sasson, 1991]. Природа источников исключает возможность вычисления коэффициента агентских отношений, учитывающего объем товарооборота.

[16] См. обсуждение в: [Maimonides, 1951, p. 220; Goitein, 1967, p. 164–169, 173, 183; Stillman, 1970, p. 388; Gil, 1983b, vol. 1, p. 200ff.]. Гойтейн [Goitein, 1964, p. 316] приходит к выводу, что около половины случаев деловых отношений, зафиксированных в генизе, являются «формальной дружбой». Магрибцы называли такую форму партнерства *shirka* («партнерство» по-арабски), *shuthafuth* («партнерство» по-еврейски), *khulta* («смешение» по-арабски), *kis wahid* («один кошель» по-арабски), *baynana* («между нами» по-арабски), *lilwasat* («посреди» по-арабски). Формальная дружба — это *suhba* («товарищество» по-арабски), *sadaqa* («дружба и благотворительность» по-арабски) или *bida'a* («добрые дела» по-арабски). Термин *bida'a* встречается также в мусульманской юридической литературе. См.: [Udovitch, 1970, p. 101ff., 134].

Напротив, агентские отношения среди генуэзских торговцев были вертикальными. Богатые купцы, которые редко функционировали в качестве агентов (или вообще никогда не были агентами), нанимали относительно бедных агентов, которые редко функционировали в качестве купцов или никогда не бывали в этой роли [de Roover, 1965, p. 51]. Как правило, генуэзские агенты XII в. не были «богатыми или высокопоставленными людьми» [Byrne, 1916–1917, p. 159]. Только 21% 190 торговых семей, упомянутых в картулярии Джованни Скрибы (1154–1164), обладали коэффициентом агентских отношений между нулем и единицей, причем на долю этих торговцев приходится лишь 11% объема торговли.

Вертикальный характер генуэзской социальной структуры также отражен в формах деловых ассоциаций, через которые устанавливались агентские отношения. С конца XII в. генуэзцы использовали главным образом контракты комменды (*commenda*), в которых одна сторона обычно предоставляла капитал, а другая — труд (в форме путешествия или заграничного посредничества)[17]. Различие форм деловых ассоциаций двух купеческих групп не отражает разных знаний. Члены обеих групп были хорошо знакомы с контрактами одних и тех же типов, и ничто в правовом, политическом или моральном отношении не мешало им использовать их [Krueger, 1962][18].

Разные культурные убеждения не только влияют на социальные формы экономических взаимодействий, но и приводят к разной динамике

[17] Между 1154 и 1164 гг. в 80% инвестиций через агентов использовались договоры товарищества (*societas*), согласно которым агент должен был предоставить треть капитала (Джованни Скриба). Более поздние картулярии показывают переход к контрактам комменды. Этот переход был завершен в Генуе к 1216 г., когда только 2 из 299 торговых договоров, сохранившихся в документах, были договорами товарищества [Krueger, 1962, p. 421]. Крюгер предполагает, что изменение в форме деловых ассоциаций отражает растущую роль относительно небогатых купцов. Однако изучение всех картуляриев с 1200 до 1226 г. показывает, что договоры товарищества составляли только 6% от всех контрактов, заключаемых семьями, которые доминировали в торговле и политике Генуи в середине XII в. (клан делла Вольта, семьи Вентус, Кастро, Филардус, Малонус, Спинула, Усусмарис и де Альберичис) (см.: [Scriba L., 1202–1226; Guiberto G., 1200–1211]). В последующие века изменения в распределении богатств и другие факторы, вероятно, стерли четкое различие между агентами и купцами в Генуе. Поэтому ситуация XII в. особенно показательна. В еврейском законе термин *commenda* передается как *'eseq* [Maimonides, 1951, p. 229–230; Goitein, 1967, p. 169–180]. Соответствующие арабские термины — *qirad* и *mudaraba* [Udovitch, 1970]. Хотя у нас нет способа достоверной оценки, *mudaraba*, вероятно, широко использовалась в исламском мире в самых разных целях. Относительно ссылок на еврейские контракты комменды, зафиксированные в генизе, см. в: [Oxford MS Heb., b.11, f. 8; Mann, 1970, vol. 2, p. 29–30].

[18] Общее обсуждение см. в: [de Roover, 1965; Goitein, 1973, p. 11ff.; Gil, 1983b, vol. 1, p. 216ff.; Greif, 1989]. Доказательства общности знаний см. в: [Lieber, 1968; Greif, 1989].

распределения богатства. При прочих равных условиях вертикальное общество дает больше возможностей для вертикальной мобильности неимущих индивидов (в системе с частичным равновесием). Поскольку при индивидуалистских культурных убеждениях способность агента принять на себя обязательства обратно пропорциональна его богатству, неимущие индивиды обладают большей способностью получать ренту (превышающую гарантированную полезность), доступную агентам. В горизонтальном обществе неимущие агенты не могут получать эту ренту, поскольку при коллективистских культурных убеждениях способность принимать на себя обязательства положительно связана с богатством индивида.

Исторические источники ничего не говорят о динамике распределения богатств среди магрибцев, однако генуэзские источники отражают такую динамику распределения богатств, которая соответствует нашим теоретическим предсказаниям. Перенос богатств отражен в падении концентрации торговых инвестиций и в росте торговых инвестиций, осуществляемых простолюдинами. Картулярий Джованни Скрибы (1154–1164) показывает, что торговля была сосредоточена главным образом в руках небольшого числа знатных семей, причем менее 10% купцов инвестировали 70% всего капитала. Картулярий Обертуса Скрибы (1186) показывает снижение доли привилегированных семей, так что 10% из них инвестируют менее 60% совокупного капитала. В 1376 г. число простолюдинов, плативших таможенные пошлины в Генуе, превысило число выходцев из знати (295 против 279), причем на долю знати приходилось всего 64% совокупных инвестиций [Kedar, 1976, p. 51–52][19].

То, что эти агентские отношения способствовали сдвигу в распределении богатств, отражено в делах Ансальдо Байалардо, который был нанят знатным генуэзским купцом Инго делла Вольта в 1156 г. В период с 1156 по 1158 г. Ансальдо отправился в морское путешествие в качестве агента Инго. Инвестируя только свои собственные заработки, он накопил 142 лиры, что по тем временам составляло стоимость примерно трех с половиной домов[20].

Как указывалось в главе VIII, растущее благосостояние простолюдинов косвенно отражается в политической истории Генуи. Относительный рост богатства определенной подгруппы общества с высокой

[19] Де Рувер [de Roover, 1965] утверждает, что агентские отношения в Италии упростили передачу богатства. 1376 г. — единственный, данные по которому, насколько я знаю, доступны во вторичной литературе. В главе VIII описывается комплементарный процесс; патронаж, отражающий межклановые конфликты, повлиял на распределение богатств в Генуе.

[20] Об Ансальдо Байалардо см.: [de Roover, 1965, p. 51–52]. О цене дома см.: [Guiberto G., 1200–1211, nos. 260, 261].

вероятностью ведет к тому, что у нее возникнет потребность влиять на политические процессы этого общества. Следовательно, когда меняется распределение богатства, весьма вероятны попытки изменить политическую организацию общества. Именно это и произошло в Генуе: *пополо* бунтовал против знати на протяжении всего XIII в. Это изменило политическую организацию Генуи так, что она стала учитывать и защищать это растущее богатство [Vitale, 1955][21].

## 4. ЗА ПРЕДЕЛАМИ ГРАНИЦ ИГРЫ: СЕГРЕГИРОВАННЫЕ И ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ОБЩЕСТВА

Со временем игра купцов и агентов, в которую играли магрибцы и генуэзцы, изменилась по причинам, экзогенным для каждого из купцов. В результате различных военных и политических перемен в Средиземноморье обе группы получили возможность расширить торговлю на области, ранее им не доступные (см.: [Lewis A.R., 1951]; а также главу VIII). В коммерческом отношении обе группы ответили на эти изменения сходным образом, расширив торговлю на область от Испании до Константинополя. Однако с точки зрения институционального анализа их реакции различались. Генуэзцы отвечали интегрированно, магрибцы — сегрегированно.

Магрибцы расширяли торговлю, используя других магрибцев в качестве агентов. Как обсуждалось в главе III, они эмигрировали из Северной Африки в другие торговые центры. Поколениями потомки этих эмигрантов сотрудничали с потомками других магрибцев. Такая сегрегированная реакция не была результатом статуса магрибцев как религиозного меньшинства, поскольку они не устанавливали агентских отношений с другими еврейскими торговцами, даже когда сами магрибские торговцы считали это (если опустить издержки на агентские отношения) весьма выгодными. То, что эта сегрегация является эндогенной, отражено в более поздней истории магрибцев: к концу XII в. будучи вынужденными под действием политических обстоятельств оставить торговлю, они влились в более обширные еврейские общины.

Генуэзцы также отреагировали на новые возможности эмиграцией — картулярии свидетельствуют о преобладании агентских отношений, устанавливаемых с другими генуэзцами. Но хотя картулярии писались в Генуе и потому в большей степени отражают отношения среди генуэзцев, они тем не менее содержат отчетливые указания на установление агентских отношений между генуэзцами и негенуэзцами. Например, в картулярии генуэзца Джованни Скрибы (1154–1164) указывается, что

[21] В Венеции, однако, ситуация сложилась иначе в силу меньшей опоры на репутационный механизм. См. главу VIII.

по меньшей мере 18% всех средств, отправляемых за границу через агентов, проходило через негенуэзцев[22].

Причина этой разницы в реакциях магрибцев и генуэзцев на одни и те же экзогенные изменения правил игры станет ясной, если рассмотреть влияние культурных убеждений на выбор равновесия. Изменение повлияло на базовую модель особым образом. Поскольку стала возможной торговля с более удаленными торговыми центрами, купец получил возможность нанимать либо местного агента, который отправился бы в путешествие, либо агента из соответствующего иностранного торгового центра. Агентские отношения между разными экономиками с большей вероятностью могли оказаться более эффективными, чем агентские отношения внутри одной экономики, поскольку они повышают коммерческую гибкость; местному агенту не нужно эмигрировать, к тому же он почти наверняка располагает лучшими сведениями о местных условиях.

Когда купец принимает решение об установлении агентских отношений между разными экономиками, он заботится о выгоде, а не об эффективности. На отношение между эффективностью и выгодой влияют культурные убеждения, которые складываются еще до того, как агентские отношения между разными экономиками станут возможными. Индивидуалистские культурные убеждения ведут к интегрированному обществу, в котором агентские отношения между разными экономиками устанавливаются, если они эффективны. Коллективистские культурные убеждения создают барьер между эффективными и выгодными агентскими отношениями, что приводит к сегрегированному обществу, в котором эффективные отношения между разными экономиками не устанавливаются. Когда же есть неопределенность относительно того, индивидуалистские или коллективистские культурные убеждения будут применяться в агентских отношениях между разными экономиками, более эффективные агентские отношения становятся менее выгодными для коллективистских купцов из-за увеличения выплат агентам.

Чтобы понять, почему так происходит, представим, что две идентичные экономики, в каждой из которых превалируют индивидуалистские или коллективистские культурные убеждения, становятся совместной экономикой, в которой игроки могут идентифицировать членов предыдущих экономик, однако межэкономические агентские отношения возможны. Как будут выглядеть схемы найма агентов в совместной экономике в качестве функции культурных убеждений игроков? (Для простоты изложения предположу, что прошлые действия общеизвестны. Если игроки будут инвестировать в информацию, это значительно усилит представленные ниже результаты.)

[22] Сведения о негенуэзцах в других картуляриях см. в: [Scriba O., 1186, nos. 9, 38; 1190, nos. 138, 139; Cassinese G., 1190–1192; nos. 418, 1325; Scriba L., 1202–1206, no. 524].

Интуитивно понятно, что когда игроки проецируют свои культурные убеждения на новую игру, т.е. когда их ожидания действий других в игре после изменения оказываются ожиданиями до изменений, эти сложившиеся до изменений культурные убеждения задают начальные условия процесса динамической корректировки. Например, если экономики до изменения были коллективистскими, игроки ожидают, что каждый купец будет нанимать агентов из своей собственной экономики. Также они ожидают, что купцы одной экономики будут наказывать агента, обманувшего кого-либо из них. И все же культурных убеждений, сложившихся до изменения, недостаточно, чтобы рассчитать лучшие ответы в игре после изменения. Они не обусловливают полную стратегию игрока, поскольку то же самое поведение, существовавшее до изменения в игре, производит такие ситуации за пределами траектории игры, которых раньше не было. Например, культурные убеждения до изменения не определяют, как купцы из одной страны должны реагировать на действия, предпринятые агентом из их же страны в межстрановых агентских отношениях. Поскольку стратегии других не заданы, игрок не может отреагировать наилучшим образом.

Чтобы отреагировать наилучшим образом, игрок должен сформировать ожидания относительно реакции купцов из другой экономики на действия, выполняемые в агентских отношениях между разными экономиками. Хотя можно ожидать, что купцы из экономики агента будут реагировать по-разному, превалируют две реакции. Если дано действие какого-либо агента в агентских отношениях между разными экономиками, купцы из экономики этого агента могут считать его либо тем, кто смошенничал с одним из них, либо тем, кто не смошенничал с одним из них. Например, в коллективистской экономике купцы могут считать агента, смошенничавшего в агентских отношениях между разными экономиками, мошенником, подлежащим коллективному наказанию, либо же они могут проигнорировать это мошенничество. Ничто в сложившихся до изменения культурных убеждениях не указывает на то, какая именно реакция будет избрана для каждого действия. Соответственно в аналитическом смысле лучше всего предположить, что в агентских отношениях между экономиками возможно любое распределение вероятностей двух этих реакций[23]. Рассмотрение сложившихся до изменения культурных убеждений и любых подобных распределений вероятностей как начальных условий позволяет нам изучить наилучшую реакцию купцов (не предполагая при этом каких бы то ни было различий между экономиками до изменения, за исключением культурных убеждений).

[23] Это распределение вероятностей также можно считать отражением неопределенности купца в вопросе об ожиданиях агента, относящихся к реакциям купцов из экономики агента.

Как будет выглядеть наилучшая реакция купцов в качестве функции их культурных убеждений? Предположим сначала, что от агентских отношений между разными экономиками нет никакого выигрыша в эффективности. Интуитивно понятно, что когда между двумя коллективистскими экономиками становятся возможны агентские отношения, исходные культурные убеждения задают коллективное наказание в агентских отношениях внутри экономики. Если же есть сомнение относительно того, действует ли коллективное наказание и в агентских отношениях между разными экономиками, значит, оптимальная оплата выше в агентских отношениях между разными экономиками, чем внутри одной. Она выше, поскольку неопределенность относительно коллективного наказания в отношениях между разными экономиками уменьшает вероятность наказания агента, который мошенничает в подобных отношениях, что, как показано теоремой IX.1, увеличивает оптимальную оплату. Поскольку для купца затраты на установление агентских отношений между разными экономиками выше, чем на установление отношений внутри одной экономики, только последние будут реально устанавливаться, так что результатом станет сегрегация. Если же агентские отношения между разными экономиками более эффективны, купцы будут реально устанавливать их, только если выигрыш в эффективности достаточно велик.

Теорема IX.4, требующая некоторых дополнительных определений, формализует этот анализ. Совместная экономика *сегрегирована*, если при данных условиях купцы из каждой экономики строго предпочитают нанимать агентов из их собственной экономики. Она *интегрирована*, если при данных условиях купцы по крайней мере из одной экономики безразличны к исходной экономике их агентов. Обозначим купца из экономики $s$ $M^s$, а агента из экономики $t$ $A^t$, где $s, t \in \{K, J\}$. Обозначим $\mu$ оцениваемую вероятность того, что купцы из экономики $s$ будут считать $A^s$, в последний раз нанятого $M^t$, мошенником, если он смошенничал, когда работал на $M^t$. Обозначим $\eta$ оцениваемую вероятность того, что купцы из экономики s будут считать $A^s$, в последний раз нанятого $M^t$, мошенником, если он был честен, когда работал на $M^t$.

Теорема IX.4

Предположим, что агентские отношения между двумя разными экономиками не влекут выигрышей в эффективности и что две экономики тождественны по своим параметрам. Если экономики до изменения являются коллективистскими, совместная экономика сегрегирована для любого $\mu \in [0, 1)$ и $\eta \in (0, 1]$ и интегрирована, если только $\mu = 1$ и $\eta = 0$. Если же экономики до изменения являются индивидуалистскими, совместная экономика интегрирована для $\mu \in [0, 1)$ и $\eta \in (0, 1]$. (Доказательство приводится в Приложении IX.1.)

Когда становятся возможны агентские отношения между коллективистской и индивидуалистской экономиками, коллективистский купец не

будет вступать в агентские отношения между разными экономиками, независимо от неопределенности, связанной с реакциями индивидуалистских купцов[24].

Оплата, которую купец должен давать, чтобы агент оставался честным, выше, чем оплата в коллективистской экономике, поскольку оплата в коллективистской экономике ниже оплаты в индивидуалистской экономике. Следовательно, коллективистские культурные убеждения создают барьер между эффективными и выгодными агентскими отношениями, так что межэкономические агентские отношения будут инициироваться коллективистскими купцами только в том случае, если выигрыши в эффективности достаточно велики.

Напротив, поскольку оплата в коллективистской экономике ниже, индивидуалистские купцы могут счесть оптимальным установить межэкономические отношения, даже если они *не влекут* выигрышей в эффективности, т.е. вводя асимметричную интеграцию.

Чтобы понять, почему так происходит, рассмотрим неопределенность, связанную с реакциями коллективистских купцов, которая в наибольшей степени понижает выгодность отношений между разными экономиками. Предположим, что коллективистский купец не будет налагать коллективное наказание на мошенника ($\mu = 0$), но накажет агента, который был честен в межэкономических отношениях ($\eta = 1$). Ожидание того, что коллективистские купцы не будут коллективно наказывать мошенника в межэкономических отношениях, не может само по себе (т.е. когда $\mu = \eta = 0$) понизить выгодность межэкономических отношений в такой степени, чтобы это помешало интеграции. Это предполагает, что если коллективистский агент, который был нанят индивидуалистским купцом, становится ненанятым, его ожидаемая в течение жизни полезность приравнивается к такой полезности любого ненанятого коллективистского агента.

Оплата в индивидуалистской экономике выше той, что требуется для поддержания честности агента, поскольку ожидаемая на протяжении жизни полезность ненанятого коллективистского агента ниже, чем индивидуалистского. Следовательно, индивидуалистскому купцу выгодно нанимать коллективистского агента.

Если также ожидается, что коллективистские купцы будут рассматривать агента, который был честен в агентских отношениях между разными экономиками, в качестве мошенника ($\eta > 0$), оплата, которую индивидуалистский купец должен выплатить коллективистскому аген-

[24] Чтобы сфокусироваться на асимметрии реакций, связанных с различными культурными убеждениями, я абстрагируюсь от возможного воздействия вертикальных и горизонтальных социальных структур на гарантированную полезность агентов.

ту, еще больше возрастает. Ненанятый коллективистский агент, который был честен в агентских отношениях между разными экономиками, имеет более низкую ожидаемую в течение жизни полезность, чем другие ненанятые коллективистские агенты. Отсюда более высокая оплата (больше той, что при $\eta = 0$), которая требуется для поддержания честности. Интеграция все равно может произойти, поскольку честный агент станет ненанятым только в будущем. Следовательно, эти ожидаемые реакции коллективистских купцов будут препятствовать межэкономическим агентским отношениям только в том случае, если фактор дисконтирования агента достаточно высок.

Индивидуалистские (но не коллективистские) купцы с высокой вероятностью способствуют интеграции. Они могут посчитать оптимальным инициировать агентские отношения между разными экономиками даже без выигрышей в эффективности, независимо от неопределенности, относящейся к реакциям коллективистских купцов. Однако результатом может стать сегрегация, если ожидаемая реакция коллективистских купцов выстраивает «барьеры на выход» для коллективистских агентов[25]. Кроме того, поскольку интеграция увеличивает оплату в коллективистской экономике, коллективистские купцы, возможно, будут пытаться использовать социальные или политические действия, чтобы воспрепятствовать межэкономическим агентским отношениям. Теорема IX.5 задает необходимые и достаточные условия для сегрегации и интеграции.

Теорема IX.5

a) Для любого $\mu \in [0, 1]$ и $\eta \in [0, 1]$ коллективистский купец не будет инициировать межэкономические агентские отношения.

b) Необходимым условием интеграции является $\mu \geq \eta$. Необходимым условием является $\mu + (1-\delta)(V_h^{u,I} - \mu V_c^{u,c} - (1-\mu)V_h^{u,c}) / \delta\tau(V_h^{u,c} - V_c^{u,c}) \geq \eta$ (верхний индекс c [или *I*] означает коллективистскую [индивидуалистскую] экономику).

c) Необходимым условием для сегрегации является $\mu < \eta$. Если $\mu$ достаточно близко к нулю, а $\eta$ достаточно близко к единице, тогда для $\exists\tilde{\delta} \in (0,1)$ при условии, что $\forall\delta \geq \tilde{\delta}$, экономика является сегрегированной. (Доказательство приводится в Приложении IX.1.)

Проведенный анализ демонстрирует отношения между разными культурными убеждениями, эндогенным возникновением сегрегации и интеграции, а также экономическую эффективностью. Парето-худшая сегрегация может возобладать из-за структуры ожиданий и отсутствия

[25] Если интеграция последовательна и коллективистский агент, который был нанят индивидуалистским купцом, присоединяется к кругу индивидуалистских агентов, эти ожидания и уменьшение числа коллективистских агентов могут привести к новому равновесию, в котором две экономики будут отличаться по размеру.

механизма, способного изменить их так, чтобы это изменение стало общеизвестным. Следовательно, размах торговой экспансии в коллективистском обществе ограничен начальными ожиданиями относительно границ этого общества. Различные культурные убеждения определяют направление расширения торговли, поскольку индивидуалистские купцы вполне могут проникать в коллективистские общества, но не наоборот. В самом деле в течение рассматриваемого периода расширение торговли строилось на проникновении в мусульманский мир торговцев из латинского мира. Как обсуждается в разделе 5 этой главы, сегрегация и интеграция влияют на отношения между индивидами и обществом, затрагивая соответственно эволюцию организаций, которые регулируют коллективные действия и упрощают обмен.

## 5. ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИГРЫ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

У магрибцев коллективистские культурные убеждения привели к появлению коллективистского общества с экономическим самоподдерживающимся коллективным наказанием, горизонтальными экономическими отношениями, сегрегацией и сетью внутригрупповой коммуникации. В коллективистском обществе убедительная угроза неформального коллективного экономического наказания может заставить индивидов отказаться от «недостойного поведения».

Предположим, например, что каждый магрибец ожидает от других магрибцев, что они будут считать определенное поведение недостойным и наказуемым в той же степени, что и мошенничество в агентских отношениях. Такое наказание является самоподдерживающимся по той же причине, по которой самоподдерживающимся оказывается коллективное наказание в агентских отношениях. Оно реализуемо, поскольку существует сеть передачи информации. Это наказание с высокой вероятностью подкрепляется социальными и моральными механизмами исполнения договоренностей, которые, как уже обсуждалось, возникают в результате частных экономических взаимодействий внутри небольшой сегрегированной группы.

Чтобы угроза коллективного наказания была убедительной, необходимо скоординировать ожидания, определив, какое поведение считать недостойным. В коллективистском обществе такая координация, скорее всего, основывается на неформальных механизмах — например, обычаях или устной традиции.

У генуэзцев индивидуалистские культурные убеждения привели к созданию индивидуалистского общества с вертикальной интегрированной социальной структурой, достаточно низким уровнем коммуникации и отсутствием самоподдерживающегося коллективного экономического

наказания. В таком обществе может быть достаточно низкий уровень неформального экономического исполнения контрактов, поскольку нет экономического самоподдерживающегося коллективного наказания и сетей для распространения информации.

Кроме того, интегрированная социальная структура и низкий уровень коммуникаций препятствуют социальным и моральным механизмам исполнения. Чтобы поддержать коллективные действия и упростить обмены, индивидуалистскому обществу необходимо развить формальные (правовые и политические) механизмы исполнения контрактов. С высокой вероятностью для упрощения обменов потребуется формальный правовой кодекс, который координирует ожидания и усиливает сдерживающий эффект формальных организаций.

В течение рассматриваемого периода и генуэзцы, и магрибцы выстроили самоуправляемые системы. Магрибцы мигрировали и действовали в пределах Фатимидского халифата, в котором «управление их делами было предоставлено им самим» [Goitein, 1971, p. 1]. Генуя была только что объединена в город и фактически освобождена от власти Священной Римской империи[26]. Следовательно, обе группы получили возможность разработать собственную форму власти и юриспруденции, однако их реакции разнились. Магрибцы не выработали формальных организаций, которые могли бы поддержать коллективные действия и обмены, кроме того, они, по-видимому, не использовали те формальные организации, которые были им доступны. Генуэзцы же создали подобные организации.

Несмотря на существование хорошо развитой судебной системы еврейской общины (а также доступа к мусульманской правовой системе), магрибцы заключали контракты неформально, использовали или приспосабливали неформальные кодексы поведения и пытались разрешать споры неформально (см.: [Goitein, 1967; Greif, 1989, 1993]). Напротив, генуэзцы в XII в. перестали пользоваться древним обычаем, согласно которому контракты заключались рукопожатием, и разработали обширную правовую систему регистрации и исполнения контрактов. Обычное договорное право, которое управляло отношениями между генуэзскими торговцами, было кодифицировано, когда появились постоянно действующие суды [Vitale, 1955]. После 1194 г. право в значительной степени находилось в руках подестата и судей.

В индивидуалистском обществе не предполагалось, что агенты будут подвергаться коллективному наказанию. Агента, присвоившего товары, снова не наймет обманутый купец, однако сам агент может стать купцом, нанимая агентов на тех же условиях, что и купец, которого он обманул. Следовательно, агентские отношения могут устанавливаться

[26] См. главу VIII, а также свидетельства по этому поводу в: [Annali, 1162, vol. I] и обсуждение в: [Ibid., 1986; Vitale, 1955].

только в том случае, если оплата агента настолько велика, что каждый предпочитает быть агентом, а не купцом. Иными словами, чтобы агенты нанимались, купцы должны платить им всю прибыль и часть капитала.

Понятно, что при такой оплате равновесие невозможно. Поэтому чтобы в индивидуалистском обществе устанавливались агентские отношения, необходим внешний механизм — например, правовая система, поддерживаемая государством и ограничивающая возможность агентов присваивать капитал купцов. Правовая система дополняет институт, основанный на индивидуалистских культурных убеждениях, но не замещает связанный с ним двусторонний репутационный механизм. Там, где правовая система обладает лишь ограниченной возможностью препятствовать мошенничеству (например, из-за неверных сведений об увеличении доходов), необходимо использовать репутационный механизм. Практика записи агентских контрактов указывает на то, что именно такова была ситуация у генуэзцев.

Отношения между культурными убеждениями и организационным развитием отражаются не только в этих общих процессах, но и в организациях, которые служили определенным экономическим целям. Например, в средневековой торговле потребность в правоприменительных организациях, поддерживающих коллективное действие, вероятно, проявляла себя в отношениях между торговцами и правителями (см. главу IV). Пока число торговцев оставалось небольшим, относительно высокой ценности будущей торговли каждого торговца для правителя было достаточно, чтобы мотивировать правителя соблюдать права торговцев. Когда же их число увеличилось, ситуация изменилась.

При увеличившемся объеме общей торговли купцы могли бы ответить на нарушения правителем прав одного из них, если бы выступили против правителя в достаточно большом числе — например, объявив эмбарго. Однако когда эмбарго объявлено, некоторые торговцы могут извлечь выгоду, проигнорировав его, т.е. продавая товары в период дефицита в запретных регионах.

Необходим некоторый механизм исполнения договоренностей, который обеспечит соблюдение каждым торговцем коллективного решения и режима эмбарго. Можно ожидать, что в коллективистских обществах неформальных механизмов исполнения контрактов будет достаточно для обеспечения выполнения торговцами решения об эмбарго. В индивидуалистских обществах можно ожидать возникновения организаций, специализирующихся на обеспечении выполнения эмбарго.

Исторические сведения о магрибцах и генуэзцах согласуются с этими гипотезами. У магрибцев исполнение решения достигалось неформальными методами. После того как мусульманский правитель Сицилии нарушил права некоторых магрибских торговцев, магрибцы около 1050 г.

объявили эмбарго Сицилии. Эмбарго было организовано неформально. Маймун бен Хальфа написал письмо Нахарею бен Ниссиму из Фустата (старый Каир) из Палермо (Сицилия), в котором проинформировал его об увеличении налога и попросил «держать за руки наших друзей [магрибских торговцев], чтобы они не отправляли на Сицилию ни единого дирхама [монета низкой стоимости]». Действительно, магрибские торговцы стали ездить в Тунис, а не в Сицилию, и годом позже налог был отменен[27]. Нет свидетельств того, что выполнение этого эмбарго обеспечивалось какой-то формальной организацией, следящей за его соблюдением, хотя магрибцы могли использовать еврейскую судебную систему или организации коммун для поддержки этого эмбарго.

И наоборот, как уже говорилось в главе IV, в Генуе работала формальная организация, следящая за выполнением договоренностей и обеспечивающая убедительность угрозы коллективной мести. После того как власти объявляли торговое эмбарго (*devetum*) определенной области, любой торговец, нарушавший это предписание, подлежал судебному преследованию.

История современного коносамента представляет собой еще один пример развития формальных организаций и различных контрактных форм в среде генуэзцев, но не у магрибцев. В коносаменте сочетались ранние версии коносамента с так называемым извещением. Исходно коносамент был составляемой корабельным писцом описью товаров, которые купец загружал на судно. Эта опись отправлялась купцом его заморскому агенту, который мог затем требовать товары на основании подписи писца. После того как корабль прибывал по месту назначения, корабельный писец отправлял извещение грузополучателю, не пришедшему за своим товаром. Коносамент и извещение помогли преодолеть организационную проблему, связанную с отправкой товаров за границу.

Наиболее ранние европейские коносаменты и извещения датируются 1290-ми годами — они были связаны именно с генуэзской торговлей. Напротив, магрибские торговцы едва ли использовали коносаменты, хотя им и был известен этот инструмент[28]. Почему генуэзцы использовали коносаменты, а магрибцы — нет? Магрибцы отказались от коносаментов, поскольку решили соответствующую организационную проблему при помощи своего неформального коллективного механизма надзора за соблюдением договоренностей. Магрибцы доверяли свои товары другим магрибским торговцам, которые путешествовали вместе с доверенным товаром на корабле.

[27] 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].

[28] Информацию о Генуе см.: [Bensa, 1925]. Об использовании накладных магрибскими торговцами и возможной ненадежности источников см.: [Goitein, 1973, p. 305ff.].

Например, возьмем письмо, отправленное в начале XI в. Ефраимом, сыном Исмаила из Александрии, Ибн Авкалу, важному купцу, жившему в Фустате (старый Каир). Ефраим упоминает имена людей на четырех различных кораблях, которым было доверено «тщательно следить за 70 кипами и одним *barqalu* [контейнером с товарами], пока они вручат их в полной сохранности в руки Халафа, сына Якуба»[29].

Вместо того чтобы решать организационную проблему, возникающую между купцом и оператором судна, магрибцы просто обошли ее. Этот факт ярко иллюстрируется письмом, отправленным из Сицилии в 1057 г. В нем описывается, что произошло с товарами, упаковка которых нарушилась во время плавания. Когда корабль прибыл в порт, оператор судна стал воровать товары. Автор письма отметил, что «пока мой брат не приехал, чтобы собрать [товары], ничто из принадлежавшего нашим друзьям [магрибским торговцам] не было собрано»[30]. Письмо ясно показывает, что оператор судна не считал себя (и торговцы тоже не считали его) ответственным за сохранение товаров.

Подобным образом, если с корабля сгружали грузы неизвестного владельца или если корабль не достигал пункта назначения, не капитан, а магрибские торговцы заботились о товарах своих собратьев[31]. Генуэзские торговцы, у которых не было равноценного механизма соблюдения договоренностей, не могли полагаться на собратьев-торговцев. Они решали организационную проблему отправки товаров, используя коносаменты, извещения и юридическую ответственность, обеспечиваемую этими инструментами.

Различие коллективистских и индивидуалистских обществ также с высокой вероятностью проявляется в развитии организаций, связанных с агентскими отношениями. Теорема IX.1 устанавливает, что чем больше вероятность будущих отношений между определенным агентом и купцом, тем меньше купец должен платить своему агенту. (Снижение вероятности вынужденного расставания $\tau$ снижает оптимальную оплату.) Величина этого снижения является производной от культурных убеждений, поскольку выигрыши от снижения вероятности вынужденного расставания зависят от вероятностей найма в будущем мошенника и честного агента.

Чем ниже вероятность того, что мошенник будет снова нанят, и чем выше вероятность того, что будет нанят честный агент, тем ниже прибыль от изменения вероятности вынужденного расставания. Кроме того, когда ненанятый честный агент нанимается с вероятностью, рав-

[29] См.: [TS 13, J17, f. 3; Goitein, 1973, p. 313]. О распространенности этой практики см: [Goitein, 1967].

[30] См.: [Bodl. MS Heb., c28, f. 61, a, lines 12–14; Gil, 1983a, p. 126–133].

[31] См.: [Bodl. MS Heb., c28, f. 61, a, lines 9–17; Gil, 1983a, 126–133].

ной единице, выигрыш от изменения вероятности вынужденного расставания равен нулю[32].

Коллективистские культурные убеждения, возникающая в связи с ними сегрегация и коллективное наказание увеличивают, возможно, до единицы, вероятность того, что честный агент будет снова нанят. Эти факторы понижают практически до нуля вероятность того, что будет снова нанят мошенник. Поэтому при коллективистских культурных убеждениях и сегрегации купец имеет весьма небольшой стимул уменьшать вероятность вынужденного расставания с агентом или вообще не имеет его. Напротив, при индивидуалистских культурных убеждениях, возникающей в этой связи интеграции и наказании, осуществляемом другой стороной, купцы имеют мотивацию создать организацию, которая уменьшает возможность вынужденного расставания.

Эволюция семейных отношений и деловых структур у магрибцев и генуэзцев указывает на то, что генуэзцы, а не магрибцы ввели организацию, которая изменила вероятность вынужденного расставания. Когда магрибские и генуэзские купцы начали торговать в Средиземноморье, в обеих группах часто случалось, что сын торговца начинал независимую деятельность еще при жизни отца. Отец обычно помогал сыну до тех пор, пока последний не приобретал возможность действовать самостоятельно. После смерти отца его состояние делилось между наследниками, а его предприятие, таким образом, ликвидировалось[33].

Однако позднéе развитие семейных отношений и деловых организаций в этих обществах пошло разными путями. В XIII в. генуэзцы освоили семейное предприятие, сущностью которого было постоянное партнерство с неограниченной и совместной ответственностью. Эта организация сохраняла богатство семьи неделимым в собственности одного владельца, так что сын торговца присоединялся к фирме отца[34]. Магрибские торговцы, которые занимались торговлей так же активно, как и генуэзцы, не выработали подобной организации.

Почему два этих общества по-разному развивались в данном отношении? В условиях коллективных культурных убеждений магрибцев и возникающей из них сегрегации, а также коллективного наказания и горизонтальных связей купец не мог много выиграть от создания организации, которая уменьшала бы вероятность вынужденного расставания с агентом. А индивидуалистские культурные убеждения генуэзских торговцев мотивировали их увеличивать надежность найма, предлагаемого ими

[32] Или: $\partial^2 W(\cdot)/\partial h_c d\tau > 0$ (для $\delta > h_c$), $\partial 2W(\cdot)/\partial h_h \partial\tau < 0$ и $\partial W/\partial\tau = 0$ при $h_h$=1.

[33] О магрибцах см.: [Goitein, 1967, p. 180ff.; Gil, 1983b, vol. 1, p. 215ff.]. О генуэзцах см.: [Scriba G., nos. 236, 575, 1047] по вопросу о помощи со стороны отцов и [Scriba G., no. 946] по вопросу о завещаниях.

[34] См.: [de Roover, 1965, p. 70ff.], а также [Rosenberg, Birdzell, 1986, p. 123–124].

своим агентам. Представляется, что семейная фирма была проявлением этого желания. В генуэзской семейной фирме многие торговцы объединяли свой капитал, чтобы образовать бессрочно существующую организацию с меньшей вероятностью банкротства. Агентские отношения теперь устанавливались с организацией, а не с индивидуальными купцами[35].

Эти исторические примеры указывают на то, что коллективистские и индивидуалистские культурные убеждения с высокой вероятностью мотивируют введение разных организаций. Как только организация создана, она должна привести к иным организационным инновациям (благодаря процессу обучения и экспериментам), поскольку существующие организации отвечают на возникающие контрактные проблемы.

Например, организационное макроизобретение семейной фирмы привело у итальянцев к организационным микроизобретениям. Семейные фирмы начали продавать доли нечленам семьи. Капитал компании Барди состоял из 58 долей: большинство долей принадлежало членам семьи, остальными владели пять нечленов. В 1312 г. капитал компании Перудзи был распределен между восемью членами семьи и девятью нечленами. В 1331 г. семья Перудзи потеряла контроль над компанией, когда более половины капитала стало принадлежать нечленам [de Roover, 1963, p. 77–78, [1965]].

Торговля долями требовала наличия подходящего рынка, что привело к созданию фондовых бирж. Вследствие разделения между собственностью и управлением, введенного семейной фирмой, были созданы организации и процедуры, способные преодолеть соответствующие контрактные проблемы — улучшение технологии передачи информации, бухгалтерских процедур и схем стимулирования агентов.

## 6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

Магрибцы и генуэзцы были ограничены одной и той же технологией и средой, они сталкивались с одними и теми же организационными проблемами. Однако их разные культурные традиции, политические и социальные истории породили разные культурные убеждения. Теоретически различных культурных убеждений достаточно для объяснения различных институциональных траекторий двух этих групп, т.е. культурные убеждения, вероятно, оказали длительное воздействие, несмотря на свой временный характер. Анализ показывает, как взаимодействие институтов, экзогенные изменения и процесс организационных инноваций управляют историческим развитием институтов и связанной с ними экономической, политической, правовой и организационной историей.

[35] Необходима дополнительная теоретическая и историческая работа для установления того, действительно ли и каким именно образом фирме удавалось брать на себя более достоверные обязательства, чем отдельным ее членам.

Коллективистские культурные убеждения являлись частью магрибского коллективного механизма, обеспечивающего исполнение договоренностей, и они требовали инвестирования в информацию, сегрегации, горизонтальных экономических взаимодействий, а также устойчивой формы экономического распределения. Эндогенное разделение общества ограничивало экономические и социальные взаимодействия небольшой группой, упрощало внутригрупповые коммуникации, а также экономическое и социальное коллективное наказание. Коллективистские культурные убеждения привели к созданию институтов, основанных на способности группы использовать против нарушителей экономические, социальные и, вероятно, моральные санкции.

Индивидуалистские культурные убеждения составляли часть генуэзского механизма, обеспечивающего исполнение договоренностей. Эти убеждения создали низкий уровень коммуникации, вертикальную социальную структуру, экономическую и социальную организацию, а также смещение богатства в сторону относительно бедных слоев. Проявления индивидуалистских культурных убеждений ослабили зависимость каждого индивида от той или иной группы, ограничив способность группы использовать экономические, социальные и моральные санкции против ее индивидуальных членов. Индивидуалистские культурные убеждения привели к возникновению институтов, основанных на правовых, политических и экономических организациях, необходимых для обеспечения выполнения контрактов и координации.

Каждая из двух систем по-разному влияла на эффективность. Коллективистская система более эффективна в поддержке агентских отношений внутри одной экономики и не требует дорогостоящих формальных организаций (таких как суды), однако она ограничивает эффективность межэкономических агентских отношений.

Индивидуалистская система не ограничивает агентские отношения между разными экономиками, однако она менее эффективна в поддержании отношений внутри одной экономики и требует наличия затратных формальных организаций.

Любая система производит разные формы распределения богатств, каждая из которых с высокой вероятностью влечет разные последствия для эффективности. Из этого следует, что относительная эффективность индивидуалистской и коллективистской систем зависит от релевантных параметров. Хотя итальянцы, очевидно, вытеснили мусульманских торговцев из Средиземноморья, исторические данные не позволяют сопоставить относительную эффективность двух систем. Кроме того, как показывает сравнение Венеции и Генуи, при одном и том же культурном наследии возможны разные исходы.

И все же важно отметить, что магрибские институты напоминают институты современных неразвитых стран, тогда как институты Генуи напоминают развитый Запад. Это убеждает, что в долгосрочной пер-

спективе индивидуалистская система, вероятно, является более эффективной. Предложенный здесь анализ позволяет строить гипотезы относительно возможных долгосрочных выгод индивидуалистской системы.

В той мере, в какой разделение труда является необходимым условием долгосрочного, устойчивого экономического роста, формальные институты обеспечения исполнения договоренностей, поддерживающие анонимный обмен, способствуют экономическому развитию. Индивидуалистские культурные убеждения подталкивают развитие таких институтов, позволяя обществу присваивать эти выигрыши в эффективности. В индивидуалистском обществе не требуется большого социального давления для поддержания социальных норм поведения, что способствует инициативе и инновациям. Действительно, Генуя была хорошо известна среди итальянских городов-государств своим индивидуализмом, и она стала лидером коммерческой инициативы и инноваций.

Хотя для расшифровки значимости индивидуализма необходимы дополнительные исторические исследования, данный анализ позволяет выделить роль культурного наследия, особенно культурных убеждений и организаций (социальных структур) в развитии особых институциональных элементов и соответственно в определении институциональных траекторий (и вместе с ними — экономического роста) как исторического процесса. Следовательно, способность института к изменениям является функцией его истории. Нескоординированные культурные убеждения, относящиеся к тому, во что верят другие, сложно изменить. Организации — это отражения культурных убеждений, которые привели к их принятию; эти организации и культурные убеждения влияют на историческую эволюцию стратегических ситуаций и институтов.

## ПРИЛОЖЕНИЕ IX.1

### Доказательство теоремы IX.1

См. доказательство теоремы III.1 в главе III.

### Доказательство теоремы IX.2

При обеих стратегиях купцы действуют в соответствии со стратегией, определенной теоремой IX.1[36]. При индивидуалистской стратегии $h_c = h_h > 0$, тогда как при коллективистской $h_h > 0$ и $h_c > 0$ только после каждой истории. Следовательно, те-

[36] По техническим причинам я допускаю, что если купец предлагает $W = 0$, наем фактически не осуществляется и купец получает $\kappa$, а агент получает $\bar{w}$; коллективистская стратегия также требует игнорировать мошенничество, совершаемое более чем одним агентом, а при индивидуалистской стратегии при событии, расположенном за пределами траектории игры, когда купец не увольняет агента, который смошенничал, стратегией агента будет мошенничество при любой оплате, а стратегией купца — предложение $W = 0$.

орема IX.1 верна, и при данном $W^*$ агенту лучше всего нарушать договор. Из этого следует, что на равновесной траектории наилучшей реакцией является стратегия купца.

Единственная нетривиальная часть доказательства, относящегося к событиям за пределами траектории игры, состоит в верификации оптимальности процедур найма, применяемых купцом после мошенничества в коллективистской стратегии. Обозначим вероятность того, что мошенник (частный агент) будет нанят, $h_c^c(h_h^c)$ при коллективистской стратегии. При этой стратегии $h_c^c = 0$ (поскольку не ожидается, что мошенника снова наймут), однако $h_h^c = M/(A-(1-\tau)M) > 0$ на равновесной траектории (поскольку честный агент будет нанят в будущем). Согласно теореме IX.1 оптимальная оплата мошенника составляет $W_c^* = w(., h_h^c = 0, h_c^c = 0)$, а оптимальная оплата честного агента составляет $W_h^* = w(., h_h^c > 0, h_c^c = 0)$. Поскольку функция $w$ уменьшается при $h_h$, $W_c^* > W_h^*$, тем самым предполагая, что купец строго предпочитает нанимать агента, который всегда был честен, а не агента, который мошенничал. Поэтому для купца оптимальным будет увольнять мошенника и нанимать только из числа честных агентов. Из этого следует, что в другом случае за пределами траектории игры (купец не увольняет мошенника, который его обманул) не существует оплаты, при которой купцу было бы выгодно нанимать этого агента. Купец должен платить агенту по крайней мере $W_c^*$, т.е. даже если этот агент честен, наилучшей реакцией со стороны купца будет увольнение его в следующий период. Соответственно для любого $W \neq \alpha$ наилучшей реакцией агента будет мошенничество. Что и требовалось доказать.

### Доказательство теоремы IX.4

В нижеследующем изложении первый нижний или верхний индекс обозначает экономику купца, а второй — экономику агента. Для любого $\mu \in [0,1]$ и $\eta \in [0,1]$ следствия соответствующих убеждений, относящихся к вероятности будущего найма $A_t$, последний раз нанятого $M_s$, выглядят следующим образом: $h_h^{s,t}(\mu) = \mu h_c^{t,t} + (1-\mu)h_h^{t,t}$ — это вероятность того, что $A_t$ будет нанят, если он честен. Обозначим $W_{s,t}^*$ оптимальную плату, которую $M_s$ платит $A_t$, $s \in \{K, J\}$, $t \in \{K, J\}$. Предположим, что ненанятый агент из экономики $s$ был в последний раз нанят купцом из экономики $t$, и обозначим $h_i^{t,s}$ вероятность того, что этот агент будет снова нанят, если он предпринял действие $I$, когда он был нанят в последний раз, где $I$ является либо $h$ (честным), либо $c$ (мошенничеством). Предположим, что две экономики являются коллективистскими. Принимая за данность траектории игры до изменения и культурные убеждения, зададим вопрос, наймет ли купец агента из другой экономики? Очевидно, что $M_s$ не будет нанимать $A_t$, если $W_{s,t}^* > W_{s,s}^*$, т.е. если $M_s$ должен платить $A_t$ больше, чем он должен платить $A_s$, чтобы поддерживать его честность. Если учесть культурные убеждения, симметрию двух экономик и коллективную стратегию, которой придерживаются в обеих экономиках, получается, что

$$\eta h_c^{t,t} + (1-\eta)h_h^{t,t} = h_h^{s,t} < h_h^{s,s} \text{ для } \forall \eta \in (0,\ 1), \qquad (*)$$

$$\mu h_c^{t,t} + (1-\mu)h_h^{t,t} = h_h^{s,t} > h_h^{s,s} \text{ для } \forall \mu \in (0,\ 1). \qquad (**)$$

Неравенство (**) показывает, что если $A_t$ может не получить наказания от купцов из экономики $t$ за то, что он обманул $M_s$, тогда оцениваемая вероятность того, что он будет нанят после мошенничества с $M_s$, выше, чем вероятность того, что агент из экономики $s$ будет нанят. Попросту говоря, после мошенничества с $M_s$ $A_t$

имеет возможность найма, не доступную $A_s$, т.е. он имеет возможность быть нанятым купцами его собственной экономики.

Теорема IX.2 устанавливает, что функция w увеличивается вместе с $h_c$ и уменьшается с $h_h$. Следовательно, для $s = K$ и $t = J$: $W^*_{s,t} = w(h_h^{s,t}, h_h^{s,t}) > w(h_h^{s,s}, h_c^{s,s}) = W^*_{s,s}$ для $\forall \mu \in [0, 1), \eta \in (0, 1]$.

В силу симметрии тот же результат верен для $s = J$ и $t = K$. Наилучший ответ купца из определенной экономики: никогда не нанимать агента из другой экономики, за исключением того случая, когда $\mu = 1$ и $\eta = 0$. Если это условие не выполняется, совместная экономика оказывается сегрегированной, в которой купцы из одной экономики нанимают только агентов из своей собственной экономики и разыгрывают коллективистские стратегии по отношению к ним.

Предположим теперь, что взаимодействуют две индивидуалистские экономики. Следуя вышеизложенной аргументации и используя тот факт, что $h_h^{s,s} = h_c^{s,s}$ в индивидуалистских экономиках, легко доказать, что в каждой экономике купцу безразлично, какого именно агента нанять — из его собственной экономики или из другой, поскольку оптимальная оплата $W^*$ агента одна и та же. (Ясно, что тем самым предполагается достаточно большое число $P$ и $A$ в каждой экономике.) Если купцам безразлично (и, следовательно, они могут нанимать в обеих экономиках, выбирая претендентов случайно), совместная экономика оказывается интегрированной, в которой разыгрывается индивидуалистская стратегия. Что и требовалось доказать.

Доказательство теоремы IX.5

Предположим, что экономика $s$ является коллективистской, а экономика $t$ — индивидуалистской.

a) $A^t$, который смошенничал с $M^s$, будет снова нанят с вероятностью $h_c^{s,t} = \mu h_c^{t,t} + (1-\mu) h_h^{t,t} > h_c^{s,s}$ для $\forall \mu \in [0,1]$. $A^t$, бывший честным с $M^s$, будет снова нанят с вероятностью $h_h^{s,t} = \eta h_c^{t,t} + (1-\eta) h_h^{t,t}$, что равно $h_h^{s,s}$для $\forall \eta \in [0,1]$. Поскольку $W^{*c}$ (оплата в коллективистском обществе) ниже оплаты, предлагаемой в индивидуалистском обществе, для $\forall \mu \in [0,1]$, $\eta \in [0,1]$, $h_c^{s,t} > h_c^{s,s}$ и $h_h^{s,t} = h_h^{s,s}$, оплата, большая $W^{*c}$, требуется для поддержания честности агента.

b) Минимальная оплата, за которую $A^{t,s}$ остается честным, — это $W^*$ такая что $(W^* + \delta\tau V_h^u)/(1-\delta+\delta\tau) = \alpha + V_c^u$, где верхний индекс $u$ представляет ненанятого-агента, $V_h^u = \eta V_c^{u,c} + (1-\eta) V_h^{u,c}$, $V_c^u = \mu V_c^{u,c} + (1-\mu) V_h^{u,c}$. Минимальная оплата, за которую $A^{tt}$ остается честным, — это $W^{*I}$, такая, что $(W^{*I} + \delta\tau V_h^{u,I})/(1-\delta(1-\tau)) = \alpha + V_c^{u,I}$. $W^{*I} - W^* = (1-\delta)[V_h^{u,J} - V_c^u] + \delta\tau(\mu-\eta)[V_h^{u,c} - V_c^{u,c}]$. Все термины в $W^{*I} - W^*$ положительны, за исключением $(\mu - \eta)$. Интеграция происходит, если и только если $W^{*I} - W^* \geq 0$, что задает необходимое и достаточное условие.

c) Необходимое условие непосредственно вытекает из анализа в b. Непрерывность предполагает: чтобы доказать достаточное условие, следует рассмотреть $\mu = 0$ и $\eta = 1$. Из (b) $W^{*I} - W^* \geq 0$, если и только если $[1-\delta(1-\tau)][V_c^{u,I} - V_h^{u,c}] \geq \delta\tau[V_h^{u,I} - V_h^u]$. Поскольку $V_c^{u,I} - V_h^{u,c} < V_h^{u,i} - V_h^u$ для $\forall\delta$, а предел $(1 - \delta + \tau\delta)/\delta\tau$ равен 1, если $\delta$ стремится к 1, $\exists\tilde{\delta} \in (0, 1)$, такой, что для $\forall\delta \geq \tilde{\delta}$, вышеуказанное неравенство неверно. Что и требовалось доказать.

# ЭМПИРИЧЕСКИЙ МЕТОД СРАВНИТЕЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

Внутренняя недетерминированность и контекстуальность институтов ставят под вопрос возможность их изучения при помощи традиционных эмпирических методов социальной науки. Эти методы основываются на допущении, что при заданном наборе экзогенных и наблюдаемых свойств ситуации дедуктивная теория может успешно ограничить множество исходов, делая позитивный анализ осмысленным. В случае эндогенных институтов у нас нет такой теории.

В частях первой, второй и третьей рассматриваются несколько причин, которые, скорее всего, делают невозможной выработку дедуктивной теории институтов. Институты недетерминированы и контекстуальны по своей природе. С центральной транзакцией может быть связано множество других транзакций, и потому множество равновесий (и соответственно институтов) могут существовать в повторяющихся ситуациях, составляющих предмет рассмотрения институционального анализа. Различные институты, воплощающие разные когнитивные модели и информацию, могут быть самоподдерживающимися. Институциональные изменения — это функция существующих институтов. На направление этих изменений влияют институциональные элементы, унаследованные из прошлого. Независимо от того, будет или нет разработана дедуктивная теория институтов, сегодня наши знания таковы, что мы не можем понять институты какого-либо конкретного периода времени, реализующиеся в каком-либо конкретном пространстве, полагаясь исключительно на дедуктивную теорию.

Индуктивный анализ в стиле Бэкона, который выделяет и классифицирует институты на основе одних лишь наблюдаемых свойств, также не в состоянии решить все проблемы, связанные с изучением институтов. Чистой индукции недостаточно, поскольку различные институциональные элементы, такие как убеждения и нормы, мотивирующие поведение, не поддаются непосредственному наблюдению.

Кроме того, одни и те же наблюдаемые элементы могут быть частью различных институтов; одни и те же правила и организации могут работать в институтах, которые различаются своими убеждениями и нормами, т.е. соответственно своими результатами. Наконец, со временем институциональные изменения могут привести к тому, что одни и те же правила или организации окажутся элементами различных институтов с разными экономическими результатами.

Например, Генуя и Пиза, видимо, имели одинаковую систему подеста, но в них были абсолютно разные институты. В Генуе подеста обеспечивал баланс сил, тогда как в Пизе он олицетворял господство одной группы над другой. Купеческая гильдия поначалу была институтом, способствовавшим росту благосостояния и защищающим права собственности. Но со временем такие гильдии, как Ганзейский союз, стали

использовать свою власть для снижения благосостояния, препятствуя конкуренции[1].

В данной ситуации может существовать множество институтов; у них есть ненаблюдаемые компоненты, одни и те же наблюдаемые элементы могут входить в разные институты. Кроме того, воздействие института зависит от конкретного состава этих компонентов и более широкого контекста. Поэтому эконометрический анализ институтов затруднен избыточным числом эндогенных и ненаблюдаемых переменных, каузальные связи которых недостаточно ясны, а следствия зависят от контекста.

В равной мере проблематичны и эмпирические исследования, отождествляющие институт с его последствиями на макроуровне, — например, с политическим насилием, миром или защитой прав собственности. Вне широкого контекста и без признания институциональных основ исходов попытки оценить воздействие этих исходов на благосостояние неизбежно будут обманчивыми. Как показывает пример Генуи, мир не обязательно приводит к экономическому росту, а политическое насилие может не сказываться на правах собственности. Подобным образом защита прав собственности может снижать уровень благосостояния и замедлять экономический рост. В Европе упадок рабства (фактический запрет прав собственности на людей) способствовал экономическому росту, стимулируя трудосберегающие технологические инновации.

Часть четвертая отвечает на проблему изучения институтов при помощи традиционных методов общественных наук, вводя дополнительный метод изучения конкретных случаев. Центральное место в данном методе занимает не предсказание институтов, а их *выявление,* понимание их особенностей и происхождения, а также изучение факторов, делающих их самоподдерживающимися.

В части четвертой предполагается дать оценку влияния институтов, основанную на понимании их микроособенностей и широкого контекста. Такой анализ играет ключевую роль в понимании институтов прошлого и настоящего, в выявлении факторов, ведущих к образованию различных траекторий развития институтов, и в предсказании направления институциональных изменений в ответ, например, на реформу институтов или экзогенное изменение среды.

Этот эмпирический метод (теоретически ориентированное изучение конкретных случаев) основан на *интерактивном*, *контекстуальном анализе*. Его цель — выявить и понять институты, значимые для данной ситуации, сделать понимание институтов в целом более глубоким.

[1] И наоборот, хотя может считаться, что правило больше не влияет на поведение, оно все равно может оказывать такое влияние. И система коллективной ответственности, описанная в главе X, эффективно работала в течение долгого времени даже после ее формальной отмены.

Центральное место в этом методе отводится контекстуальному анализу, который интерактивно использует дедуктивную теорию, контекстуальное знание ситуации и ее истории, контекстуальное моделирование, направленное на разработку и оценку гипотез, касающихся релевантности конкретных институтов.

Поскольку институциональная динамика — исторический процесс, опора на контекстуальное знание ситуации и ее истории учитывает специфику контекста и историческую обусловленность институтов. В сочетании с теорией и контекстуальным моделированием подобное знание помогает исследователю создавать гипотезы о значимых институтах, объяснять, почему в рассматриваемой исторической обстановке была велика вероятность возникновения именно этих институтов; понимать, как они становились самоподдерживающимися.

В общих чертах этот метод может быть описан следующим образам. Теория, а также контекстуальные и сравнительные данные используются для того, чтобы выявить важные вопросы, транзакции и возможные каузальные (случайные) отношения в рассматриваемом эпизоде. Они также используются для определения того, какие институциональные факторы могут считаться экзогенными, а какие — эндогенными. Контекстуальный анализ, общие теоретические соображения и эмпирические факты используются для выдвижения гипотез о соответствующем институте: какие транзакции были (или не были) связанными, как и почему это происходило; как и почему полученная в результате игра и существовавшие в ее рамках убеждения приводили к определенному поведению.

Эта гипотеза формализуется и оценивается при помощи контекстуальной модели, в которой правила игры определяются экзогенными, исторически детерминированными технологическими и институциональными факторами. Соединение анализа игры, в которой признается влияние исторических факторов на отбор равновесий, с фактами дает нам возможность оценивать (отвергать, дорабатывать или принимать) гипотезу и тем самым понимать соответствующие эндогенные институты.

Подобный процесс выдвижения гипотезы и ее оценки является интерактивным: мы используем теорию, контекстуальное знание и факты для разработки гипотезы; затем мы выдвигаем и анализируем ее, используя эксплицитную контекстуальную модель; наконец, мы используем предсказания и другие предположения, полученные при помощи этой модели, для оценки и модификации гипотезы.

Анализ исторических институтов, представленный в первой, второй и третьей частях, опирался именно на такой интерактивный, контекстуальный анализ. Эмпирическое исследование в главе X более наглядно иллюстрирует необходимость и преимущества этого метода и его глав-

ного положения о том, что индукция, дедукция и контекстуальный анализ играют в институционном анализе дополнительную роль. Теория и контекстуальное моделирование упорядочивают историческое объяснение, а индукция и контекстуальное знание упорядочивают теоретические аргументы.

В главе X этот подход тестируется на примере исследования институтов, которые поддерживали обезличенный обмен в Европе, прежде чем территориальное государство смогло обеспечить относительно беспристрастное правосудие. В ней анализируется исторический переход от экономик, основанных на личном обмене, к экономикам, в которых все больше становится возможным обезличенный обмен. Соответственно анализ затрагивает центральный вопрос экономической истории и развития: переход экономик и обществ от форм, в которых экономические и социальные взаимодействия ограничиваются личными отношениями, к тем, в которых преобладают обезличенный экономический обмен и социальная мобильность.

В главе XI показывается, что ни дедукции, ни индукции недостаточно для анализа эндогенных институтов. Затем в ней предлагается механизм проведения интерактивного, контекстуального анализа, центральное место в котором занимают контекстуальное, историческое знание и контекстуальное моделирование. Приложение B, которое рассматривает репутационные институты частного порядка, вносит дополнения в обсуждение этого вопроса, раскрывая роль теории в интерактивном, теоретически ориентированном контекстуальном анализе.

# X. *Институциональные основы обезличенного обмена*

В этой главе достоинства интерактивного, теоретически заданного контекстно-специфичного анализа иллюстрируются посредством изучения центрального вопроса экономической истории и теории развивающихся экономик. Этот вопрос касается институциональной эволюции, которая обеспечила распространение все более обезличенного обмена в отдельных экономиках, не обеспечив его в других [North, 1990; Норт, 1997; Greif, 1994a, 1997a, 1998b, 2000, 2004b, 2004c; Rodrik, 2003; Shirley, 2004]. Мы часто предполагаем, что такая институциональная эволюция упрощает специализацию, повышает эффективность и стимулирует экономический рост. Однако мы мало знаем об историческом развитии институциональных основ обезличенного обмена.

Это историческое развитие — главный вопрос данной главы. В ней исследуется природа и динамика институтов, поддерживавших обезличенный обмен, для которого характерно разграничение между *quid* и *quo*, проведенное в разных юридических системах доновременной Европы. Особенно интенсивное развитие торговли наблюдалось в течение трех столетий вплоть до середины XIV в., хотя тогда не было беспристрастных судов и охватывающих большие географические территории юрисдикций, которые могли бы поддержать обмен товарами между торговцами из самых разных уголков Европы.

Что же представляли собой эти институты (если они вообще существовали), которые поддерживали обмен между юрисдикциями, характеризуемый разделением *quid* и *quo* в пространстве и времени? Главное, были ли эти институты, обеспечивающие подобный обмен, обезличенными в том смысле, что осуществление транзакций в них не зависело ни от расчетов на будущие прибыли от сделок с нынешним партнером по обмену, ни от сведений о поведении этого партнера в прошлом, ни от возможностей сообщать о нарушениях будущим торговым партнерам?

Предлагаемый здесь теоретический и исторический анализ показывает, что обезличенный обмен в доновременной Европе, проводивший различие между *quid* и *quo* в разных юрисдикциях, упрощался самоподдерживающимся институтом — системой коллективной ответственности. Главным моментом этой системы были специфические европейские

самоуправляющиеся сообщества, известные как коммуны, которые были премежуточным звеном между сообществами и государствами как их обычно понимают. Коммуны похожи на сообщества в том, что для них характерно личное знакомство людей друг с другом. Однако, подобно государствам, они обладали географически локальной монополией на законное использование силы принуждения. При этом суды таких самоуправляющихся коммун были пристрастными, поскольку представляли интересы сообщества.

В системе коллективной ответственности местный суд этого сообщества был органом, куда мог обратиться любой его член, чтобы привлечь к ответственности члена любой другой коммуны, имевшего с ним контакты. Если коммунальный суд призванного к ответу нарушителя отказывался возместить нанесенный ущерб, местный суд должен был конфисковать в качестве компенсации собственность любого члена коммуны-нарушителя, если этот субъект оказывался в юрисдикции сообщества истца. Коммуна могла избежать компенсации за нарушение, совершенное одним из ее членов, только прекратив торговлю с другой коммуной. Когда такая цена оказывалась слишком высокой, наилучшей реакцией суда коммуны был беспристрастный приговор в отношении тех ее нечленов, которые были обмануты членом данной коммуны. Ожидая беспристрастного суда постфактум, торговцы имели мотивацию вступать в обезличенный обмен между сообществами. Такой обезличенный обмен между сообществами был возможен не вопреки пристрастности суда, а именно благодаря ей — суд заботился о коллективной репутации сообщества.

В целом стратегия и организационная структура, связанные с системой коллективной ответственности, обеспечивали обезличенный обмен между смертными торговцами в отсутствие пристрастного юридического механизма, обеспечивающего исполнение контрактов. Система коллективной ответственности превращала сообщества в устойчивые, бессрочно существующие организации, которые интернализировали издержки, связанные с неисполнением обязательств любым из своих членов, перекладывая их на других членов. Таким образом, пристрастные коммунальные суды были мотивированы вести судебные расследования беспристрастно.

Кроме того, система мотивировала сообщества выстраивать организационную структуру, позволявшую убедительно раскрывать собственную личную идентичность и принадлежность к общине своим торговомым партнерам, мотивируя того, кого обманули, сообщать о нарушениях в суд. Эта информация, полученные *ex post*, а не *ex ante* знания о прошлом поведении или способность сообщать о нарушениях будущим торговым партнерам — вот то, что позволило такому обмену стать равновесным исходом.

В системе коллективной ответственности главную роль играли две межтранзакционные связи. Во-первых, связи в виде обмена информацией, принудительных и экономических транзакций среди определенных групп торговцев (членов коммун) давали возможность поверить в то, что коммуна накажет своего члена за неисполнение обязательств в обмене, осуществляющемся между коммунами. Во-вторых, экономические транзакции между отдельными торговцами из разных сообществ были связаны с будущими транзакциями между всеми членами соответствующих коммун. Таким образом, у коммуны был мотив наказывать своего члена, который не исполнил обязательства в обмене между коммунами.

Система коллективной ответственности оказывается тем самым звеном, которого не хватало в нашем понимании институционального развития и которое привело к современным рынкам. В теоретическом отношении развитие основанных на законе институтов, поддерживающих обезличенный обмен, представляет собой загадку. Предположительно основанные на репутации институты, поддерживающие личный обмен, характеризовались низкими фиксированными расходами, но высокими предельными издержками при обмене с незнакомыми индивидами. Основанные на законе институты, обеспечивающие обезличенный обмен, характеризуются высокими фиксированными издержками, необходимыми для начала торговой деятельности, но низкими предельными издержками, необходимыми для установления любых новых отношений обмена [Li, 1999; Dixit, 2004].

Если обмен изначально был личным, почему, несмотря на высокие фиксированные издержки, была установлена правовая система, обеспечивающая обезличенный обмен, и как вообще зародилось знание о его преимуществах? В Европе система коллективной ответственности образовала промежуточный институт, который не был основан исключительно на законе или исключительно на репутации[2]. Такая система обеспечивала осуществление обезличенного обмена между сообществами, основываясь на пристрастных правовых системах сообществ и их репутационных соображениях.

Система коллективной ответственности была самоподдерживающимся институтом, в котором стимулы и для судов, и для торговцев обеспечивались эндогенно как равновесный исход. Однако со време-

[2] На переходе от институтов, основанных на репутации, к институтам, основанным на законах, могут негативно сказаться и другие факторы, помимо затрат на создание системы, даже если основанные на законах институты более эффективны. К этим факторам относится провал координации [Greif, 1994a; Kranton, 1996], проблемы коллективных действий [Li, 1999; Dixit, 2004] и неспособность государства исполнять обязательства по соблюдению прав собственности [Greif, 1997b, 2004b].

нем расширение торговли, рост масштабов, количества и социально-экономической разнородности купеческих сообществ снизили ее экономическую эффективность и политическую жизнеспособность внутри сообществ.

К концу XIII в. система коллективной ответственности пришла в упадок (по крайней мере в тех регионах, которые мы изучаем), так как рост городов и торговли повлиял на те самые факторы, которые сделали эту систему равновесным исходом. Ирония заключается в том, что система коллективной ответственности, вероятно, подорвала саму себя, когда запущенные ею процессы усилили торговлю и рост городов, ставшие причиной ее упадка.

Возможность эффективно заменить систему коллективной ответственности отражала эффект среды, поскольку зависела от политического управления. В тех местах и тогда, когда устанавливалась соответствующая институциональная среда, роспуск системы коллективного сообщества стимулировал постепенное развитие институтов, поддерживающих обезличенный обмен на основе территориального закона и индивидуальной ответственности перед судом, ставших общепринятыми.

В нашем анализе также рассматривается вопрос, занимающий центральное место в международных торговых отношениях (проблема торговли между зонами с разной юрисдикцией). Это касается институциональных рамок торговли, влияния внутренних институтов на торговые потоки и, наоборот, потоков на институты [Greif, 1992; Staiger, 1995; Maggi, 1999; Grossman, Helpman, 2002, 2003]. Система коллективной ответственности была внутренним институтом, который стимулировал торговлю между зонами с разной юрисдикцией. Кроме того, институциональный переход, вызванный упадком этой системы, указывает на важность изучения причинно-следственных взаимосвязей международной торговли и развития внутренних институтов.

Несмотря на множество исследований, посвященных влиянию международной торговли на рост, нам доступно лишь очень ограниченное число убедительных данных о причинно-следственных связях [Helpman, 2004]. История системы коллективной ответственности поддерживает предположение, что институциональные изменения — это важный канал, посредством которого торговля оказывает влияние на рост[3]. Упадок этой системы и последующее институциональное развитие стимулировали проведение институционального различия между внутренней и международной торговлей. В системе коллективной ответственности

[3] Я признателен Элханану Хелпману за то, что он указал мне на общее значение этого вопроса. Асемоглу и др. [Acemolglu et al., 2002] предполагают, что институциональное развитие стимулировалось дононовременной атлантической торговлей.

едва ли прослеживалось различие между институтами, которые управляли обезличенным обменом внутри и за пределами государств. В самом деле «нация» — это термин, который в дононовременной период часто использовали для обозначения коммун. Однако неравномерный процесс демонтажа этой системы внутри национальных границ и за их пределами сделал государственные границы значимыми для торговли.

Предлагаемый здесь исторический анализ опирается на богатые исторические источники Флоренции и Англии. Вместе с вторичными источниками их достаточно для определения центральной роли системы ответственности сообществ в Европе в целом, хотя остается значительное пространство для дополнительных исторических и сравнительных исследований.

Исследователи старшего поколения [Wach, 1868; Santini, 1886; Arias, 1901; Maitland, Bateson, 1901; Planitz, 1919; Patourel, 1937] отмечали изобилие исторических документов, отражающих различные аспекты системы коллективной ответственности. В данной главе мы опираемся на работы этих выдающихся ученых. Однако у них не было подходящего аналитического аппарата, поэтому они не смогли объяснить отдельные особенности системы, ее развитие, взаимосвязи между ее различными институциональными и организационными чертами.

Значимость исследования институциональных основ обезличенного обмена в период зрелого Средневековья не ускользнула от внимания более современных исследователей. Однако стремясь продемонстрировать значение отдельных институтов, они опирались либо только на теорию (и формальное моделирование), либо только на историю. Ни одно из исследовательских направлений не добилось успеха в установлении того, почему обезличенный обмен взял верх, или в определении его институциональных оснований. Я сравниваю эти исследования и выводы с моими, чтобы подчеркнуть преимущества теоретически обоснованного контекстуального анализа.

В разделе 1 данной главы описывается исторический контекст. Затем в разделах 2 и 3 предлагается критика тех исследований, которые, основываясь либо на теории, либо на истории, утверждали, что обезличенный обмен в Европе до эпохи Модерна регулировался теми или иными институтами. В разделе 4 предлагается контекстуальный анализ системы коллективной ответственности. В разделе 5 обсуждается эндогенный упадок системы и последующие шаги институционального развития.

## 1. ОБМЕН, В КОТОРОМ QUID ОТДЕЛЕНО ОТ QUO

Обмен, отличительной особенностью которого является разделение между *quid* и *quo* во времени и пространстве, стал общераспространенным в Европе в период торговой экспансии периода зрелого Средневе-

ковья — возможно, впервые после падения Римской империи. В городах, на ярмарках и рынках купцы из далеких районов Европы выдавали и получали кредиты, использовали контракты для покупки и продажи товаров, поставляемых в будущем, а также страховали грузы, которые они отправляли за море[4].

Какие институты порождали эту регулярность поведения купцов из дальних уголков Европы? Обеспечивали ли они безличный обмен, характеризуемый разделением между *quid* и *quo*? Или же обмен ограничивался безличным спотовым обменом (поддерживаемым местными судами) либо персонализованым обменом (поддерживаемым повторяющимися интеракциями или социальными отношениями)[5]?

Институты, поддерживающие безличный обмен, характеризуемый разделением между *quid* и *quo* во времени и пространстве, должны как-то решать контрактную проблему, внутренне присущую такому обмену: необходимость *ex ante* принимать обязательство не нарушать контрактные обязанности *ex post*, несмотря на разделение между *quid* и *quo*. Например, заемщик может обогатиться после того, как он получил ссуду, если не выплатит долг. Ожидая такое поведение *ex post*, кредитор не будет давать в долг *ex ante* в отсутствие институтов, которые позволяют заемщику взять на себя достоверное обязательство расплатиться по ссуде. Чтобы такое обязательство можно было принять при обезличенном обмене, партнеры по торговле должны иметь возможность принимать взаимные обязательства даже в том случае, когда они не ожидают, что будут торговать друг с другом в будущем, когда у них нет информации о прошлом поведении друг друга или когда они не могут убедительно взять на себя обязательства сообщать о нарушениях будущим торговым партнерам.

## 2. НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ДЕДУКЦИИ КАК СРЕДСТВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНСТИТУТОВ

Исследователи, изучавшие институциональные основы обезличенного обмена, отмечали отсутствие эффективной и беспристрастной национальной судебной системы на ранних этапах позднесредневековой тор-

[4] Общее обсуждение см. в: [Lopez, Raymond, 1955, p. 157–238; de Roover, 1963, p. 42–118]. Данные по обмену между купцами из удаленных регионов Европы см. в: [Reynolds, 1929, 1930, 1931; Face, 1958; Postan, 1973; Moore, 1985, Verlinden, 1979]. Исторические примеры см. в: [Scriba O., 1190, nos. 138, 139, 669; Scriba L., 1202–1226, vol. 1, no. 524; Cassinese G., 1190–1192, no. 250].

[5] Исторические данные не позволяют нам ответить на эти вопросы, проследив отношения обмена отдельных купцов во времени. Определение того, был ли возможен обезличенный обмен в дононовременной Европе, требует выяснения того обстоятельства, существовал ли тогда институт, способный его обеспечить.

говой экспансии в Европе. Опираясь на теоретические аргументы, т.е. на дедукцию, они выдвинули предположение о том, какие альтернативные институты существовали в этом случае, если они вообще существовали. Поскольку они не использовали контекстуальный и исторический анализ, результаты у разных исследователей разительно отличаются.

Те, кто считает государственный механизм обеспечения исполнения контрактов основной скрепой всей экономической деятельности, заключают, что обезличенного обмена вообще не существовало. С этой точки зрения он был невозможен, поскольку «личные связи, добровольные обязательства и угроза остракизма», поддерживавшие обмен в этот период, не могли эффективно поддержать обезличенный обмен [North, 1990, p. 100; Норт, 1997, с. 155]. Согласно данному заключению, развитие обезличенного обмена в доновременной Европе было отложено до момента возникновения государства с его правовой системой.

Другие исследователи пришли к противоположным выводам. Те, кто против государственного вмешательства в экономические отношения, заявляют, что преобладание обезличенного обмена в период зрелого Средневековья подтверждает их точку зрения. В соответствии с ней вмешательства государства не требуется даже для обеспечения исполнения контрактов. Так, Бенсон утверждает, что в этот период институт частного порядка (институт купеческого права) позволял «тысячам торговцев, которые путешествовали по ярмаркам и рынкам всей Европы, обмениваться товарами, о которых им мало что было известно, с людьми, о которых они тоже почти ничего не знали» [Benson, 1989, p. 648). «Купцы создавали свои собственные суды, чтобы судить в соответствии со своими собственными законами. Решения этих судов принимались и выигравшей, и проигравшей сторонами, поскольку они подкреплялись угрозой остракизма со стороны всего сообщества данных купцов, т.е. весьма эффективной санкцией бойкота» [Ibid., p. 649]. Это был «добровольно выработанный, добровольно применяемый в судах и добровольно исполняемый купеческий закон» [Ibid., p. 647].

Обоснованность этого утверждения, как и обоснованность тезиса, что безличных обменов не было вовсе, вызывает сомнения в силу отсутствия эмпирических подтверждений и внутренних логических противоречий. Единственный исторический источник, на который ссылается Бенсон, — это исследование Трэкмана [Trackman, 1983, p. 10], но в этой работе изучалось содержание права эпохи до наступления Нового времени, а не то, *как* такое право применялось. Хотя Трэкман предполагает, что репутация поддерживала обезличенный обмен, он никак не уточняет этот свой тезис.

В логическом отношении аргументация Бенсона также не вполне убедительна. Как страх подвергнуться остракизму мог повлиять на пове-

дение, если взаимодействия осуществлялись с индивидами, о которых они «почти ничего не знали» [Benson, 1989, p. 641]? Чтобы аргумент об остракизме мог работать, необходимо пояснить, как информация о прошлом поведении распространялась среди торговцев и какой у них был мотив участвовать в коллективном наказании.

## 3. НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ТЕОРИИ, ОБОГАЩЕННОЙ МИКРОАНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛЬЮ

Признание необходимости эндогенного объяснения потоков информации и выполнения контрактов — центральный момент посвященной этим вопросам статьи Милгрома, Норта и Вайнгаста [Milgrom, North, Weingast, 1990]. Они используют микроаналитическую модель, чтобы подкрепить дедуктивный вывод о том, что обезличенный обмен поддерживался институтом частного порядка. Их анализ сфокусирован на исполнении контрактов на ярмарках Шампани, которые, по всей видимости, были наиболее важными межрегиональными торговыми площадками Европы в XII–XIII вв. [Verlinden, 1979]. В этот период значительный объем торговли между Северной и Южной Европой шел через эти ярмарки, где торговцы из различных районов заключали контракты, в том числе на поставку в будущем, что требовало механизма их исполнения, работающего с отсрочкой [Ibid.]. Как купец из одного сообщества мог взять на себя контрактные обязательства по отношению к купцу из другого сообщества?

По мнению Милгрома и его соавторов, в большом сообществе купцов, которые посещали эти ярмарки, репутационный механизм, основанный на знакомстве, не мог разрешить проблему подобных обязательств — у торговцев не было социальных сетей, необходимых для того, чтобы сделать прошлые действия общеизвестными. Обращая внимание на действия судей на ярмарках, упомянутые авторы ставят вопрос: «Что именно отвращает купца от мошенничества, которое он мог бы совершить, если бы предоставил товары более низкого качества, чем обещано, а затем покинул ярмарку, прежде чем его обман будет замечен? В подобных обстоятельствах обманутый купец, конечно, может добиться судебного решения, осуждающего его поставщика, но что с ним делать, если этот поставщик никогда больше не вернется на ярмарку? Возможно, остракизм, осуществляемый иными механизмами, мог бы быть эффективным способом, позволяющим добиться выплат по судебным решениям. Но если это так, зачем вообще была нужна судебная система?» [Milgrom, North, Weingast, 1990, p. 5–6].

Чтобы ответить на этот вопрос, Милгром с соавторами предлагают формальную модель, суть которой сводится к следующему. Предположим,

что каждая пара торговцев встречается друг с другом только раз, и что каждый торговец знает только о своем личном опыте. Ярмарочный суд моделируется так, что он способен лишь на верификацию прошлых действий и на сохранение информации о торговцах, которые мошенничали в прошлом. Приобретение информации и обращение в суд — действия, затратные для каждого купца. Несмотря на эти затраты, существует (симметричное секвенциальное) равновесие, при котором мошенничество не происходит. Способность суда задействовать многосторонний репутационный механизм путем контроля информации обеспечивает соответствующие стимулы. Каждый купец имеет мотив заплатить взнос и проверить прошлое поведение своего партнера в суде, поскольку только в таком случае суд будет фиксировать обмен. Без этой фиксации суд не сообщит о случае мошенничества другим купцам в будущем. В отсутствие ожидания будущего наказания лучшей реакцией будет мошенничество. Предвидя, что так и будет, торговец приходит к выводу, что лучшее решение — заплатить суду и зафиксировать сделку, гарантируя, таким образом, что возможное мошенничество будет записано.

Торговец, которого обманули, мотивирован обратиться в суд с жалобой, потому что в этом случае мошенник будет обязан возместить ущерб. Мошенник поступит так, поскольку в противном случае суд информирует всех его будущих партнеров о том, что он мошенничал в прошлом. Эти будущие партнеры станут обманывать торговца, который мошенничал прежде (если он не возместит ущерб), зная, что суд не станет информировать будущих партнеров об их действиях.

Значит, суд может гарантировать исполнение контрактных обязательств во времени, даже если он не может применять силу принуждения к мошенникам. Милгром и соавторы считают, что роль суда на ярмарках Шампани сводилась к тому, что описано в их теоретической модели. Следовательно, этот теоретический анализ поддерживает утверждение, что правовая система купцов могла обеспечить процедуру исполнения контрактов на ярмарках. Этот анализ в теоретическом плане весьма проницателен, но соответствует ли он эмпирическим данным? Была ли купеческая правовая система главным элементом торговли зрелого Средневековья вообще и ярмарок в частности?

Для подтверждения значимости своего анализа Милгром с соавторами приводят два аргумента. Во-первых, этот анализ объясняет обмен, характеризуемый разделением между *quid* и *quo* среди торговцев из удаленных районов Европы, приезжающих на ярмарки. Иначе говоря, анализ подтверждается объяснением их поведения. Во-вторых, авторы утверждают, что «ключевые характеристики модели соответствуют практикам, встречавшимся на ярмарках Шампани. Хотя купцы на этих ярмарках не обязаны были до заключения любого контракта заниматься

разысканиями, институты ярмарки обеспечивали их нужной информацией иным образом. Как уже отмечалось, ярмарки жестко контролировали вход и выход. Купец не мог проникнуть на ярмарку, если не был в хороших отношениях с теми, кто контролировал вход на нее, а любой купец, пойманный на мошенничестве, брался под стражу и передавался суду, который соответствовал правилам ярмарки. Поэтому у любого человека, с которым купец встречался на ярмарке, как предполагалось, была "хорошая репутация" — именно в смысле, определенном нашей моделью» [Milgrom, North, Weingast, 1990, p. 20].

Используя микроаналитическую модель, анализ определяет теоретическую возможность, но не устанавливает, что она соответствует исторической реальности. В нем уделяется мало внимания определению релевантности. Все решение этой задачи основано на том аргументе, что модель может объяснить поведение, которое исходно мотивировало ее формулировку. Однако подобная форма поведения может порождаться многими моделями. В действительности заявление Милгрома и соавторов о том, что власти на ярмарках имели возможность поймать и впоследствии «взять под стражу и передать суду» мошенника [Ibid.], указывает на необходимость исследования роли силы принуждения, а не коммерческих санкций в работе ярмарок. В самом деле, если принять утверждение, что ярмарочный суд мог проверить личность мошенника и знать о его прошлых нарушениях, мошенник не стал бы возвращаться на ярмарку просто из страха перед карательными мерами, а не из-за коммерческих санкций.

Итак, поскольку контекст и теория не используются интерактивно для формулировки и оценки гипотезы, такой анализ является неудовлетворительным.

Этот анализ также страдает от трех других недостатков. Во-первых, пытаясь выделить релевантный институт, авторы полностью игнорируют исторический контекст. В результате в гипотезу и модель встроены тезисы, спорные с точки зрения наших исторических знаний. Модель предполагает, что суд мог определить личности торговцев и что купцы занимались торговлей, обладая своим собственным капиталом. Но как именно власти ярмарки проверяли, что у купца хорошая репутация? В этот период не было надежных методов идентификации (например, не существовало удостоверений личности с изображениями), а подделка документов была обычным делом. Кроме того, тогда купцы по всей Европе использовали агентов. Купцы могли мошенничать анонимно, отправляя агентов вести дела от своего имени.

Во-вторых, в анализе не используются релевантные исторические детали. Например, анализ предполагает, что существует группа игроков, т.е. торговцев. Однако торговцы в период зрелого Средневековья были

только одной из групп населения. Это значимый аспект исторического контекста, поскольку он поднимает вопрос о том, как решалась проблема ненадежности в деловых отношениях. Что мешало крестьянину, проживающему поблизости от ярмарки, прийти на нее, взять ссуду и навсегда исчезнуть?

В-третьих, развивая свою гипотезу, Милгром и соавторы игнорируют значимые теоретические соображения. Например, в теории игр подчеркивается важность достаточно длительного горизонта для поддержания кооперации (см.: Приложение В, раздел 2.1). Если учесть относительно небольшую продолжительность жизни в период Средневековья, то утверждать, что правовая купеческая система была институтом, регулирующим обезличенный обмен между индивидами, — значит игнорировать эту проблему. С анализом не согласуется другое утверждение соавторов, заявляющих, что в действительности торговля шла между членами одних и тех же семей в течение многих поколений. Если бы это было так, торговля не была бы обезличенной и строилась бы на заботе семей о собственной репутации.

Итак, теория, даже если объединить ее с микроаналитической моделью, не может убедительно и однозначно ответить на вопрос, действительно ли в Европе до эпохи модерна закрепился институт, поддерживающий обезличенный обмен, и не может выявить его в том случае, если это имело место. Как будет показано далее, опираясь на одну лишь индукцию, т.е. на наблюдаемые исторические данные, тоже невозможно выявить существование этого института.

## 4. СИСТЕМА ОТВЕТСТВЕННОСТИ СООБЩЕСТВА

Пытаясь определить институт, который (если он вообще когда-либо существовал) поддерживал обезличенный обмен в период зрелого Средневековья, полезно сначала отметить отсутствие одного института — государства с его правовой системой, способного эффективно поддерживать обезличенный обмен между индивидами из разных мест. Местные суды существовали по всей Европе, они обладали законной монополией на использование принуждения на достаточно ограниченных территориях. Даже в таком довольно хорошо организованном политическом образовании, каким была Англия, не существовало правовой системы, которая могла бы обеспечить требуемый механизм исполнения контрактов[6].

Закона не было еще и в другом смысле. В общем и целом местные суды не были беспристрастными агентами, действующими от лица центральной юридической власти, или же непредвзятыми органами справедливости.

[6] См.: [Plucknett, 1949, p. 142; Ashburner, Walter, 1909; Postan, 1973]; Select Cases Concerning the Law Merchant. A.D. 1239–1633.V. 2.

Чаще они были именно пристрастными, контролировались местной элитой и отражали ее интересы. В сельской местности, как и в городах, местные суды контролировались местной землевладельческой или городской элитой. В одной английской хартии, касающейся германского имперского города Любека, отмечалось, например, что «город» управляется «бюргерами и купцами», которые отвечают за отправление справедливости[7].

По мнению многих историков экономики, поскольку на достаточно большой территории не было эффективной беспристрастной правовой системы, здесь господствовали личные обмены, а обезличенных обменов или не было вовсе, или они были ограничены местами обмена, поддерживаемыми местными судами [North, 1990; Норт, 1997]. Однако данное заключение не учитывает того, что европейская средневековая торговля осуществлялась в социальном и институциональном контексте коммун, самоуправляющихся сообществ[8]. В период зрелого Средневековья такой статус приобрело большинство городов к западу от Балтийского моря на севере и от Адриатического моря на юге. Хотя между коммунами существовали важные региональные различия, было у них и много общего. Принадлежащие к одному сообществу члены коммун знали друг друга; однако коммуны, подобно государствам, имели местные институты обеспечения исполнения контрактных обязательств, часто основанные на легитимном использовании принуждения[9]. Существовали барьеры,

[7] См.: [Calendar of the Patent Rolls. 1266–1272, p. 20].
Обоснование тезиса о том, что такие суды были пристрастны и отражали интересы элиты, — непростая задача. Особенно сложно найти подтверждения пристрастности по отношению к иностранным купцам, поскольку, как мы стремимся показать, при системе коллективной ответственности суды выносили справедливые решения — **что и составляет суть равновесного феномена** — именно потому, что они были пристрастны.
Однако во многих изредка упоминаемых документах этого периода отражено недоверие к беспристрастности судов. В Англии местные суды выносили пристрастные решения в пользу местных крестьян [Hanawalt, 1974]; вполне понятно, что в отсутствие сдерживающей силы они не были одинаково справедливы по отношению ко всем неместным жителям. Судебные прения в Италии отражают тот факт, что именно выгоды местного бизнеса, а не беспристрастный суд мотивировали правовое регулирование споров с неместными жителями [English, 1988]. В Германии неместные купцы, крестьяне и даже знать низшего ранга считались иностранцами. Формально их называли гостями и обычно дискриминировали в случае судебных разбирательств [Volckart, 2001].

[8] Хотя некоторые употребляют термин «коммуна» для обозначения итальянских независимых городов-государств, он используется в том же смысле, что и у нас, т.е. для обозначения автономно управляемых сообществ вообще.

[9] Хотя система коллективной ответственности поддерживалась коммунальной структурой, организации, представлявшие коммуны, например гильдии, участвовали в коммерческих спорах, возникающих между разными коммунами.

усложнявшие вхождение в коммуны; установление отношений с той или иной коммуной обычно было длительным и дорогостоящим процессом. Хотя миграция из деревень и поселений в города была распространенным явлением, миграция из одной коммуны в другую означала потерю привилегий гражданства. По всей Европе иммиграция была затратным и рискованным предприятием. Например, в Венеции, представлявшей собой крайний вариант, приобретение прав гражданства означало необходимость выплачивать налоги в течение по крайней мере 10 лет. В Генуе на ту же процедуру отводилось три года.

Возможно ли хотя бы теоретически, что, несмотря на пристрастность судов и их ограниченную территориальную юрисдикцию, эти коммуны обеспечивали основы института, который поддерживал безличный обмен между коммунами, характеризуемый несовпадением *quid* и *quo*? И если это возможно, закрепился ли соответствующий институт в Европе эпохи зрелого Средневековья?

### 4.1. *Теория системы коллективной ответственности*

Рассматриваемая модель повторяющейся игры с полной информацией показывает, что в некоторых условиях система коллективной ответственности может поддержать в качестве равновесного исхода обезличенный обмен, характеризуемый разделением между *quid* и *quo*[10]. *Рассмотрим игру, в которой* $N_L$ кредиторов и $N_B$ заемщиков ($N_L > N_B$) участвуют (без потери общности) в кредитных транзакциях. Каждый игрок живет $T$ периодов: $T - 1$ период торговли и один период заслуженного отдыха. Фактор дисконтирования составляет $\delta$. В начале каждого периода самая старая группа заемщиков и кредиторов умирает и заменяется другими, а заемщик может решить, вступать ему в обмен или не вступать. Каждый заемщик, инициирующий обмен, произвольно находит кредитора.

Кредитор, найденный заемщиком, может решить, давать в долг конечную сумму 1 или нет. Заемщик, сидящий на месте, получает выигрыш 0, а кредиторы, не дающие в долг, получают выигрыш $r > 0$. Заемщик, который получает кредит, может расплатиться по нему или не расплатиться. Если он расплачивается по кредиту, кредитор получает исходную сумму кредита 1 и процент $i > r$. Заемщик получает товары по цене $g > 0$. Если заемщик не расплачивается по кредиту, кредитор получает выигрыш 0 и, поскольку теряет свой капитал, выходит из игры. Заемщик получает $G > g$ вследствие неуплаты, и $G < g + i + 1$. При этих допущениях кредитование эффективно, но выгодно обеим сторонам только в том случае,

[10] Фирон и Лэйтин [Fearon, Laitin, 1996] рассматривают, каким образом сообщества могут быть мотивированы, чтобы дисциплинировать своих членов для достижения межэтнической политической кооперации.

если заемщик расплачивается по своему долгу. Заемщику, однако, выгоднее не платить, а мошенничество является неэффективным.

Попытаемся понять ситуации, в которых нет ожиданий будущего обмена. Предположим, что вероятность соответствия между определенным кредитором и определенным заемщиком равна нулю[11]. Чтобы понять обмен, оказывающийся обезличенным (кредитор не знает о прошлом поведении заемщика и не может информировать других кредиторов о нарушениях с его стороны), предположим, что прошлое поведение — это приватная информация, известная только агентам, вступающим в транзакцию. Происходящее между определенным кредитором и определенным заемщиком наблюдают только они.

В этой игре нет равновесия с кредитованием на равновесной траектории. Для этого исхода достаточно предположения, что у заемщиков конечные продолжительности жизни. Наилучшей реакцией заемщика в последний период является мошенничество, из чего следует, что кредитор не будет давать в долг в этот период, и игра застопорится. Кроме того, даже если мы предположим, что у игроков бесконечная продолжительность жизни, обезличенность обмена все равно ведет к тому, что равновесия с кредитованием не будет. Поскольку прошлое поведение является частной информацией, а повторяющиеся взаимодействия отсутствуют, кредиторы, как индивиды или группа, не могут достоверно угрожать наказанием тому заемщику, который мошенничал в прошлом[12]. Следовательно, анализ демонстрирует проблему, которую должен как-то решать любой институт, способствующий обезличенному обмену.

Однако когда мы вводим в игру сообщества, равновесие с кредитованием становится возможным, несмотря на конечную продолжитель-

[11]Для релевантности последующего анализа достаточно предположить, что вероятность определенного парного сооответствия достаточно низка по отношению к фактору дисконтирования и выгоде от обмена и мошенничества, чтобы сделать двусторонний репутационный механизм неэффективным.

[12] Многосторонний репутационный механизм (см.: [Greif, 1989, 1993; Kandori, 1992]) может поддержать кредитование, если будущие кредиторы могут определять свое поведение в соответствии с прошлым поведением заемщика. В моделях с неполной информацией о типах торговцев существуют такие точки равновесия, в которых затраты на построение отношений с новым торговцем неизвестного типа в достаточной мере увеличивают издержки обмана нынешнего торгового партнера, позволяя поддерживать обмен даже в том случае, когда нет информации о личностях и прошлой истории [Ghosh, Ray, 1996; Kranton, 1996]. Поскольку здесь мы сфокусировались на обмене, который является обезличенным в том смысле, что в нем отсутствуют ожидания будущей торговли, предполагаемая небольшая частота двусторонних взаимодействий устраняет возможность подобных точек равновесия. Анализ также остается верным, когда допускает, что заемщик может использовать похищенный им капитал. (См. Приложение В.)

ность жизни заемщиков и обезличенность обмена. Предположим, что есть два сообщества[13]: все заемщики — члены сообщества *B*, все кредиторы — члены сообщества *L*. У каждого сообщества есть своя территория, а все кредиты и выплаты по ним осуществляются на территории кредиторов. Каждое сообщество обладает институтом, обеспечивающим исполнение контрактов (монополией на силу принуждения) в пределах своей территории. Исторически у каждого самоуправляемого сообщества были свои суды. Соответственно пусть у заемщиков институтом обеспечения выполнения контрактов будет суд заемщиков, а у кредиторов — суд кредиторов.

РИС. X.1. Хронологический порядок действий

ПРИМЕЧАНИЕ: *LC* обозначает суд для кредиторов, а *BC* — суд для заемщиков.

[13] Допущение большего числа сообществ качественно не меняет анализ, поскольку такая предпосылка не приводит к фундаментальному изменению стратегических взаимодействий между двумя сообществами. Система коллективной ответственности создает препятствие для вмешательства сообществ в тот или иной конфликт между двумя иностранными купцами. Однако большее число сообществ увеличивает количество вариантов действий, доступных каждому из сообществ, а из этого следует, что меньше вероятность сохранения условий, необходимых для системы коллективной ответственности. Позже покажем, что увеличение числа сообществ способствовало закату системы коллективной ответственности.

Поскольку суды представляли интересы членов каждого из сообществ, предположим, что выигрыш для суда сообщества — это чистая дисконтированная стоимость суммы выигрышей для живых членов сообщества (т.е. членов когорт 0 к моменту T)[14]. В этом уточнении присутствуют две посылки. Во-первых, выигрыши всех членов сообщества имеют равный вес в целевой функции суда. Это, конечно, верно не всегда и не везде, поэтому такое положение дел будет использоваться в качестве эталонного случая. Во-вторых, суды не заботятся о благосостоянии будущих членов и не уважают честь коммуны. Ослабление этой посылки лишь усиливает излагаемые здесь результаты[15].

На рис. X.1 представлен хронологический порядок действий. Каждый период t начинается с предыдущей игры между заемщиками и кредиторами. Кредитор затем может подать жалобу (что ему будет стоить $c > 0$) в суд для кредиторов, заявив, что он был обманут. Суд для кредиторов может проверить истинность жалоб, что ему будет стоить $C_L$[16]. Суд также может арестовать товары $I_B(t)$ заемщиков, присутствующих на его территории[17]. Арестовав товары заемщика, суд для кредиторов получает выигрыш $g > 0$, однако из-за ареста товары падают в цене, например, из-за невозможности вовремя продать их или из-за порчи при хранении. Обозначим ущерб $d > 0$ и предположим, что $g - d > 0$, чтобы гарантировать то, что арест выгоден. Таким образом, самое большее, что суд для кредиторов может выиграть на аресте товаров, — это $I_B(t)(g - d)$.

[14] Функция ценности суда в конце периода та же, что в начале следующего периода.

[15] Мы исключаем возможность взяток, поскольку решения по спорам, касавшимся обменов между сообществами, принимались представителями сообществ и предполагали наличие большого числа лиц, принимающих решения. Например, во Флоренции до 1250 г. инициация спора по обмену между сообществами находилась в сфере ответственности градоначальника и его совета. К 1325 г., когда надо было предпринять такие действия, градоначальнику следовало сделать два запроса коммуне, чтобы получить одобрение. В 1415 г. устав, в котором определялись правила подобных действий, постановил, что они находятся в юрисдикции консулов, ответственных за ремесла и торговлю, а не в юрисдикции градоначальника. Консулы могли инициировать эти действия в спорах между сообществами только в том случае, когда действия одобрялись еще двумя инстанциями — **на**родными консулами и консулами коммуны [Santini, 1886, p. 168–172]. Взятки, вероятно, усложняли разрешение подобных споров.

[16] Исторически суды проверяли жалобы, изучая контракты, опрашивая свидетелей и запрашивая у заемщика доказательство оплаты по кредиту. Кредитор подкреплял свой иск о взыскании долга, предъявляя договор займа.

[17] Здесь вполне подходят термины «арестовать» (формально или легально завладеть товарами, которые попадают под законную охрану) или «конфисковать» (задержать благодаря вмешательству властей). В средневековых документах часто используются термины «distraint» (описать имущество) и «witheram» (задержать).

Затем суд для заемщиков может проверить истинность жалобы (что ему будет стоить $C_B$), наложить штраф $f \geq 0$ на заемщика-мошенника, а потом передать сумму в размере $x$ (которая не больше собранного штрафа) в суд для кредиторов. (Неявное допущение, далее ослабляемое, состоит в том, что вероятность несогласия между судом для кредиторов и судом для заемщиков равна нулю.) Наконец, суд для кредиторов может решить, распределять ему выручку от арестованных товаров или же сумму, предоставленную судом для заемщиков, и кому именно.

Действия суда общеизвестны. В аналитическом отношении это допущение оправданно, поскольку в равновесии, изучаемом далее, кредиторы и заемщики имеют мотив выяснить действия суда[18]. Исторически действия суда на самом деле были публичными (во Флоренции решения, относящиеся к спорам между сообществами, записывались в публично доступные книги [Vecchio, Casanova, 1894, p. 137–139, 265]).

Здесь читатель может поинтересоваться основанием для допущения того, что кредитор в состоянии доказать мошенничество в суде, поскольку в игре без сообществ такого допущения не было. Даже если суда нет, кредитор, которого обманули, может, вероятно, сообщить об этом факте другим, хотя это будет сопряжено с определенными издержками. Но в игре без сообществ нет равновесия, при котором кредитор мотивирован информировать других о мошенничестве, поскольку он не может покрыть соответствующие издержки. Угроза открыть мошенничество другим не является достоверной. Даже если мы игнорируем это стратегическое соображение, чтобы предотвратить мошенничество в игре без сообществ, кредитор должен сообщить информацию достаточному числу будущих кредиторов мошенника.

Издержки, связанные с таким оповещением, в эпоху зрелого Средневековья были, несомненно, весьма велики. Это связано с коммуникационными и транспортными технологиями, а также с обширными географическими территориями, в рамках которых они действовали[19]. Однако издержки информирования постоянно действующего суда были намного ниже. Как устанавливается в последующем анализе, система коллективной ответственности эндогенно мотивировала кредитора подавать обоснованные жалобы, тем самым делая угрозу разглашения факта мошенничества вполне реальной.

[18] В версии этой модели с совершенным мониторингом мошенничество не раскрывается, и потому кредиторы не имеют мотива приобретать информацию, но ситуация меняется, когда (как мы увидим) модель расширяется за счет включения несовершенного мониторинга.

[19] Информационные издержки, вероятно, были достаточно низки внутри сообществ купцов, но мы здесь рассматриваем обезличенный обмен за пределами сообщества.

Существует ли в этой игре совершенное по подыграм равновесие с кредитованием на равновесной траектории? Для того чтобы оно существовало, у экономических агентов и судов должна быть соответствующая мотивация. В частности, наказание за мошенничество, налагаемое судом для заемщиков, должно быть достоверным и достаточно сильным, чтобы предотвратить мошенничество, а кредитор должен получать достаточную компенсацию только в случае обоснованной жалобы, поскольку запрашивается информация о мошенничестве. Суду для заемщиков должно быть выгоднее выплатить компенсацию суду для кредиторов, чем позволить мошеннику сохранить украденное и, следовательно, отказаться от выгод будущих займов. При этом суду для кредиторов должно быть выгоднее продолжение кредитования, а не конфискация всех товаров и соответственно отказ от кредитования в будущем.

Приводимые далее определения полезны для выяснения стратегий, обеспечивающих такие мотивы и условия, при которых они являются равновесием. Игра находится в *кооперативном состоянии*, если не было ареста товаров, не обусловленного нарушением обязательств; если суд для заемщиков никогда не отказывался от выплаты компенсаций после нарушения обязательств, а суд для кредиторов никогда не пренебрегал проверкой жалобы, всегда требовал компенсации в случае обоснованной жалобы и никогда не отказывался от возвращения арестованных товаров после получения компенсации от суда для заемщиков. При выполнении любого из этих условий игра находится в *конфликтном состоянии*. Отметим, что поскольку в дальнейшем мы предполагаем, что все жалобы полностью верифицируемы, вероятность разногласия между судом для кредиторов и судом для заемщиков равна нулю.

Теорема X.1

Если (1) $gN_B \sum_{t=0}^{T-1}(T-t)\delta^{t+1} + I_B(t)(g-d) \geq i+1+c+C_L+C_B$ (чистая дисконтированная стоимость выигрыша суда заемщиков с будущей торговли выше, чем затраты на инициацию спора) и (2) $(i-r)N_B \sum_{t=0}^{t-1}(T-t)\delta^{t+1} \geq$ $\geq (g-d)N_B$ (чистая дисконтированная стоимость выигрыша суда для кредиторов выше при продолжении торговли, чем при аресте всех товаров), тогда следующая стратегия является совершенным по подыграм равновесием с кредитованием на равновесной траектории.

В конфликтном состоянии заемщик не торгует, не возвращается и не платит, если ему предоставили кредит. Кредитор не кредитует и не подает жалобы. Суд для кредиторов арестовывает товары всех кредиторов на его территории и не занимается ни проверкой жалоб, ни истребованием компенсаций. Суд для заемщиков не проверяет жалобы, не налагает штрафы и не выплачивает компенсации.

В кооперативном состоянии заемщик отправляется в путешествие, а если ему предлагают кредит, то берет его, затем возвращается и расплачивается по долгам. Кредитор дает в долг, если связан с заемщиком, и подает жалобу, если его обманывают. Суд для кредиторов проверяет каждую жалобу, и если она подтверждается, арестовывает товары всех заемщиков,

присутствующих на его территории, и требует от суда для заемщиков выплатить компенсацию в объеме $x$. Эта сумма равна общим издержкам, связанным с неисполнением обязательств по отношению к кредитору $(I + 1)$, плюс издержки на подачу жалобы и проверку $(c + C_L)$, т.е. $x = I + 1 + c + C_L$. Если суд для заемщиков выплачивает компенсацию, суд для кредиторов компенсирует издержки обманутого кредитора и возвращает арестованные товары. Суд для заемщиков проверяет каждую жалобу. При ее обоснованности суд для заемщиков налагает штраф в размере $f = x + C_B$ на нарушителя и выплачивает $x$ суду для кредиторов[20]. Если любой из судов в кооперативном состоянии совершает какое-либо иное действие, игра переходит в конфликтное состояние.

## Доказательство теоремы X.1

Чтобы вышеперечисленные стратегии были равновесием, ни один игрок не должен иметь возможность получить выгоду от однократного отклонения после любой истории. Если игра происходит в конфликтном состоянии, ни один игрок не может получить выгоду от такого отклонения, поскольку стратегии образуют равновесие Нэша в повторяющейся игре. В кооперативном состоянии наилучший ответ со стороны заемщика — отправиться в путешествие, вернуться и расплатиться по долгу. Путешествие, получение кредита и выплаты по нему дают $g > 0$, тогда как отсутствие путешествий приносит 0, а мошенничество ведет к чистому наказанию в размере $-c - C_L - C_B < 0$.

Поскольку суд для кредиторов передаст $i + 1 + c$ обманутому кредитору, подача жалобы выгодна. Наилучшая реакция кредитора на факт мошенничества — это подача жалобы; из того, что $c > 0$, следует, что необоснованная жалоба невыгодна; поскольку же $i - r > 0$, наилучшая реакция кредитора — давать в долг. Неравенство (1) предполагает, что чистые дисконтированные стоимости будущих кредитов и арестованных товаров для живых членов сообщества заемщиков превышают значение $x$, т.е. сумму, требуемую судом для кредиторов, и издержки на проверку $C_B$[21]. Следовательно, суд заемщиков не может выиграть от действий, ведущих к конфликтному состоянию. Его наилучшим ответом в кооперативном состоянии будет проверка любой жалобы, взыскание штрафа с мошенника и выплата компенсаций суду кредиторов в случае, если жалоба обоснованна. Неравенство (2) предполагает, что суду для кредиторов выгоднее кооперативное состояние, чем конфликтное. Его наилучшая реакция в кооперативном состоянии — проверять жалобы, возвращать арестованные товары, выплачивать обманутому кредитору полученную компенсацию и не арестовывать товары по необоснованной жалобе. Что и требовалось доказать.

[20] Бюджетные ограничения здесь во внимание не принимаются. Банкротство в системе коллективной ответственности создает сложную проблему верификации состояния, которая сознавалась в этот период. Платить приходилось сообществам.

[21] Если бы координированное мошенничество со стороны всех заемщиков было возможно, условием было бы $gN_B \sum_{t=0}^{T} (T-t)\delta^{t+1} \geq N_B(G-g)$.

Чистая дисконтированная стоимость будущего займа выше, чем выигрыш от коллективного мошенничества. Как и в отношении $g$, предполагается, что у заемщика нет будущих доходов от $G - g$.

Следовательно, теоретически система коллективной ответственности может поддерживать обезличенный обмен, эндогенно обеспечивая все соответствующие стимулы. Для заемщика оптимальным решением будет расплатиться по долгу, а не нарушать обязательства, даже в последний период, поскольку нарушение влечет за собой наказание со стороны суда для его сообщества. Предугадывая такой исход, кредиторы считают оптимальным решением продолжать кредитование. Кроме того, предвидя компенсацию в случае обоснованной жалобы, кредитор мотивирован предоставлять суду информацию, относящуюся к мошенничеству, позволяя, таким образом, суду опираться в своих действиях на эту информацию. Публичная информация порождается эндогенно, поскольку обманутый кредитор имеет мотив подать жалобу, кредитор не получает выгоду от подачи ложных жалоб, а суды мотивированы проверять их обоснованность.

В центре системы коллективной ответственности находится достоверная угроза того, что нарушителя обязательств накажет его же сообщество. Забота сообщества о своей репутации мотивирует его пристрастный суд выносить беспристрастные судебные решения. Сообщество, хотя оно агрегирует только выигрыши живых членов, фактически становится заменой одного-единственного игрока с бесконечным временны́м горизонтом. Проблема конечной игры смягчается представлением репутации сообщества в качестве обязательства, ограничивающего поведение всех его членов. Суд для заемщиков приходит к тому, что оптимально наказывать мошенника, поскольку такое поведение наиболее благоприятно для более молодых когорт. Хотя индивидуальный заемщик не может быть наказан кредиторами, если он мошенничает в период ($T - 1$), арест товаров, равно как и достоверная угроза со стороны кредиторов не давать в долг другим заемщикам, предполагает, что суду для заемщиков выгоднее наложить штраф на нарушителей обязательств и выплатить компенсации сообществу кредиторов.

Система коллективной ответственности одновременно снимает проблему конечной игры, определенной конечными продолжительностями жизни купцов, а также стратегические и технологические проблемы производства информации о мошенничестве. Институт, основанный на знакомстве внутри сообщества и институтах обеспечения исполнения контрактных обязательств, позволяет осуществлять обмен между сообществами, характеризуемый разделением *quid* и *quo* во времени и пространстве. Этот обмен может быть обезличенным и в том смысле, что индивид не ожидает выгоды от будущего обмена с нынешним партнером и не обладает ни знаниями о его прошлом поведении, ни возможностью сообщить о нарушениях будущим торговым партнерам.

До этого момента в нашем обсуждении игнорировался один важный аспект системы коллективной ответственности: сообщение коммуналь-

ной и личной идентичности (имени) заемщика кредитору. Чтобы система могла поддерживать обмен, кредитору надо знать идентичность заемщика, иначе суд не сможет наказывать мошенников. В личном обмене это знание по определению доступно экономическим агентам. При торговле с чужаками в ситуациях, в которых их идентификация (т.е. знание имени) имеет ключевую роль для исполнения контрактных обязательств, нельзя полагаться на то, что они правдиво раскроют свою идентичность.

Поскольку такое раскрытие делает заемщика, задумавшего мошенничество, уязвимым для наказания, он будет выдавать себя за другого. Заемщик сталкивается с проблемой достоверного раскрытия своей личности, которое требуется, если в случае мошенничества его надо будет наказать. Для достоверного раскрытия идентичности необходимы дополнительные институциональные черты. В современной экономике эту роль играют водительские права, паспорт и другие формы документов, основанные на фотографических технологиях и с печатью, которых не было в средневековый период[22].

Теоретически система коллективной ответственности может снять эту проблему, если она опирается на личное знакомство внутри сообщества, позволяющее индивиду достоверно раскрыть свою коммунальную идентичность (связи) и личную идентичность (имя) нечленам сообщества, делая себя уязвимым для наказания. Чтобы учесть эту возможность в модели, предположим, что сообщество заемщиков сначала может выстроить (понеся соответствующие издержки $C_0$) организацию на территории кредитора. Эта организация способна подтвердить коммунальную и личную идентичность заемщика. Предположим, что

$$gN_B \sum_{T=0}^{T-1} (T-t)\delta^{t+1} \geq C_0,$$

т.е. выгода от займа больше, чем издержки от создания удостоверяющей организации. В этом случае сообществу заемщиков выгодно создать такую удостоверяющую организацию. В расширенной игре обмен может поддерживаться как равновесный исход в условиях, обсуждавшихся ранее. Система коллективной ответственности может эндогенно порождать информацию, относящуюся к коммунальной и личной идентично-

[22] Примерно по тем же причинам способность средневековых акторов осуществлять коллективное возмездие мошеннику, не известному лично всем им, была осложнена задачей описания этого мошенника для тех, кто не был жертвой его мошенничества. Физическое описание могло помочь лишь отчасти, к тому же мошенник мог взять новое имя. Большинство простолюдинов в этот период даже не имели фамилии, а существовавшие имена часто были описательными (они указывали на внешние черты или место рождения). См.: [Emery, 1952; Lopez, 1954].

сти мошенника и необходимую для ее работы, и поддерживать обмен, являющийся обезличенным в том смысле, что экономические агенты до вступления в процедуру обмена не идентифицируют друг друга.

### 4.2. *Исторические данные, касающиеся системы коллективной ответственности*

Теоретически система коллективной ответственности может стимулировать безличный обмен между сообществами. Однако из такой возможности не следует, что подобный вариант действительно реализовался в период зрелого Средневековья. И все же исторические данные подтверждают тезис, что система ответственности сообщества установилась во всей Европе[23].

Стратегия, позволяющая считать каждого члена сообщества ответственным за нарушения, совершенные любым другим членом того же сообщества в обмене между сообществами, обнаруживается даже в документах, относящихся к межобщинному обмену в одном и том же политическом образовании. В хартии, дарованной Лондону в начале 1130-х годов королем Генрихом I, заявлялось, что «все должники граждан Лондона должны расплачиваться по долгам или доказать в Лондоне, что у них нет долгов; а если они отказываются либо платить, либо прийти и доказать это, тогда граждане, перед которыми имеются долги, могут обратиться за обеспечением долга в город, деревню или графство, где живет должник»[24].

Эта хартия вполне репрезентативна; данные из других хартий, договоров и постановлений показывают, что система ответственности сообщества в Англии была законом, действующим на территории всей страны. Хартии английских городов показывают: примерно 1256 городов, где жило 65% городского населения, обладали хартиями, предусматри-

[23] Но еще предстоит установить, как иные институты, если таковые вообще существовали, также могли в определенной мере способствовать обезличенному обмену, и каково было их относительное значение. (В более поздний период широко использовались посредники. См.: [Hoffman et al., 2000]). Система коллективной ответственности также использовалась для защиты купцов от различных посягательств за границей (например, ограблений или поборов). Она, таким образом, дополняла купеческие гильдии, рассмотренные в работе [Greif et al., 1994]. Здесь я не затрагиваю этот вопрос.

[24] См.: [English Historical Documents, vol. 2, p. 1012–1013]. Обсуждение см.: [Stubbs, 1913]. Английские правовые документы указывают на то, что купеческая гильдия, к которой принадлежал индивид и которая часто выступала в качестве управляющего органа данного поселения, считалась его сообществом [Maitland, 1889, p. 134]. Однако хартия предполагает, что сообщество фактически было наименьшей единицей (городком, деревней или поселением), которую можно было принудить к преследованию виновного.

вающими возможность задержания (ареста) товаров путем применения системы ответственности сообщества[25]. Центральная роль системы коллективной ответственности в поддержании английской торговли среди членов разных городов также подтверждается сохранившейся перепиской мэра Лондона за 1324–1333 гг. В 59 из 139 писем, в которых затрагиваются экономические вопросы (т.е. в 42%), в явной форме упомянута система коллективной ответственности[26]. Таким образом, мэр был мотивирован (и ожидал, что и власти других городов тоже должны быть мотивированы) угрозой, что все члены сообщества станут считаться виновными, если определенные действия не будут выполнены.

Хартии, регулирующие отношения между английскими сообществами и их главными международными партнерами по торговле, также отражают стратегию ответственности членов сообщества за нарушения, совершенные ими при обмене между сообществами. Хартии показывают, что система коллективной ответственности регулировала обмен между английскими купцами и их коллегами из Германии, Италии, Франции, Польши и Фландрии (города этих стран были крупнейшими торговыми партнерами Англии)[27].

Похожие свидетельства обнаруживаются в тех же 139 письмах мэра Лондона: в 50 его пространных посланиях речь идет о международной торговле, а в 15 из них (т.е. в 30%) есть упоминания о стратегии системы коллективной ответственности.

В договорах XIII в. между Фландрией, германскими городами и Ганзейским союзом также отражена ответственность всех членов сообщества за нарушения, совершенные одним из них в обменах между сообществами [Verlinden, 1979, p. 135; Dollinger, 1970, p. 187–188; Planitz, 1919; Volckart, 2001].

[25] Это нижняя граница. К концу XIII в. в Англии существовало примерно 500 городов с хартиями [Beresford, Finberg, 1973]; сохранилось 247 хартий XII–XIII вв. [Ballard, Tait, 1913, 1923]. Расчеты относятся к городам с населением по меньшей мере 5000 человек к 1300 г., т.е. к периоду, по которому у нас имеются данные о численности населения [Bairoch et al., 1988]. Тот факт, что в хартиях 35 городов содержится явная отсылка к более ранней хартии Линкольна, указывает на наличие процесса обучения.

[26] См.: [Calendar of Plea and Memoranda Rolls, vol. 1]. Четверть этих писем относится к коммерческим сделкам. В остальных рассматриваются вопросы похищенных товаров и споры по поводу законности тех или иных сборов.

[27] Следующие источники служат для дополнительного подтверждения того, что стратегия, связанная с системой ответственности сообщества, управляла отношениями между английскими и неанглийскими коммунами: [Calendar of the Patent Rolls, vol. 20, p. 1266–1267 (отношения с Любеком); vol. 460, p. 1232–1339 (отношения с Ипром); Vecchio and Casanova, 1894 (судебные дела в различных итальянских городах)]. См. также: [Calendar of Plea and Memoranda Rolls, vol. 1].

Исторические источники из Флоренции содержат множество свидетельств соглашений и договоров, регулирующих систему коллективной ответственности, что отражает ее роль в правилах работы с нарушениями по обязательствам в Италии XII–XIII вв. Самые старые из сохранившихся флорентийских торговых договоров относятся к началу XII в. Если брать период с этого момента и до 1300 г., в 33 из 44 сохранившихся договоров (т.е. в 75%) упоминаются стратегии, связанные с системой ответственности сообщества, действие которой как раз и регулировалось такими договорами. Эти договоры и другие источники содержат отсылки ко всем крупным итальянским городам (Генуя, Венеция, Милан, Пиза, Ром), а также к многочисленным более мелким городам (Сиена, Падуя, Кремона, Лукка, Сан-Миниато, Монтепульчино, Монтальчино, Прато, Ареццо и Масса Требария)[28].

Данные также отражают стратегию, которая делала индивида ответственным за те издержки, которые его сообщество понесло в результате неисполнения им обязательств в обмене между сообществами. Внутренние постановления во Флоренции конца XIII века показывают: коммуна должна была заставить купца оплатить ущерб, если обнаруживалось, что он виновен в обмане члена другого сообщества [Santini, 1886, p. 166]. Она имела право продать собственность купца, который отказался возместить ущерб, и изгнать его из коммуны [Vecchio, Casanova, 1894, p. 248–249].

В Англии в хартиях Понтефракта (1194 г.), Лидса (1208 г.) и Грейт-Ярмута (1272 г.) в явной форме указывается, что если нарушение обязательств одним членом сообщества привело к аресту товаров другого, виновная сторона должна возместить убытки потерпевшей. Если же виновник не возмещал ущерб, его собственность конфисковывали, а сам он мог быть изгнан из сообщества [Ballard, Tait, 1913, 1923]. В разных английских городах-графствах в том случае, когда иностранный кредитор устанавливал, что член этого города-графства пренебрег выплатой по долгу, данный город выплачивал кредитору компенсацию из собственных фондов и затем пытался взыскать удвоенную сумму с должника [Plucknett, 1949, p. 137].

Данные хартий, договоров и постановлений подтверждают тезис о том, что стратегии, связанные с системой коллективной ответственности, *как считалось*, должны были исполняться. Но предполагала ли система коллективной ответственности нечто большее, чем правила и постановления? Имели ли место убежденность в причинно-следственных связях, фиксируемых моделью, и соответствующее ей поведение в иных обстоятельствах? Ожидалось ли, что эти правила и постановления бу-

[28] Сведения об этих договорах см. в: [Arias, 1901; Vecchio, Casanova, 1894]. Итальянская специфика — в: [Wach, 1868].

дут выполняться, и влияли ли они на поведение? Действительно ли система коллективной ответственности была институтом? Исторические данные подтверждают это.

Подкрепим тезис о том, что система коллективной ответственности была релевантным институтом контроля над исполнением контрактов. Для этого полезно расширить модель так, чтобы она в явной форме учитывала, что могут возникать коммерческие споры, что различные суды, основываясь на одних и тех же материалах, могут приходить к различным заключениям.

Предположим, что отношения кредитора и заемщика характеризуются несовершенным мониторингом, т.е. кредитор получает сигнал, который является случайной переменной, зависящей от действия, предпринятого заемщиком. Даже если мошенничества не было, сигнал кредитора может указывать на то, что он был обманут[29]. Предположим также, что каждый суд способен осуществлять несовершенный мониторинг; проверка жалоб предполагает получение публично наблюдаемого сигнала о том, имел ли место факт мошенничества. Сигналы не находятся в совершенной корреляции друг с другом, из чего следует, что суды вполне могут не согласиться друг с другом относительно того, имело ли место мошенничество[30].

В условиях, интуитивно близких к тем, что были изучены для случая с совершенным мониторингом, существует совершенное равновесие Байеса с кредитованием. Однако у этого равновесия есть две дополнительные характеристики: возникновение споров о прошлом поведении и последующие конфликты ограниченной длительности. Во время конфликта будут производиться аресты товаров, а кредитование приостановится. Репрессивные меры ограничат по времени, по их завершении кредитование возобновится.

[29] Исторические источники показывают то, что споры чаще возникали тогда, когда одна из сторон контракта умирала, или долг был старым, или договор не был четко прописан, или контрактные обязательства якобы были выполнены агентами одной из сторон, а не одним из принципалов.

[30] Основные допущения выглядят следующим образом: пусть $\alpha_B(t)$ обозначает действие в период $t$ с $\alpha_B(t) \in \{R, D\}$, где $R$ — оплата долга, а $D$ — отказ от оплаты. Пусть $\alpha_j(t) \in \{RN, NRC\}$ обозначает действие агента $j$ в период $t$, где $j \in$ {кредитор, суд кредиторов, суд заемщиков}, а $RC$ и $NRC$ обозначают соответственно требование компенсации и отсутствие требования компенсации. Пусть $\theta_L(t)$, $\theta_{LC}(t)$, $\theta_{BC}(t)$ обозначают три случайные переменные, каждая из которых представляет сигнал о поведении заемщика в период $t$ (сигнал соответственно кредитору, суду кредиторов, суду заемщиков). Каждая из них может быть $R$ или $D$. Определяясь с действиями заемщика, $\theta_L(t)$, $\theta_{LC}(t)$, $\theta_{BC}(t)$ независимы и одинаково распределены во времени и транзакциях. $\theta_L$ наблюдаема только $L$. $\theta_{LC}(t)$, $\theta_{BC}$ публично наблюдаемы.

Интуитивная догадка, стоящая за этими результатами, хорошо известна[31]. На равновесной траектории мошенничества не бывает (в том смысле, что заемщик предпочитает не платить). Однако чтобы обеспечить сообщества и заключающих контракты индивидов соответствующими стимулами, периоды конфликта должны быть конечными. Если стратегия суда для заемщиков склоняет к тому, чтобы отдать компенсацию кредитору, даже если мошенничества не было, наилучшей реакцией суда для кредиторов будет утверждение о том, что имел место спор, даже если его не было.

Аналогично, если стратегия суда для кредиторов требует конфисковать имущество, когда он утверждает, что было мошенничество, наилучшим ответом суда для заемщиков будет отказ в предоставлении компенсации, даже если его сигнал указывает, что мошенничество имело место, — это мотивирует заемщиков мошенничать. Искажение информации обходится дорого; за возникновение подобных издержек приходится платить упущенными выгодами, которые можно было бы получить от обмена.

Если система коллективной ответственности работала, мы должны обнаружить судебные дела и другие источники, где отражена стратегия, которая возлагала ответственность на членов сообщества, позволяла конфисковать их имущество и в случае разногласий относительно того, имело ли место нарушение обязательств, прекращать торговлю на конечный период времени. Свидетельства подобного рода находят в документах Англии, Италии и других стран[32]. В документах одной только Флоренции между 1280 и 1298 гг. (мы располагаем особенно подробными данными по этому периоду) встречаеется 36 случаев споров, конфискаций и прекращения торговли, связанных по меньшей мере с 15 различными городами. Более поздние судебные дела такого рода относятся к Испании (Арагон) и Англии. Еще одним указанием на то, что подобные споры были общераспространенным явлением, является то, что даже студентов университетов, которые не были напрямую вовлечены в кредитные транзакции, считали ответственными за неисполнение обязательств членами их сообществ. Еще в 1155 г. в Болонье и в 1171 г. во Флоренции студенты просили власти предоставить им привилегию, ограждающую их от угрозы конфискации имущества[33].

[31] Такие результаты являются общими для моделей с несовершенным мониторингом [Green, Porter, 1984; Abreu, Pearce, Stacchetti, 1986].

[32] Об Англии см.: [Moore, 1985; Plucknett, 1949]; об Италии см.: [Santini, 1886; Vecchio, Casanova, 1894; Catoni, 1976]; о Фландрии см.: [Pro SC 2/178/93, 14 May, 1270], опубликовано в: [Select Cases Concerning the Law Merchant, vol. 1, p. 8–10].

[33] Данные по 1280–1298 гг. были собраны из документов, содержащихся в работе: [Santini, 1886]. Действие системы коллективной ответственности в отношениях между Флоренцией, Англией и Испанией рассматривается в: [Vecchio, Casanova, 1894]. О прошениях студентов см.: [Munz, 1969, p. 77; Santini, 1886, p. 20–24].

Чтобы проиллюстрировать подобные случаи, рассмотрим запрос от некоей Беатриче, которая в 1238 г. потребовала во флорентийском суде санкций против коммуны Пизы, заявив, что наследники Убальдо Висконта должны были ей определенную сумму. Запрос был подан в суд Флоренции после того, как коммуна Пизы отказала в выплате. Подобный отказ, согласно модели, может иметь место тогда, когда два суда расходятся в оценке ситуации. Разные коммерческие договоры действительно отражают то, что современники считали санкции неизбежными в случае разногласий между судами. Договор между Флоренцией и Пизой, подписанный в 1214 г., указывает, что санкции вступают в действие в том случае, когда судьям не удалось уладить спор [Santini, 1886, p. 165–168][34].

Такие санкции были продуманной реакцией, направленной на создание соответствующих стимулов и поддержание обмена, а не актом мести. На это указывают попытки ограничить санкции коммерческими делами сообществ, а также тот факт, что они длились конечное число периодов, после чего объявлялось об их «приостановлении» и торговля возобновлялась[35]. Теория показывает логику, стоящую за этой практикой: санкции, вероятно, длились достаточно долго, чтобы искажение информации стало настолько затратным, что становилось невыгодным[36].

Тезис о том, что система коллективной ответственности была нацелена на стимулирование торговли, подтверждается еще и тем, что в коммерческих делах она могла легально применяться, только если теоретически являлась эффективной, т.е. когда нарушение могло быть верифицировано. Верификацию проще провести в случае транзакций, в которых одна сторона берет на себя специфические обязательства (например, оплатить долг); более сложным оно становится в транзакциях, в которых одна сторона имеет большой набор вариантов поведения (например, в агентских отношениях). Я не нашел подтверждений того, что система коллективной ответственности регулировала подобные транзакции.

Гипотеза о значимости системы коллективной ответственности подтверждается ее способностью объяснить запутанные организационные

[34] Как показывает этот случай, аресту товаров обычно предшествовала судебная процедура. То, как осуществлялся этот процесс в Италии, обсуждается в работах: [Vecchio, Casanova, 1894; Arias, 1901], и соответственно в Англии: [Maitland, Bateson, 1901, p. 14–15].

[35] Флорентийский статут от 1325 г. определяет потери денег или товаров, повреждения собственности, поборы и захват людей как случаи, в которых возможно применение санкций [Santini, 1886]. Санкции не применялись в случаях телесных повреждений.

[36] См.: [Arias, 1901, p. 177–188; Santini, 1886, p. 165; Vecchio, Casanova, 1894, p. 216–223, 237–242].

структуры доновременной торговли. Рассмотрим пример ярмарок Шампани, главных международных ярмарок Европы того времени. Ярмарки были организованы не как место встречи индивидуальных купцов из разных местностей, а как место встречи торговцев из разных *сообществ*, у которых часто были собственные места проживания, склады, постоянные представители, писцы, а также консулы, которые обладали законной властью над членами своих сообществ во время ярмарок. Их устроители договаривались с правителями территорий о том, чтобы те соблюдали право проезда купцов и защищали их права собственности на ярмарке. Однако как только купцы прибывали, власти отказывались от каких-либо юридических прав в их отношении. Купец подчинялся закону сообщества, а не законам той местности, в которой проходила ярмарка. Закон был персональным, а не территориальным.

Причины существования такого устройства становятся очевидны, если признать, что они были организационными элементами системы ответственности сообщества. Данное устройство позволяло торговцу подтвердить свою личную и коммунальную идентичность во взаимодействиях с купцами, которые не знали его лично. Проживание в кварталах определенного сообщества являлось способом продемонстрировать свою коммунальную идентичность. Контракт, подписанный писцом определенного сообщества, был доказательством того, что член данного сообщества принимал на себя обязательство в обмене между сообществами[37].

Если сообщество считалось ответственным за действия своих членов, оно должно было иметь возможность проверять, кто является его членом, и в случае необходимости применить к ним дисциплинарные меры. Персональный закон был совместим с системой коллективной ответственности. Устроители ярмарок должны были иметь возможность идентифицировать членов определенного сообщества и их представителей, чтобы в случае необходимости обратиться к ним. Действительно, флорентийские статуты часто в явной форме предупреждали посещающих ярмарки купцов, чтобы те воздержались от действий, которые могут вызвать споры или санкции [Vecchio, Casanova, 1894, p. 248–249].

То, что на ярмарках установилась система коллективной ответственности, ясно также из принятых в 1260 г. постановлений, которые позволяли властям ярмарки выносить решение об изгнании с ярмарки в результате соответствующего нарушения. Такое изгнание распростра-

[37] У нас есть только одно частичное свидетельство, относящееся к этим картуляриям писцов [Verlinden, 1979]. В 15 контрактах, подписанных итальянским писцом в 1296 г., упоминаются индивиды из 12 сообществ. Это показывает значимость связи с сообществом для индивидов, заключающих договоры, а также косвенно говорит о том, что существовал институционализированный способ подтверждения принадлежности индивида к его сообществу.

нялось и на соотечественников нарушителя, если судебные власти их городов или принципатов не принуждали их к выполнению обязательств. Позднее в том же веке король Франции передал юридическую власть на ярмарках в руки королевских бейлифов. Однако в 1326 г. он сделал вывод, что этот шаг привел к упадку торговли, и потому восстановил на ярмарках систему коллективной ответственности [Thomas, 1977].

На меньших ярмарках и в городах средствами для определения коммунальной и личной идентичности того или иного человека служили менее масштабные установления. Пользуясь языком теоретического анализа, сертификация организаций была общепринятой. Купцы из одного и того же сообщества вместе путешествовали, вместе селились (часто в их собственных специальных жилищах), а также выступали свидетелями по контрактам друг друга[38]. Коммунальная идентификация упрощалась тем, что даже внутри одного и того же политического образования у членов разных сообществ были разные диалекты и обычаи. Контракты и судебные дела показывают, что средневековым купцам были хорошо известны коммунальные связи друг друга.

В регионах с достаточно сильной центральной властью местные власти были мотивированы следовать процедурам системы ответственности сообщества, чтобы в случае нарушения этих правил не подвергаться преследованию в судах центральной власти[39]. Однако в целом устроители ярмарок, вероятно, имели мотив следовать стратегии суда для кредиторов, предполагающей ответственность за контрактные обязательства каждого из их членов, поскольку управление успешной ярмаркой было весьма прибыльным делом.

Обеспечение системы исполнения обезличенных контрактов между членами разных сообществ повышало привлекательность ярмарки, а сама возможность такого обеспечения критическим образом зависела от системы коллективной ответственности, без которой власти ярмарки были бы неспособны распространить свое влияние за пределы географически ограниченных областей. Угроза изгнания отдельного индивида с ярмарки была неэффективной, поскольку не могла предотвратить мошенничество стариков или же мошенничество и последующую торговлю через агентов и членов семьи.

Стимулы, обеспечиваемые системой коллективной ответственности, определили характеристики доновременных центров международной

[38] Коммунальные жилища для иностранных купцов были характерной особенностью доновременной торговли (см.: [Constable, 2003]). Исключением был город Брюгге, где купцы снимали дома, а хозяева отвечали за контрактные обязательства своих квартирантов [de Roover, 1948].

[39] Пример с англичанами и купцами из Брюсселя на ярмарке св. Ботольфа в Англии см. в: [Select Cases Concerning the Law Merchant, vol. 2, no. 7, p. 11–12].

торговли, особенно ярмарок, поскольку они повлияли на сравнительные преимущества надзора за исполнением контрактов. Теоретически при такой системе торговые центры без привязанных к ним торговых сообществ имеют преимущество перед торговыми центрами с такими сообществами. В торговых центрах с привязкой к торговым сообществам стимулы для исполнения контрактов между сообществами оказываются ослабленными, поскольку купцы сообщества могут понести издержки, вызванные санкциями в случае межсудебных споров. Если купец из сообщества A подавал иск против члена сообщества B в суде сообщества C, итоговый спор мог повредить купцам из сообщества C, когда они посещали сообщество B. Поэтому сообщество C могло потерять на разрешении подобных споров. Ситуация будет иной в торговых центрах, не привязанных к сообществу купцов, занимающихся международной торговлей, из чего следует, что у них будет преимущество перед торговыми центрами с подобной привязкой к сообществу при обеспечении механизма исполнения контрактов в обезличенном обмене.

Исторически торговые центры с сообществом купцов, занимавшихся международной коммерцией, выносили судебные решения только по спорам между одним из своих членов и иностранными торговцами, а не по спорам между иностранцами. Однако торговые центры без таких сообществ решали споры между иностранными торговцами. По английским хартиям городу было позволено арестовывать товары только по делам, касавшимся местных граждан. Но судебные дела английских ярмарок, которые не имели сообщества торговцев, занимавшихся международной торговлей, отражают случаи ареста товаров, принадлежавших членам различных сообществ [Moore, 1985]. Такое положение дел не ограничивается одной лишь Англией и является следствием предусмотрительности короля. Во Флоренции только флорентийцы имели право подать во флорентийский суд просьбу арестовать товары иностранных купцов [Vecchio, Casanova, 1894, p. 14–15]. Ярмарки Шампани, которые не представляли то или иное сообщество международных торговцев, выносили решения по спорам между любыми иностранными купцами.

Вообще, сравнительное преимущество системы коллективной ответственности в исполнении контрактов объясняет следующий загадочный феномен: в целом у ведущих средневековых ярмарок не было связанных с ними сообществ торговцев, занимающихся международной торговлей. Места, в которых проводились ярмарки, не были заняты каким-либо местным сообществом международных торговцев. Купцы сообществ, в которых проводились крупные ярмарки (например, в Шампани), обычно были местными купцами, которые не ездили в другие торговые центры.

Если система коллективной ответственности регулировала обмен между сообществами, следует ожидать, что элементы и правила органи-

заций изменятся так, чтобы сделать ее более совместимой с функционированием этого института. В частности, можно ожидать, что эта система воспользуется случаем, чтобы избежать расточительности, связанной с арестом товаров. При совершенном мониторинге роль ареста фиксировалась условием 1 из теоремы X.1. Условие выглядело следующим образом:

$$gN_B \sum_{t=0}^{T-1} (T-t)\delta^{t+1} + I_B(t)(g-d) \geq i+1+c+C_L+C_B,$$

поскольку, чтобы у суда для заемщиков был мотив выплатить компенсацию после нарушения, чистая дисконтированная стоимость будущей торговли и арестованных товаров должна быть выше, чем затраты на проверку жалобы и выплату компенсации в случае ее подтверждения. Теоретически, пока торговля ограничена, вероятно, арест товаров необходим, чтобы это условие выполнялось. Когда торговля расширяется, т.е. когда увеличивается размер сообщества заемщиков, чистая дисконтированная стоимость будущей торговли оказывается достаточной для обеспечения соответствующими стимулами[40].

Данные по Италии и Германии XII–XIII вв., согласующиеся с этим теоретическим предсказанием, отражают отход от практики ареста товаров. Договоры из Флоренции XII в. включают угрозу ареста товаров. К первой половине XIII в. членам одного сообщества часто позволялось оставлять другое сообщество во время льготного периода между началом действия права на конфискацию и моментом его применения [Arias, 1901, p. 52]. В начале XIV в. льготный период составлял месяц — в это время купцам позволялось уехать после того, как право на конфискацию начинало действовать; такой срок стал обычным по крайней мере во Флоренции [Santini, 1886, p. 68–72, 165]. Германским законом 1231 г. устанавливался обязательный льготный период на территории всей Священной Римской империи, что отражало общий отказ от практики конфискации [Planitz, 1919, p. 177].

То, что система коллективной ответственности в Германии регулировалась имперским правом, указывает: данная система действовала и в этом регионе Европы. В целом данные, представленные в этой главе, говорят о том, что к XIII в. системы коллективной ответственности установились в большинстве плотно населенных и торговых областей

[40] В этом случае для равновесия с обменом достаточно того, чтобы сначала только суд заемщиков проверял жалобу, и только когда мошенничество не подтверждалось, ее независимо проверял суд кредиторов. Исторически, как мы показываем далее, когда сообщества соглашались не арестовывать товары в ответ на жалобу, а сначала проверять ее, они также соглашались на то, что сначала жалоба будет проверяться судом заемщика.

Европы (Италия и Фландрия), в наиболее организованных монархиях Европы (таких как Англия), а также в крупных политических образованиях (Франция и Священная Римская империя).

Происхождение этой системы неизвестно: у нее нет очевидных предшественников ни в римском, ни в германском праве [Wach, 1868][41]. Возможно, правильнее было бы рассматривать ее как ответ на отсутствие государства с эффективной правовой системой. Особенности такого ответа отражают совместное действие институциональных элементов, унаследованных из прошлого, и интересов членов сообществ. В частности, такими особенностями были управление городов их торговыми элитами, европейская правовая традиция рукотворных (а не божественных) законов и традиция римского права, которая не исключала корпоративной ответственности. Независимо от того, сложилась система коллективной ответственности спонтанно или была специально разработана, она стала явной, хорошо регулируемой и при этом важнейшей частью морально-правовых процедур.

## 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ УПАДОК И ПЕРЕХОД К ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Система коллективной ответственности повысила эффективность за счет поддержки безличного обмена между сообществами. Почему же тогда исторические хроники XIII в. (по крайней мере из Италии и Англии) содержат многочисленные свидетельства попыток уничтожить эту систему, а не ограничить вредоносные последствия споров, как это делалось ранее?[42] Упадок системы к концу XIII в. представляется загадкой, особенно если заметить, что он проявился в различных европейских регионах при отсутствии общих социальных, политических или экономических потрясений. Что же привело к упадку системы коллективной ответственности?

Изучение этого вопроса приводит к выводу, что система подрывала сама себя. Тот самый процесс, который она стимулировала (рост взаимодействий между сообществами, их количества, численности и раз-

[41] Законность системы коллективной ответственности обсуждается в бесчисленных европейских правовых трактатах доновременного периода, начиная с Бартоломео да Сан-Конкордио (умер в 1347 г.) и заканчивая Джованни де Брелгелем (умер в 1778 г.).

[42] Исторические источники периода до XIII в. указывают на изменения и перестройку в системе коллективной ответственности. Однако поворотным моментом представляется XIII столетие. В это время впервые были предприняты серьезные попытки уничтожить систему и создать ей — по крайней мере в достаточно крупных по территории политических образованиях — относительно эффективную альтернативу.

нородности) в итоге уменьшил эффективность системы, увеличил ее экономические издержки и подорвал ее способность существовать в пространстве между разными сообществами[43].

Теория указывает, что процессы, запущенные системой коллективной ответственности, сократят число ситуаций, когда эта система делает возможными достоверные обязательства и увеличивает частоту и стоимость конфликтов между сообществами[44]. Рост числа торговцев и сообществ, мест торговли, активизация взаимодействия между сообществами снижает издержки, связанные с фальсификацией принадлежности индивида к данному сообществу, но увеличивает издержки, связанные с проверкой его идентичности. Члены одного сообщества узнают о других сообществах, при этом вероятность того, что члены одного и того же сообщества знают друг друга, уменьшается. Кроме того, рост торговли повышает вероятность возникновения споров, что ведет к большему числу потенциально дорогостоящих приостановок торговли. Увеличение объемов торговли также увеличивает издержки, определенные стратегическими реакциями торговцев на ожидаемые споры: поскольку суды могут арестовать товары только тех торговцев, которые находятся в области их юрисдикции, купцы будут реагировать на ожидаемые споры прекращением торговли.

Ко второй половине XIII в. простота фальсификации и сложность проверки документов, видимо, застопорили работу системы коллективной ответственности в Англии.

Основываясь на данных по важной английской ярмарке в Сент-Ив, Мур [Moore, 1985] приходит к выводу: в XIII в. система коллективной ответственности «во многих случаях действовала вполне удовлетворительно, однако могла стать неповоротливой и медленной — и для кредитора, и для суда: вероятно, она вызывала продолжительные споры относительно того, действительно ли первоначальный должник или люди, преследуемые в суде за неуплату долга, были гражданами предполагаемого города, членами предполагаемого сообщества или гильдии, причем каждый спешил снять с себя ответственность по обязательствам» [Ibid., p. 119].

Плакнет [Plucknett, 1949] отмечает, что рост английских городов снизил издержки фальсификации. Правовые полномочия этих городов не распространялись на прилегающие сельские территории. Люди, жившие

[43] Этот рост хорошо задокументирован (см.: [Bairoch et al., 1988; Beresford, Finberg, 1973]).

[44] Данное обсуждение основывается на интуитивно понятных выводах из модели, представленной в тексте. Вполне возможно расширить ее таким образом, чтобы она в явном виде включала и эти соображения. Для простоты изложения мы пренебрегли здесь этой задачей.

вблизи городов, вероятно, имели возможность представляться гражданами города, когда вступали в контакт с нечленами сообщества, обманывать торговых партнеров и уклоняться от городского суда. В XIII в. «было, вероятно, много случаев мошенничества между иностранными купцами и местными жителями с сомнительным торговым статусом, чьи активы и идентичности далеко не всегда находились в территориальной юрисдикции местного суда» [Plucknett, 1949, p. 137–138][45].

Уменьшение издержек фальсификации и увеличение издержек проверки привело к тому, что система коллективной ответственности стала поддерживать обмен в меньшем числе ситуаций. То, что такая тенденция все больше усиливалась, подтверждается данными английских судебных архивов. На протяжении всего рассматриваемого нами периода английские купцы предпочитали регистрировать свои долги в этих архивах, тем самым переводя свои транзакции под юрисдикцию обычного права. Следовательно, собственность и товары могли быть зарегистрированы как обязательства расплатиться по долгам [Moore, 1985, p. 105]. Однако такая регистрация была довольно дорогостоящей, и до 1271 г. крайне небольшое число долгов фиксировалось в архиве. Пока система коллективной ответственности работала, торговцы могли отказываться от издержек регистрации. Но между 1257 и 1271 гг. число зарегистрированных долгов возросло в 43 раза, что указывает на вероятный провал системы[46].

[45] Пример возможности фальсификации своей коммунальной идентичности и соответствующей стратегии отражен в одном из дел, рассмотренных в суде Сент-Ива (1275 г.). Купцы из сообщества Лестера были вызваны в суд, где было решено, что они обязаны расплатиться по долгу Томаса Ковентри из Лестера. Однако они утверждали, что «упомянутый Томас Ковентри никогда не был их напарником… или же членом общины Лестера». Вскоре после завершения слушаний Томас Ковентри появился на ярмарке, согласился с тем, что он из Лестера, и подал в суд на первоначальных истцов, утверждая, что их ложные обвинения привели его к «серьезным убыткам». Эти истцы не смогли защитить себя, но утверждали, что они не принадлежат к юрисдикции данного суда, поскольку сами они из Лондона (который к тому времени получил освобождение от системы коллективной ответственности). Это судебное дело содержится в: [Pro. SC 2/178/94, 8 May, 1275]. Отдельные части документа опубликованы в: [Select Pleas in Manorial and Other Seigniorial Courts, Reigns of Henry III and Edward I/ed. Maitland (1889), no. 155, p. 145–146].

[46] Эти данные основаны на записях, доступных в: [Close Rolls of the Reign of Henry III, 1227–72, years 1256–1272]. Только одна запись датирована 1257 г., четыре — 1269 г. и сорок три — 1271 г. Об издержках использования обычного права см.: [Plucknett, 1949, p. 137]. На рост издержек коммерческих споров указывает также переход в Италии от ареста товаров к взиманию пошлины, которая позволяла торговле продолжаться, невзирая на споры, а также уменьшала неопределенности [Vecchio, Casanova, 1894].

Данные по Италии показывают, что увеличение социальной мобильности между сообществами подрывало эффективность системы коллективной ответственности, которая критическим образом зависела от способности сообщества локально наказывать своих членов. Договоры из Флоренции конца XIII в. отражают то, что в Италии эта возможность размывалась, а нарушители убегали из своих сообществ[47]. Реакцией был отход от персонального закона и сдвиг к территориальному. В период между 1254 и 1298 гг. Флоренция заключила по меньшей мере 20 договоров с другими итальянскими городами, в которых каждая коммуна уступала другой право задерживать любого из ее купцов, бежавших из коммуны, чтобы уклониться от уплаты штрафа по системе коллективной ответственности [Arias, 1901].

К концу XIII в. во Флоренции было довольно много торговых споров. Между 1302 и 1314 гг. Флоренция предоставила 36 концессий (прав арестовывать товары) и 13 отсрочек (мораториев на аресты), а также стала объектом по меньшей мере шести санкций (случаев, когда другое сообщество отвечало на аресты). В эти события было вовлечено не меньше 30 других сообществ или политических образований[48]. В период с 1302 до 1314 г. выросло число споров, однако у нас нет данных, которые могли бы подтвердить то, что до 1302 г. споры были менее распространены.

Понижение эффективности и рост издержек системы коллективной ответственности необязательно должны были привести к ее упадку. Вероятно, попытки устранить эту систему были вызваны снижением ее жизнеспособности во взаимодействиии между сообществами. Социальная и экономическая разнородность сообществ, которой способствовала эта система, привела к тому, что издержки и выгоды от нее стали распределяться внутри сообществ менее равномерно. Те, кто получал отрицательные выигрыши от системы, стремились ее устранить.

У этого тезиса есть три следствия, которые мы можем уточнить. Во-первых, большие и, следовательно, более разнородные сообщества с большей вероятностью должны пытаться уничтожить систему коллективной ответственности. Неторговая часть сообщества будет приветствовать отмену этой системы, поскольку она несет издержки конфликтов (что ведет к отсутствию иностранных купцов), но не получает прямых выгод от системы. Кроме того, в больших городах чистая экономическая выгода от этой системы может быть отрицательной из-за высокой частоты споров.

Во-вторых, богатые, состоявшиеся купцы (члены торговых элит) с большой вероятностью будут стремиться устранить эту систему регули-

[47] Вряд ли это отражает нестрогий характер наказаний нарушителей в предыдущий период. Если бы это было так, кредиторы не стали бы давать в долг, а потенциальным должникам не нужно было бы бежать.

[48] Расчеты основаны на данных, взятых из: [Barbadoro, 1921].

рования обмена. Эти купцы получают от нее минимальные выгоды, поскольку их связей, репутации и богатства достаточно, чтобы вести торговлю, основываясь на своей личной репутации и связях за границей. Однако они несут издержки системы коллективной ответственности, поскольку у них есть богатства за рубежом, которые могут быть арестованы.

В-третьих, так как у богатых купцов есть товары за рубежом, они, вероятно, будут пытаться сохранить эту систему, обеспечивающую гарантии прав собственности иностранных купцов, чтобы обезопасить свои имущественные права от злоупотреблений в форме грабежа, избыточного налогообложения и т.п.

Исторические данные согласуются с этими прогнозами. Итальянские города росли быстрее английских, а договоры Флоренции отражают попытку устранить систему ответственности сообщества еще в XIII в. [Arias, 1901]. В этот период хартии обычно позволяли небольшим городам в Англии использовать эту систему. Однако самый большой английский город, Лондон, был исключением. В 1130-х годах его купцы были освобождены от этой системы, хотя город сохранил право арестовывать товары нелондонцев.

Фламандские города, которые также были больше английских, видимо, добились освобождения от системы коллективной ответственности в Англии. Между 1225 и 1232 гг. король заверил купцов Ипра, крупнейшего города Фландрии, что никто из них «не будет задержан в Англии… и не будут они расплачиваться по чужим долгам»[49]. Более крупные города пытались устранить систему коллективной ответственности еще раньше.

Итальянские исторические источники показывают снижение политической жизнеспособности системы коллективной ответственности во взаимодействии между сообществами из-за различных прибылей и потерь для разных сегментов населения коммуны. В 1269 г. некоторые флорентийские купцы обратились к городским властям по вопросу конфликта с Болоньей. Заработки этих купцов зависели от того, могут ли они проезжать через Болонью. Они предложили установить пошлину (*pedaggio*), которая бы взималась почти исключительно с их товаров, просто чтобы уладить спор, в который они, вероятно, не были влечены напрямую [Ibid., p. 165]. Город как целое, видимо, не был заинтересован платить за улаживание спора. Подобным образом различные интересы разных сегментов населения отражены во флорентийском постановлении 1415 г., которое запрещало санкции против иностранных священников, официальных лиц или торговцев, продающих продукты питания [Santini, 1886, p. 168–172].

[49] О Лондоне см.: [English Historical Documents, vol. 2, no. 270, p. 1012–1013]. Об Ипре см.: [Calendar of the Patent Rolls, vol. 460, p. 1232–1339].

Желание богатых купцов устранить систему отражено в политической экономии системы коллективной ответственности во Флоренции. В XIII в. преуспевающие флорентийские купцы, известные как *mercatores*, вели дела почти по всей Европе. Хотя у них, вероятно, была возможность осуществлять обмен на основе своей репутации, они могли многое терять из-за санкций. Действительно, получив во второй половине XIII в. политический контроль над Флоренцией, купцы заключили ряд договоров, нацеленных на выход Флоренции из системы ответственности сообщества. В 1279 г. не только Флоренция, но и Венеция с Генуей, как и другие города (Тоскана, Ломбардия, Романья и Марка Тревиджана), договорились об отмене системы [Arias, 1901, p. 170–176, 400–401][50]. Вероятно, похожие факторы способствовали упадку системы коллективной ответственности в различных частях Европы.

Возможность разработки альтернативной системы зависела от институционального окружения, в особенности от политических институтов. В Италии не существовало третьей стороны (вроде короля), которая могла бы разработать беспристрастную правовую систему. Однако в соответствии с теоретическим прогнозом санкции сохранялись в Италии на протяжении по крайней мере нескольких веков, но применялись главным образом в случаях нарушения прав собственности, а не в коммерческих спорах [Vecchio, Casanova, 1894; Barbadoro, 1921].

Когда итальянские республики стали превращаться в олигархии, их институты были изменены, чтобы служить различным интересам. Система коллективной ответственности, охраняющая права собственности за рубежом, ценилась богатыми купцами; та же система, позволявшая менее состоятельным купцам вступать в обезличенный обмен, была им не нужна. В то же время богатые итальянские купцы начали опираться на масштабные семейные фирмы с дочерними предприятиями за рубежом, что позволило им более успешно принимать на себя контрактные обязательства. И неслучайно крупные фирмы с заграничными филиалами возникли в конце XIII в. с упадком системы коллективной ответственности.

Распад империи в Германии в XIII в. также означал, что там не было центрального правителя, обладавшего достаточной властью для того,

[50] В Англии и Франции мы обнаруживаем похожие, но менее выраженные данные. В Англии второй половины XIII в. наблюдался «рост числа людей… способных отвечать на… судебные претензии королевскими лицензиями неприкосновенности в случае преследования по любым долговым обязательствам [при системе коллективной ответственности], за исключением тех, по которым они были основными должниками или поручителями» [Moore, 1985, p. 119]. Скорее всего, богатые купцы покупали свидетельства неприкосновенности. Томас [Thomas, 1977] приводит похожие данные по Франции, которые также согласуются с попытками «безбилетничества» при системе коллективной ответственности.

чтобы обеспечить эффективную альтернативую систему коллективной ответственности. Даже в XV в. система коллективной ответственности все еще практиковалась, несмотря на предпринимавшиеся с XIII в. попытки ее упразднить [Planitz, 1919, p. 176 ff.]. Отсутствие местной монополии на силу принуждения обеспечило непрерывную работу «системы феодов», по крайней мере до XVI в. Купец мог нанять феодального сеньора с армией наемников, чтобы принудить некое сообщество выплатить ему компенсацию за неисполнение обязательств. Франкфурта-на-Майне, где проходила самая большая ежегодная международная ярмарка, был вовлечен по крайней мере в 229 таких междоусобиц в период между 1380 и 1433 гг. Между 1404 и 1438 гг. важный город Нюрнберг был вовлечен как минимум в 200 междоусобиц [Volckart, 2001]. Эта была затратная система с точки зрения стимулов *ex ante* и издержек на споры *ex post*[51].

Напротив, в Англии государство упростило замещение системы ответственности сообщества системой, основанной на индивидуальной правовой ответственности и принудительной силе государства. К концу XIII в. система коллективной ответственности пришла в упадок. Политическая власть городского коммерческого сектора была как раз на подъеме. Это отражено в состоявшейся в 1295–1297 гг. передаче права утверждения налогов от Большого королевского совета (представлявшего знать) парламенту (включавшему представителей городского коммерческого сектора).

Рост богатства, численности и военной значимости городского коммерческого сектора, отразившийся в этой передаче и сказавшийся на политическом представительстве, привел к тому, что коммерческий сектор получил голос, необходимый для координации институционального перехода, решения проблемы коллективного действия, а также позволил короне взять на себя обязательство не нарушать имущественные права своей правовой системой [Greif, 2004b].

Первый Вестминстерский статут 1275 г. официально отменил в Англии систему коллективной ответственности по долгам. Последующие статуты признали, что этот шаг привел к спаду торговли, поскольку «купцы, которые ранее предоставляли свои средствам разным людям, обеднели по той причине, что не было вовремя введено закона, позволяющего им получить с должника свои средства в заранее установленный для платежа день» (Актон-Бернелльский статут 1283 г.). В таких стату-

[51] Столетняя война (1337–1453) и более ранние войны с Англией и Фландрией означали, что политическая ситуация во Франции в этот период не могла привести к созданию беспристрастной судебной системы. Главным приоритетом короны был, вероятно, рост доходов.

тах постепенно был выписан альтернативный институт контроля над исполнением контрактных обязательств, основанный на территориальном законе, индивидуальной ответственности, центральном отправлении правосудия и обеспечении[52].

Однако соответствующий институт контроля исполнения контрактных обязательств, основанный на индивидуальной ответственности, развивался медленно. Он стал эффективным только со временем, после того как участники обнаружили его слабые стороны и изобрели новые способы его улучшения, особенно когда научились более эффективно контролировать агентов государства[53].

Некоторые королевские хартии, дарованные после 1275 г., все еще позволяли городам арестовывать товары на основе коллективной ответственности[54]. Мы уже отмечали, что переписка мэра Лондона в 1324–1333 гг. отражает использование стратегий, связанных с системой коллективной ответственности. Доступен аналогичный набор писем от 1360–1370 гг. В этом источнике 55 из 159 относящихся к внутренним и международным экономическим делам писем мэра (т.е. 35%) отражают работу системы коллективной ответственности, и в половине случаев речь идет об исполнении контрактных обязательств.

Интересно, что в более ранний период число упоминаемых случаев внешней и внутренней торговли было примерно одинаковым, хотя преобладали эпизоды внутренней торговли. Позже ситуация меняется, поскольку в более поздних источниках на 45% больше международных случаев. Постепенно возникало институциональное различие между

[52] Первый Вестминстерский статут см. в: [English Historical Documents, vol. 3, p. 404]. Свидетельства упадка торговли см. в Актон-Бернелльском статуте (1283 г.) — [Ibid., no. 54, p. 420–422]. Альтернативный институт контроля за выполнением контрактных обязательств, установленный королем, описан в Актон-Бернелльском статуте. Второй Вестминстерский статут 1285 г. [Ibid., no. 57: 428–457], Купеческий статут 1285 г. [Ibid., no. 58, p. 457–460; Plucknett, 1949, p. 138–150] и Мур [Moore, 1985, p. 120] содержат материалы по дискуссиям. Возможно, английская монархия имитировала французскую систему. Обсуждение см. в: [Patourel, 1937, p. 97].

[53] Об административных изменениях, направленных на обуздание коррупции, см.: [English Historical Documents, vol. 3, no. 58, p. 457–460]. В 1352 г. обычные кредиторы стали приравниваться к королевским кредиторам, когда речь заходила о заключении под стражу должников-нарушителей, а процедура объявления вне закона была распространена на долги и операции со счетами [Plucknett, 1949, p. 324–326, 343]. Для снижения коррупции и взяточничества использовались административные процедуры и система противовесов, постепенно развивались правовые процедуры и санкции, становившиеся все более эффективными.

[54] Это относится к хартиям Рудлана (1284 г.) и Блэквелла (1286 г.). См.: [Ballard, Tait, 1923].

торговлей в пределах и за пределами национальных границ[55]. Родилась международная торговля.

## 6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

Обезличенный обмен, характеризуемый разделением между *quid* и *quo* во времени и пространстве, — отличительный признак рыночной экономики Нового времени. Сравнительный и исторический анализ природы и динамики институтов контроля над исполнением контрактов, поддерживавших обмен, который был обезличенным в разной степени в разных экономиках, способствует нашему пониманию исторического процесса экономического развития и актуальных препятствий на пути расширения рынков.

В эпоху зрелого Средневековья такой обмен не поддерживался ни основанными на праве институтами, обеспечиваемыми беспристрастной третьей стороной, ни институтами, основанными на взаимодействующих сторонах сделки, заботящихся о сохранении своей личной репутации. Напротив, обезличенный обмен поддерживался институтом, для которого важнейшее значение имели самоуправляемые сообщества, пристрастные суды внутри сообщества и коллективная репутация. Неконтрактная, общая коммунальная ответственность и коммунальная репутация эндогенно мотивировали пристрастные суды выносить справедливые судебные решения.

Система коллективной ответственности была самоподдерживающимся институтом: все мотивы индивидуальных торговцев и судов порождались эндогенно. Убеждения, относящиеся к реакции коммун на случаи мошенничества, и убеждения относительно ценности будущей торговли превращали каждое сообщество в бессрочно существующую организацию. Каждое сообщество интернализировало издержки нарушения каждым из своих членов обязательств по отношению к членам других сообществ, будущая торговля с которыми выступала в качестве обязательства исполнения контракта[56].

[55] См.: [Calendar of Letters from the Mayor and Corporation of the City of London]. Дополнительные сведения о сохранении системы может дать череда санкций между Англией и Флоренцией, продлившихся до 1460 г. [Vecchio, Casanova, 1894, p. 262].

[56] О роли сохраняющихся организаций в стимулировании кооперации агентов с конечной продолжительностью жизни и о том, как разделение между личной и экономической идентичностью снимает проблему раскрытия идентичности, см.: [Bull, 1987; Cremer, 1986; Kreps, 1990b; Tadelis, 1999, 2002]. Анализ системы коллективной ответственности позволяет выделить значимость сохраняющейся организации для решения проблемы раскрытия идентичности и поддержки кооперации между членами и нечленами сообщества.

Коммунальная ответственность, которая не была ни контрактной, ни добровольной, поддерживала безличный обмен между сообществами. Обмен не требовал того, чтобы взаимодействующие друг с другом купцы знали о прошлом поведении, имели общие ожидания относительно торговли в будущем, обладали способностью передавать информацию о поведении купца будущим торговым партнерам либо заранее знали личности друг друга.

Первоначально система коллективной ответственности была самоподдерживающимся институтом, поскольку она запускала процессы, расширявшие круг параметров, при которых он оказывался самоподдерживающимся. Этот институт усиливал коммунальную структуру, на которой основывался, мотивируя сообщества к четкому определению членства в коммунах, к созданию организаций, требуемых для опознания членов сообщества остальной частью общества, а также для усиления действующих внутри сообществ институтов обеспечения исполнения контрактных обязательств.

Однако в долгосрочной перспективе система коллективной ответственности оказалась подорванной ростом торговли на дальние расстояния, увеличением количества, численности и разнородности сообществ. Эти перемены снизили эффективность системы, экономическую выгоду и политическую жизнеспособность во взаимодействии между сообществами. Например, они упростили подделку связей с сообществом, создали препятствия для проверки этих связей, понизили стоимость мобильности между сообществами, а также ухудшили положение некоторых членов сообщества. К концу XIII в. богатые члены сообществ начали искать освобождения от системы коллективной ответственности, а сами сообщества стали пытаться устранить ее.

Способность заменить систему коллективной ответственности альтернативным институтом зависела от институционального окружения, и особенно от политических институтов. В Англии политическая система вела к переходу к правовой системе исполнения контрактов, основанной на индивидуальной юридической ответственности. Там, где с эффективной альтернативой выступило государство, экономические системы постепенно приблизились к системе исполнения контрактов, которая преобладает сегодня, — к системе, в которой правилом является индивидуальная ответственность, значительная часть обезличенного обмена поддерживается правовой системой, а коллективная ответственность является консенсусной и контрактной. Асимметрия в возможности обеспечивать альтернативные институты внутри и за пределами политических образований создала институциональное различие между национальной и международной торговлей.

История позволяет поставить под вопрос обычное убеждение в том, что развитие европейского государства было предварительным условием развития рынков. Система коллективной ответственности указывает на значимость обратного порядка причин и следствий: институциональный спрос, созданный рынком, повлиял на развитие регулируемых государством, основанных на праве институтов. Там и тогда, когда государство могло ответить на этот вызов, воздерживаясь при этом от злоупотребления правами, впоследствии развились и рынки.

Влияние системы коллективной ответственности на развитие контрактных и организационных форм в Европе, пути и масштаб ее эволюции в различных европейских регионах, а также последующие различия в распространении рынков — все это вопросы, на которые еще предстоит ответить.

Точно так же неизученной остается и другая проблема: насколько институты, подобные этой системе, превалировали в других дононовременных обществах. Вполне может оказаться, что эта система существовала только в Европе, поскольку она опиралась на два столпа — на самоуправляющиеся торговые сообщества и на рукотворный закон, в формулировке которого участвовали эти сообщества, причем эти элементы не встречаются в других дононовременных рыночных обществах.

Например, в мусульманском мире сообщества не были самоуправляемыми [Cahen, 1990, p. 520], а господствующее религиозное право отвергало само понятие коллективной ответственности [Schacht, 1982 [1964], p. 125]. Если система коллективной ответственности ограничена Европой, она, весьма вероятно, относится к числу тех факторов, которые объясняют последующее торговое развитие Европы.

Система коллективной ответственности демонстрирует динамичные причинно-следственные связи между институтами и международной торговлей[57]. Многосоставный, межюрисдикционный (и в этом смысле международный) институт обеспечивал и индивидов, и внутренние правовые юрисдикции соответствующими стимулами.

С одной стороны, подобно институтам, решающим проблему суверенного долга, система коллективной ответственности была предварительным условием для обмена[58]. В обоих случаях ключевую роль играют институты, которые подталкивают агентов, наделенных внутригосударственной легальной властью, выполнять международные контрактные обязательства или следовать им.

[57] Интересно то, что в современной международной торговле коллективная ответственность не практикуется. Арестованы могут быть только активы индивидов (или корпораций, включая государства).

[58] По проблеме суверенного долга см.: [Bulow, Rogoff, 1989; Wright, 2002].

С другой стороны, система коллективной ответственности подтверждает гипотезу относительно значимости изучения обратного порядка причин, который начинается с международной торговли и заканчивается развитием внутригосударственных институтов. Ее история отражает тот факт, что институциональные изменения являются важным каузальным каналом между торговлей и ростом.

Система коллективной ответственности также показывает значимость некоторых не всегда отмечаемых аспектов микрооснов институтов обеспечения исполнения контрактов. В ней объединены элементы институтов, основанных на законе, и институтов, основанных на репутации [Greif, Kandel, 1995; Dixit, 2004][59]. Эта система также позволяет отметить важность отказа от распространенной в исследованиях репутационных механизмов посылки, согласно которой идентичности всегда общеизвестны. Один из центральных элементов системы коллективной ответственности сводился к механизму убедительного раскрытия собственной личной и коммунальной идентичности. Вероятно, значительную часть институтов обеспечения исполнения контрактов в том или ином обществе составляют методы, благодаря которым люди могут достоверно принимать на себя обязательство передавать информацию о собственной идентичности. Система коллективной ответственности также указывает на важность отказа от фокусирования на репутационных механизмах, в которых поведение обусловлено получаемой *ex ante* (т.е. до транзакции) информации о прошлом поведении. Систему коллективной ответственности поддерживала возможность доказать *ex post* то, что данный человек был обманут каким-то иным человеком, а не проверка того, что данное лицо никогда не занималось мошенничеством.

Экономические последствия коллективной ответственности лишь недавно привлекли к себе внимание исследователей[60]. В современных экономиках коллективная ответственность играет определенную роль в микрофинансировании в развивающихся странах [Besley, Coate, 1995; Bouman, 1995], а также в бизнес-ассоциациях с совместной и неограниченной ответственностью [Bernstein, 1992]. Система коллективной ответственности и немецкие кооперативы XIX в. [Guinnane, 1997] иллюстрируют значимость коллективной ответственности в развитии индустриальных экономик.

[59] При изучении институциональных основ обмена экономисты в основном обращали внимание на институты, основанные на обеспечении исполнения контрактов третьей стороной в виде закона, или на институты, основанные на заботе индивидов о своей экономической репутации [Greif, 1997b, 2000; McMillan, Woodruff, 2000]. О взаимоотношениях правовых и основанных на репутации институтов см.: [Greif, 1994a; Kranton, 1996; Johnston et al., 2002].

[60] Теоретические анализы см.: [Varian, 1990; Tirole, 1996; Ghatak, Guinnane, 1999].

Действительно, данная система показывает, что ответственность была важным фактором функционирования европейских рынков в прошлом. В свою очередь, это заставляет нас обратить внимание на важную, хотя и забытую роль коллективной ответственности в современных рыночных экономиках. Система ответственности сообщества указывает на то, что важной ролью современных фирм является обеспечение коллективной ответственности.

Центральная роль коллективной ответственности в доновременной Европе подчеркивает тот факт, что современная тенденция рассматривать лишь индивидуальную правовую ответственность (или контрактную общую ответственность) в качестве морально и легально приемлемой подразумевает навязывание итогов долгого процесса европейского институционального развития в тех местах, где подобных процессов могло и не быть [Levinson, 2003]. Система коллективной ответственности показывает, насколько важен социальный и политический контекст для определения набора реализуемых, повышающих эффективность институтов. Институциональной политике необходимо учитывать следующее: все институты, поддерживающие обезличенный обмен, должны смягчать одну и ту же контрактную проблему. Однако какие именно институты лучше всего подходят для решения этой задачи, зависит от конкретных условий. Это определяется институциональным окружением и институциональными элементами, унаследованными из прошлого.

# XI. *Интерактивный контекстуальный анализ*

Чтобы установить наличие и понять работу системы коллективной ответственности, в анализе, проведенном в главе X, как и в остальных эмпирических исследованиях в этой книге, применялся особый метод изучения конкретных случаев. Точнее, здесь использовался теоретически насыщенный метод изучения конкретных случаев, который в значительной мере опирался на контекстуальные знания о ситуации и ее истории, а также на контекстно-специфичное моделирование.

В этой главе сначала доказывается, что такой метод вполне отвечает проблемам, которые ставит институциональный анализ перед традиционными эмпирическими методами социальных наук; затем подробно излагается сам этот метод.

Задачи, которые институты ставят перед традиционными эмпирическими методами общественных наук, имеют два источника.

Во-первых, хотя институты неслучайны (те из них, что выполняют определенную функцию или служат определенным интересам, реагируют на одни и те же силы и соображения), они все же по своей природе недетерминированы, зависимы от исторических обстоятельств и контекстуальны. У нас нет теории институтов, которой можно было бы руководствоваться при их эмпирическом анализе. Наши знания о них наводят на мысль, что поиски подобной теории — тщетное предприятие (раздел 1).

Во-вторых, мы не можем изучать институты, рассматривая только те их качества, которые доступны для наблюдения (раздел 2).

Метод, представленный в этой книге, учитывает внутреннюю недетерминированность институтов, их зависимость от контекста и необходимость изучать не только наблюдаемые, но и ненаблюдаемые компоненты институтов. Этот метод в интерактивном режиме объединяет теорию, контекстуальные знания о ситуации и ее истории, а также контекстуальное моделирование. Подобный подход к изучению конкретных случаев является перспективным и по ряду иных причин.

Внутренне присущая институтам недетерминированность и контекстуальная специфичность предполагают, что зачастую нам приходится изучать институт как исторически уникальный феномен. Влияние прошлых институтов на более современные означает, что эмпирически полезно принимать

во внимание исторический контекст. Мы можем использовать знания о контексте для устранения некоторых теоретически возможных, но контекстуально маловероятных гипотез. Пределы нашей теории институтов делают изучение конкретных случаев весьма важным источником для оценки и развития общих тезисов о природе институтов.

Наконец, метод изучения конкретных случаев важен для удовлетворения требования исчерпывающего понимания тех или иных конкретных институтов, которое необходимо для выработки политических решений.

Интерактивный, контекстуальный анализ мотивируется следующим вопросом: каковы поведенческие исходы — например, обмен или его отсутствие, — институциональные предпосылки которых важно понять. Теория играет важную роль в формулировании предположительных ответов на подобный вопрос (раздел 3). Она направляет внимание на теоретически важные поведенческие исходы, упрощает выделение общих сил, формирующих разные институты, описывает условия, необходимые для их функционирования, а также определяет то, какие именно данные требуются для подтверждения значения тех или иных институтов. В Приложении В подробно излагается вклад теории в изучение институтов, основанных на репутации.

Контекстуальное значение ситуации (ее истории и сравнимых ситуаций) также помогает выделить важные вопросы и сформулировать гипотезу о соответствующих институтах (раздел 4). Контекстуальное знание используется для определения того, какие поведенческие исходы важны в рассматриваемом эпизоде, каковы релевантные центральная и вспомогательные транзакции и связанные с ними институциональные элементы, а также то, какие институциональные и иные факторы можно считать экзогенными. Исторические сведения особенно полезны при формулировке гипотезы, относящейся к релевантному институту, поскольку институциональная динамика является историческим процессом. Следовательно, знание об институциональном наследии имеет решающее значение для фокусирования внимания на подмножестве теоретически возможных институтов.

Контекстуальное моделирование помогает сформулировать, представить и оценить альтернативные гипотезы, касающиеся институтов, существование которых мы пытаемся установить (раздел 5). Контекстуальная модель признает, что при изучении отдельного института различные исторически определенные, технологические и институциональные факторы следует считать экзогенными.

Анализ модели и нахождение решений для разных равновесий позволяет исследователю оценить (т.е. изменить, исправить или принять) гипотезу, предполагающую, что утвердился именно определенный институт[61].

[61] Термин «принять» я использую в экономическом смысле «невозможности отвергнуть».

Равновесный анализ помогает исследователю оценить гипотезу, описывая условия, при которых определенные убеждения и поведение могут быть самоподдерживающимися, делая прогнозы, основываясь на допущении, что установились определенные самоподдерживающиеся убеждения, а также упрощая контрфактический и сравнительный анализ (раздел 6).

Этот процесс оценки требует интерактивного использования контекстуального анализа и данных. Модель определяет данные, которые могут быть полезны для оценки гипотезы, а потом контекст исследуется для подтверждения ее достоверности. Отсутствие подтверждающих данных указывает на необходимость выдвижения и оценки новой гипотезы. Задача этого интерактивного процесса — избежать тупика тавтологии, возникающего из-за подгонки модели к данным. Модель и гипотеза, фиксируемая ею, должны проверяться на основе данных, которые не были использованы при формулировке гипотезы.

## 1. НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ДЕДУКЦИИ

При изучении эндогенных институтов мы обычно не можем полагаться на одну лишь дедуктивную теорию (в которой выводимое заключение относительно частного следует с необходимостью из общих или универсальных предпосылок). Теория позволяет предсказывать эндогенные переменные (в нашем случае это институты) на основе экзогенных качеств данной ситуации.

В общем, чем меньше внешних качеств ситуации и чем больше число эндогенных переменных, тем менее сильной (хотя и более общей), скорее всего, окажется теория, и тем с меньшей вероятностью она сможет предсказать единичный исход. Однако институциональный анализ занимается ситуациями, в которых мало экзогенных черт и много эндогенных переменных. Соответственно отсутствие дедуктивной институциональной теории отражает не недостаток исследовательского усилия, а, скорее, внутреннюю природу институтов.

Чтобы оценить ограничения нашей дедуктивной теории институтов, вспомним отношение между теорией и эмпирическим анализом в неоклассической экономической науке, которая изучает распределение товаров и услуг. Модель общего равновесия предоставляет теорию распределения: если известна наделенность всех экономических агентов факторами производства, их предпочтения, а также имеющиеся технологии, то модель предсказывает векторы равновесных цен и распределение, связанное с каждым из них. Она показывает общие условия, при которых уникальный вектор цен оказывается равновесием.

Ограничения этой теории в ее применении для анализа частных случаев хорошо известны. Однако она представляет собой полезную

дедуктивную теорию, связывающую тот или иной вектор экзогенных переменных (наделенность факторами производства, предпочтения, технология) с уникальным эндогенным исходом (вектором цен). Чтобы изучать распределение ресурсов при помощи этой теории, нам необходимо лишь определить наделенность агентов факторами производства, их предпочтения и технологию в тот момент и в том месте, которые мы исследуем. Теория позволяет нам игнорировать иные, текущие или исторические, особенности данной ситуации.

Классическая, эволюционная теория игр, а также теория игр с обучением предполагают, что поиск равноценной, всеобщей, дедуктивной теории институтов может оказаться тщетным предприятием. В ситуациях, представляющих интерес для институционального анализа (стратегических, повторяющихся ситуациях с большим пространством действий), обычно существуют множественные равновесия и соответственно институты.

Например, в повторяющейся игре «Дилемма заключенного» предательство в каждый период, как и сотрудничество в каждый период, являются в равной мере равновесиями для достаточно большого множества значений параметра; в качестве правила может превалировать поведение, требующее постоянного предательства, равно как и условного сотрудничества. В действительности бесконечное число равновесий связано даже с такими простыми играми, как бесконечно повторяющаяся дилемма заключенного (см. Приложение А)[62].

Эта множественность равновесий не является следствием некоей особой черты игры «Дилемма заключенного». Множественные равновесия с высокой вероятностью устанавливаются именно в тех ситуациях, которые интересны для институционального анализа[63]. Если в анализе в качестве экзогенных принимаются только неинституциональные

[62] Обсуждение эволюционной теории игр и теории обучения в играх см. в главах I и V соответственно.

[63] Принятие экономистами аппарата теории игр в сравнении с весьма прохладным отношением к ней в политических науках и в социологии, вероятно, отражает различие в вопросах, которые ставят перед собой эти группы ученых. Экономисты обычно исследуют ситуации, в которых наборы действий игроков ограничены и предположительно известны и самим игрокам, и аналитику. В подобных ситуациях взаимодействующие агенты с большей вероятностью разделяют общее знание о соответствующих правилах игры, причем многие институты в подобном анализе могут считаться экзогенными. Например, в хрестоматийном обсуждении теории олигополии даже не упоминается, что теория не предполагает возможности использования конкурирующими фирмами насилия. Напротив, другие исследователи общества часто занимаются именно теми ситуациями, в которых не ясно, что именно известно, и большее число институтов нужно объяснить, а не предположить в качестве данности.

аспекты ситуации, обязательно будет существовать множество форм самоподдерживающегося поведения. Невозможность выработать дедуктивную теорию институтов отражает внутреннюю институциональную недетерминированность — тот факт, что множество форм поведения и убеждений могут быть самоподдерживающимися в данной среде.

Следовательно, теория игр указывает, что даже в мире, где индивиды совершенно рациональны и имеют одни и те же верные знания о своей рациональности и ситуации, для одной дедукции недостаточно, чтобы единственный исход стал предопределенным. Тем более это верно в случае реального мира. Поэтому теория игр отвергает неисторический взгляд, предполагающий, что одинаковое окружение создает одинаковые институты во всех исторических обстоятельствах.

Кроме того, не существует теории, которая могла бы показать, какая игра релевантна для данной транзакции в данный момент времени и в данном месте.

Рассмотрим, например, институты, регулирующие кредитование. Для предоставления кредита заемщик должен *ex ante* взять на себя достоверное обязательство расплатиться по своему долгу *ex post*. Это становится возможным благодаря технически осуществимым и не исключающим друг друга институтам. Социальный обмен в пределах семьи может в достаточной степени принуждать ее членов к обеспечению кредитных отношений. Ожидаемые социальные и экономические санкции со стороны членов делового сообщества, применяемые в ответ на нарушение, могут облегчить кредитование внутри этой группы. Ожидание того, что законный суд накажет мошенника, или же моральные убеждения (например, страх божьего наказания) могут поддержать обезличенное кредитование.

У нас нет теории, которая могла бы сообщить нам, какой именно из этих возможных институтов соответствует частной исторической ситуации. У нас нет теории, указывающей, какую теоретико-игровую модель мы должны использовать. Теория игр может использоваться для рассмотрения метаигры, в которой каждый из институтов можно рассматривать в качестве равновесия. Однако такой подход усугубляет проблему множественных равновесий и соответственно выбор равновесия.

Один из вариантов решения проблемы институционального выбора, отмеченной в главе II, заключался в ограничении анализа тем дедуктивным постулатом, что институты выбираются на основе их функции (эффективности, честности, интересов определенной группы). Однако функционалистские объяснения подобного рода обычно работают лишь в случае, когда возможно установить причинную связь между происхождением института и его предполагаемым результатом [Stinchcombe, 1968, p. 87–93; Elster, 1983]. В случае институтов причинная связь зави-

сит от уже существующих институтов, которые определяют, что индивиды способны делать и к чему они мотивированы (см. главу VII).

Другие исследователи подходят к проблеме институционального выбора, рассматривая ее в качестве проблемы «координации второго порядка», т.е. проблемы координации при определенном равновесии. Она обеспечивается такими механизмами, как лидерство, культура, власть, сделки, переговоры, а также организации по коллективному принятию решений [Calvert, 1992; Knight, 1992; Miller, 1993; Greif, 1994a]. В части третьей подчеркивается значение этих механизмов. Однако у нас нет дедуктивной теории, которая сказала бы, какие именно механизмы важны в данных условиях. Поэтому одной дедукции недостаточно.

Ее недостаточно и потому, что свою роль играет история. Мы не можем изучать институты, рассматривая только факторы среды [Field, 1981]. Существует фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативными, технически осуществимыми элементами. Следовательно, исходные правила игры исторически детерминированы и не могут быть выведены дедуктивно (см. главу VII).

В частности, игры отражают и воплощают в себе когнитивные модели людей, а также нормы, которые являются продуктами институтов общества, которые одновременно находят воплощение в этих институтах (см. главу V). Эти исторические унаследованные качества влияют на процесс институционального выбора и, следовательно, на новые институты.

Поэтому даже если нам известна объективная структура ситуации, мы не можем дедуктивно предсказать институты. Если мы начнем анализ с того, что зададим определенную игру, отражающую наше восприятие ситуации, то упустим тот факт, что у игроков может быть иное когнитивное представление о ней. Если мы будем навязывать игрокам наши собственные когнитивные представления, то вместо изучения того, какое влияние преобладающие усвоенные убеждения оказывали на институты и как в них воплощались, мы, скорее всего, займемся исследованием или прогнозированием иррелевантных альтернатив.

Таким образом, нельзя начинать институциональный анализ с рассмотрения среды, лишенной институтов, а затем дедуктивно перейти к определению релевантных институтов. Классическая, эволюционная теория игр, а также теория обучения в играх подтверждают тезис о том, что институциональный анализ не может выполняться дедуктивно. Институты не детерминированы окружающей средой — в данных обстоятельствах при формировании институтов зачастую возможны множественные равновесия, и соответственно они не могут быть выведены дедуктивно.

## 2. НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ИНДУКЦИИ

Как и чистая дедукция, чисто индуктивный метод классификации и обобщения без обязательного понимания причинно-следственных связей недостаточен для изучения эндогенных институтов[64]. Некоторые институциональные элементы (например, убеждения и нормы, обеспечивающие мотивацию) являются ненаблюдаемыми, тогда как наблюдаемые качества (такие как правила и организации) могут быть частями разных институтов. Допущение индукции, гласящее, что достаточное число эндогенных наблюдаемых переменных делает классификацию полезной, не проходит в случае эндогенных институтов.

Рассмотрим распространенную практику выделения и классификации институтов на основе наблюдаемых особенностей, таких как правила и организации. Фокуса на таких наблюдаемых качествах достаточно для позитивного анализа, только если связанные с ними ненаблюдаемые институциональные элементы, а именно убеждения и нормы, не имеют значения. Однако теория игр указывает на то, что подобные ненаблюдаемые институциональные элементы играют свою роль, так что их игнорирование мешает составить полное представление о данном институте.

Результат множественных равновесий показывает, что многие ненаблюдаемые институциональные элементы (каждый из которых способен мотивировать разное поведение) могут связываться с наблюдаемыми элементами. Обычно наблюдаемых институциональных элементов недостаточно для того, чтобы дедуктивным путем вывести ненаблюдаемые и соответственно институт как целое. Изучение институтов на основе одних лишь наблюдаемых качеств ведет к тому, что неодинаковые институты рассматриваются в качестве тождественных.

Наблюдаемые институциональные элементы (правила и организации) часто дают мало информации о соответствующем институте. Например, формальные юридические правила порой мало что говорят о рассматриваемом институте, поскольку они могут быть словами, не имеющими никакого значения для поведения.

Например, в случае купеческой гильдии законы, гарантирующие иностранным торговцами соблюдение прав собственности, иногда представляли собой лишь пустые обещания, нацеленные на то, чтобы заманить купцов в чужие земли, где их права собственности могли быть нарушены.

Даже те правовые нормы, которые исполнялись, если к ним апеллировали, необязательно были частью институтов, влиявших на поведение. И еврейская, и мусульманская правовые системы, к которым имели

[64] К тому же любой индуктивный анализ опирается на некоторые дедуктивные допущения, определяющие, что именно классифицировать.

доступ магрибские торговцы, предусматривали исполнение закона, гласившего, что купец, по закону, не был обязан выплачивать компенсацию за несоблюдение контракта членом его семьи. Однако этот закон не был частью института, управляющего отношениями между магрибцами. Страх коллективного наказания, а не страх применения закона — вот что заставляло магрибцев выплачивать компенсации в случае нарушения членами их семей обязательств по контрактам.

Подобным образом и правовая норма, даже конституционная, может быть иррелевантной в поведенческом отношении, поскольку ее невозможно применить. В Мексике после революций 1910–1917 гг. конституция предполагала национализацию нефтяной промышленности. Однако национализация не проводилась многие годы. Существующий по факту институт, поддерживающий структуру собственности и поведение в нефтяной промышленности, отражал властные отношения между Мексикой, США и крупными нефтяными компаниями, а также незначительный человеческий капитал, которыми располагали служащие этих компаний. Конституционная норма Мексики не была частью соответствующего института [Haber et al., 2003]. Эта норма, вероятно, являлась средством мобилизации народной поддержки, а не частью института, распределяющего права собственности.

Однако законы также могут быть компонентом института, даже если поведения, которого они требуют, никто не придерживается. Рассмотрим строительные нормы и правила, которые направлены на обеспечение безопасности зданий в случае землетрясений. В Калифорнии эти нормы и правила в общем и целом исполняются. А в Турции их исполнение оказывается не столь строгим. Данные нормы могут быть частью разных институтов этих стран. Например, в Турции они только меняют распределение прибыли от строительства с нарушением строительных норм и правил за счет увеличения переговорной власти инспекторов и размера взяток, которые те могут получать[65].

Сходным образом наличие определенной организации не предполагает превалирования определенного института. Одна и та же организация может быть частью различных институтов с разными следствиями, каждый из которых отличается от других ненаблюдаемыми компонентами — например, убеждениями. Гильдии как организации могли быть частью института, который обеспечивал защиту прав собственности, но они также могли быть частью института, создававшего монопольные права. На самом деле они могли быть частью обоих институтов одновременно.

[65] В самом деле после ужасного по своим последствиям землетрясения в Измите в 1999 г. было признано, что несоблюдение строительных норм и правил значительно увеличило число жертв. См.: http://www.geohaz.org/press/izmit99.htm.

Итак, мы не можем полагаться на одну лишь индукцию и изучать эндогенные институты, исследуя их наблюдаемые черты, такие как правила и организации. Ирония состоит в том, что вывод из теории игр, касающийся множественности и подтверждающий тезис о том, что дедукции недостаточно для позитивного анализа эндогенных институтов, также указывает и на недостаточность индукции, основанной на наблюдаемых аспектах институтов. Множество разных институтов может быть связано с одними и теми же наблюдаемыми институциональными элементами.

Традиционные эмпирические методы общественных наук основываются на двух предпосылках: во-первых, на том, что теория может в достаточной мере ограничивать, т.е. *предсказывать* эндогенные исходы для определенного набора экзогенных и наблюдаемых черт ситуации; во-вторых, на том, что достаточно большое число наблюдаемых эндогенных переменных делают значимой классификацию, основанную на наблюдении. Однако эти предпосылки не работают в случае эндогенных институтов.

## 3. НАЧАЛО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Ни дедукции, ни индукции недостаточно для изучения эндогенных институтов. Из этого следует, что их изучение нельзя начать ни с института, ни с игры. Если институт является эндогенным фактором, который мы желаем установить, и не является непосредственно наблюдаемым, он не может выступать в качестве отправной точки анализа. Подобным образом мы не можем начать анализ с формулировки ситуации как игры, поскольку такой шаг заставил бы нас допустить многое из того, что следует эмпирически выделить и аналитически реконструировать. Мы пытаемся понять, как особая игра стала и остается релевантной и какие убеждения и нормы установились в пределах правил данной игры.

Для начала анализа мы используем контекстуальный анализ и дедуктивную теорию. Это позволяет выделить существенные проблемы, касающиеся рассматриваемого места и момента времени, которые заслуживают изучения. Необходимо контекстуальное знание рассматриваемого общества, включая знание его экономических, политических и социальных качеств.

Например, нет смысла спрашивать, какие институты упростили найм агентов в торговле на дальние расстояния, если рассматриваемая экономика ограничивалась вопросами выживания и вообще не предполагала торговли. Точно так же нет смысла изучать то, что именно облегчало обезличенный обмен в небольших городах, где никакой анонимности не было.

В подобных случаях исторический контекст заставляет нас ставить иные вопросы, например: почему не возникло торговли на дальние расстояния, почему не образовались большие поселения? Следовательно, анализ начинается с признания специфики контекста и исторической случайности институтов. Иными словами, необходимо быть знакомым с изучаемым обществом.

Если такое контекстуальное знание имеется, теоретические построения усиливают нашу способность выделять важные проблемы. Например, теории экономического роста подчеркивают значимость институтов, которые мотивируют технологические инновации и превращают сбережения в инвестиции. Культурологический анализ демонстрирует важность институтов, которые мотивируют индивидов считать стремление к прибыли и материальному благосостоянию морально достойным занятием. Теория прав собственности отмечает важность институтов, гарантирующих права собственности, для работы рынков. Экономическая теория транзакционных издержек показывает важность их снижения до уровня, на котором становится возможен обмен. Теории политической экономии подчеркивают значимость институтов, поддерживающих политический порядок, позволяют правителям брать на себя обязательства по защите прав собственности, а также влияют на использование принудительной и регулирующей власти государства.

Использовать теоретические построения для выделения релевантных проблем важно по той причине, что наблюдаемое поведение не всегда напрямую отражает значимость институтов, на которые нам указывает теория. Поведение, порождаемое институтом, может находиться за пределами равновесной траектории и потому быть недоступным для наблюдения. Как отмечается в работе Грейфа и соавторов [Greif et al., 1994], говоря об институтах обеспечения исполнения контрактных обязательств, «эффективность институтов наказания нарушений контрактных обязательств порой лучше оценить так же, как эффективность армий в мирный период, — т.е. по тому, как мало они используются. Следовательно, при изучении исторических данных для определения того, насколько важна была роль купеческих институтов в обеспечении исполнения контрактов, число действительных случаев принуждения к такому исполнению не является значимым индикатором» [Ibid., p. 746].

Императивом является совмещение контекстуального знания и дедуктивного вывода. Например, теория прав собственности подчеркивает важность обеспечения прав собственности для привлечения инвестиций, стимулирования производства и обмена. Однако мы должны рассмотреть контекст, чтобы определить, какие именно права собственности были важны и кто именно угрожал правам собственности

конкретного индивида — центральное правительство, соседнее племя, местная элита, землевладелец, армия или его родственники.

Поэтому следует совместить контекстуальное значение с теорией, чтобы выделить связанные с благосостоянием центральные транзакции и соответствующие им регулярности поведения, такие как найм агентов, создание крупных корпораций, денежный кредит в отсутствие правовой системы, здоровый или нездоровый образ жизни, инвестирование ресурсов в инновационную деятельность. В других случаях мы можем начать анализ с определения некоторых интересных исходов — таких как верховенство закона, экономический рост, социальная стабильность, политический порядок, соблюдение прав собственности или определенное распределение доходов. В этом случае мы ставим такой вопрос: какие регулярности поведения в каких именно транзакциях проявляются в этих интересных исходах или способствуют им? Какие транзакции наиболее важны для достижения таких интересных исходов (например, эффективности, политического порядка, мобилизации ресурсов или равенства)?

Анализ может также начинаться с исследования того, почему «собака не лаяла», — т.е. почему не было того поведения, которое могло бы привести к определенному исходу. Каковы вспомогательные транзакции, которые были связаны или могли бы быть связаны с данной центральной транзакцией? Каковы транзакции, в которые индивиды могли бы вступить, но не вступили, и почему? Мы пытаемся определить, что породило наблюдаемое нами поведение в центральной транзакции или что могло предотвратить порождение поведения, отсутствие которого мы стараемся понять.

Например, в Англии в XII в. агентские отношения, по-видимому, еще не сложились, несмотря на то что торговля на дальние расстояния вполне оформилась. Морской купец Годрик из Норфолка не использовал агентов, хотя и признавал опасности, связанные с заморскими путешествиями. Его биограф эпохи зрелого Средневековья отметил, что в путешествиях «в Шотландию, Британию и обратно», которые были необходимы для ведения торговли, Годрик «подвергался многим опасностям на море» [Coulton, 1918, p. 415–420]. Купцы признавали риск торговли без агентов, однако не выработали технически осуществимого поведения, которое могло бы снизить этот риск. Почему не были сформированы агентские отношения? Какие институты, если дело вообще в них, мешали этим агентским отношениям?

Концентрируясь на центральных транзакциях, поведении и исходах, мы также избегаем функционализма. Анализ начинается не с изучения наблюдаемых качеств института (таких как организации и правила) и попытки объяснить их исходя из функции, которую они предположи-

тельно выполняют. Скорее, анализ начинается с изучения поведения и исходов, которые имели или не имели место, и только затем переходит к изучению институтов, ведущих к этим исходам. Рассмотрение институтов в качестве самоподдерживающихся образований предполагает, что нет нужды упоминать функцию для объяснения преобладания определенного института.

## 4. НА ПУТИ К ГИПОТЕЗЕ: СОЕДИНЕНИЕ ДЕТАЛЕЙ

После определения проблемы, требующей изучения, мы закладываем основы для формирования гипотезы относительного релевантного института путем установления границ анализа, сбора эмпирической информации, исследования исторического контекста и общих теоретических соображений. Цель состоит в том, чтобы разработать гипотезу относительно релевантности одного из нескольких институтов, порождающих поведение, которое мы пытаемся объяснить[66].

При разработке гипотезы мы должны избегать ошибки, заключающейся в предположении, будто создания модели, порождающей наблюдаемое поведение, достаточно для объяснения этого поведения. При изучении купеческих гильдий я мог построить модель, подтверждающую тезис о том, что международные взаимодействия создали основы для института, гарантирующего права собственности. Однако исторический контекст указывает на бессмысленность такого анализа.

В любом институциональном анализе необходимо считать экзогенными многие институциональные (и неинституционализированные) аспекты ситуации: мы не можем изучать каждый рукотворный аспект ситуации в качестве эндогенного в одном и том же анализе, к тому же в этом нет никакой теоретической нужды, что показано в части третьей. Вполне логично в теоретическом отношении и полезно в аналитическом принимать некоторые эндогенные институты за данность при изучении других институтов и сил, делающих первые институты самоподдерживающимися. Решить, какие институты считать экзогенными, а какие — эндогенными, можно на основе выделения интересующей нас центральной транзакции и тех транзакций, которые, как мы предполагаем, связаны с центральной.

Чтобы определить эндогенные и экзогенные институциональные черты и в целом задать границы анализа, мы должны опираться на контекстуальные знания и эмпирический анализ, нацеленный на выделение релевантных транзакций и акторов. Выделение релевантных вспомогательных транзакций — ключевой момент в разработке гипо-

[66] Часто достаточно разработать гипотезу о классе релевантного института, т.е. об общих качествах института, а не о его точном устройстве.

тезы о релевантном институте. Например, в главе III ключевую роль в установлении существования коалиции магрибских торговцев стало играть выделение вспомогательной транзакции в системе распространения информации. В конечном счете, если учесть уровень тогдашней технологии, другие транзакции тоже могли обеспечивать поддержание агентских отношений в транзакции купца и агентов. Транзакция купца и агента могла быть связана с транзакциями между членами семьи, с транзакциями с правовой системой, даже с воображаемыми транзакциями с божественными существами. Ключевым моментом в установлении наличия коалиции магрибских торговцев стало признание того, что на поведение агентов не влияли все эти возможные межтранзакционные связи. Подобным образом в главе IV ключевым является признание в качестве релевантных транзакций между купцами и гильдиями, а не между, скажем, национальными государствами.

После выделения релевантных транзакций и акторов мы можем разграничить институциональные элементы на экзогенные и эндогенные. Экзогенными мы считаем исторически детерминированные институты, которые не контролируются ни одним из индивидов, взаимодействующих в интересующих нас транзакциях. Например, при изучении магрибских торговцев или купеческой гильдии я считал экзогенными такие рукотворные аспекты ситуации, как язык, деньги, товарные рынки, политические образования, а также транспортную систему.

Поскольку нас интересовали те центральные транзакции и связанные с ними институты, которые регулировали агентские отношения и отношения между иностранными торговцами и местными правителями, не было необходимости рассматривать эти рукотворные факторы в качестве эндогенных. Я просто принимаю их как часть контекста, т.е. как экзогенные, исторически детерминированные свойства ситуации.

Точно так же мы можем считать экзогенными некоторые институты, которые эндогенны для всех взаимодействующих индивидов, чье поведение мы изучаем. Такой метод уместен в том случае, когда транзакции, в которых эти институты формируют поведение, «сильно удалены» от интересующих нас транзакций (см. раздел 2 главы VII). Мы фокусируемся на институциональных элементах, которые непосредственно влияют на поведение в центральной и вспомогательных транзакциях, и создаем связь между ними, игнорируя при этом институты, связанные с другими транзакциями. Например, при изучении политических институтов Генуи я принимал за данность институты, регулирующие заключение браков в городе.

Однако мы должны рассматривать в качестве эндогенных институциональные элементы, связывающие центральную транзакцию со вспомогательными и формирующими соответствующее поведение транзак-

циями. В обезличенном обмене, изученном в главе X, центральной была транзакция между торговцами, а вспомогательными — между судами и между каждым из судов и индивидуальными торговцами. Следовательно, в анализе необходимо было рассматривать институциональные элементы, связывающие эти транзакции и формирующие поведение в них. В агентских отношениях магрибцев центральной являлась транзакция между купцом и агентом, а вспомогательными — транзакции между каждым из агентов и его потенциальными будущими купцами, а также связанные с распространением информации среди торговцев.

В процессе определения релевантных транзакций мы используем индуктивный анализ для выделения аспектов ситуации, релевантных для формирования и последующей оценки гипотезы о возможных институтах. Особенно важны организации, правила и убеждения, относящиеся к структуре ситуации.

Так, признание значимости и правовой независимости европейских коммун стало центральном моментом в установлении существования системы коллективной ответственности (см. главу X). Прямые утверждения в первичных (исторических) источниках, интервью, опросы и другие свидетельства могут раскрыть убеждения, стратегии, знания, технологию индивидов, а также величину потенциально значимых параметров, таких как размер сообщества, демография и его благосостояние. При анализе системы коллективной ответственности я использовал договоры и хартии в качестве инструмента, позволяющего установить существование института. Важные подсказки могут быть найдены и в формах поведения. Выявление того, что агентские отношения были многосторонними у магрибцев, но двусторонними у генуэзцев, позволило направить внимание на институты, основанные на многосторонних и двусторонних репутационных механизмах (см. главу IX).

Историческая информация необходима для выработки гипотезы о релевантном институте, поскольку институциональная динамика образует исторический процесс. Из того, что история заключена в прошлых институциональных элементах, а новые институты возникают в контексте существующих, следует, что уточнение контекста может оказаться весьма полезным (см. главу VII). Мы можем использовать историческую информацию для сужения набора гипотез о возможных институтах, поскольку новые институты отражают фундаментальную асимметрию между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативными, технически осуществимыми институтами.

Исторические знания привлекают наше внимание к институциональным элементам, с большей вероятностью дополняющим, координирующим или входящим в состав института, существование которого мы пытаемся установить. Знание о том, что коммуны существовали в Европе до

начала расширения торговли, заставило нас обратить внимание на их возможную роль в институтах, обеспечивающих исполнение контрактных обязательств, которые поддерживали обезличенный обмен. Признание того, что кланы стали важными социальными образованиями в Италии до установления Генуэзской республики, привлекло внимание к институтам, включающим в качестве собственных элементов именно эти кланы.

Дедуктивная теория также играет важную роль в разработке гипотезы о релевантном институте. Теория усиливает нашу способность вырабатывать гипотезы, устанавливая причинно-следственные механизмы, поддерживающие различные институты, проблемы, которые должны преодолеть институты определенного типа (например, основанные на репутации или правовые), чтобы быть эффективными, а также общие условия, при которых тот или иной институт может быть самоподдерживающимся.

Таким образом, общие теоретические положения указывают на данные, которые помогают выделить релевантный институт и даже выбрать определенный институт из ряда альтернатив.

При разработке гипотезы о том, что магрибцев подталкивали к определенному поведению именно репутационные соображения, теория позволила нам заметить важность определения того, считали ли купцы смошенничавшего агента «плохим парнем», который будет продолжать мошенничать и в будущем, или не считали. Общие теоретические положения позволили понять, какие данные необходимы для решения этого вопроса. После того как в теоретическом и эмпирическом анализе удалось уточнить относительную иррелевантность модели «плохого парня» с неполной информацией, теория указала на другие проблемы, которые в этом случае должны были преодолевать институты, основанные на репутации.

Например, она обращала внимание на необходимость смягчить проблему конечных игр и сохранить убедительность передачи информации о фактах мошенничества даже тогда, когда мошенничества не обнаруживаются. (В Приложении В иллюстрируются общие принципы использования дедуктивной теории при разработке гипотезы о релевантных институтах в частном случае институтов, основанных на репутации.)

Все модели поведения приписывают взаимодействующим индивидам определенные предпочтения. При изучении институтов полезно составить представление о предпочтениях релевантных акторов, не допуская при этом ошибочного суждения, согласно которому предпочтение обязательно проявляется в поведении. Предпочтения являются ненаблюдаемыми. Они разнятся в разных исторических эпизодах и часто являются эндогенными для рассматриваемого института. Кроме того, институты вклиниваются между предпочтениями и поведением, усложняя их разграничение на основе наблюдаемого поведения, если не были выделены соответствующие институты. Однако для установления существования институтов вполне может потребоваться знание предпочтений.

Эта проблема пока не имеет успешной эмпирической стратегии своего решения. В общем и целом предпочтения следует устанавливать либо индуктивно (на основе знания более широкого контекста), либо на основе некоторого дедуктивного допущения. В обоих случаях проверка допущения относительно значимых предпочтений — один из этапов процесса проверки всей гипотезы об институте.

При изучении купеческих гильдий я предположил, что ничто не мешало правителям использовать силу принуждения для достижения собственных экономических целей. Исторические данные подтвердили это предположение. При изучении политических институтов Генуи я предположил, что нормы не мешали использовать силу принуждения для достижения политических целей. Затем в анализе было показано, что политические институты одновременно отражали нормы, санкционирующие использование силы, и усиливали эти нормы.

## 5. ГИПОТЕЗА И КОНТЕКСТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ

Гипотеза о релевантном институте состоит из суждения о транзакциях, которые были связанными или несвязанными (и соответственно о релевантных лицах, принимающих решения, и их возможных действиях). Речь шла об институциональных элементах, которые связаны с поведением в этих транзакциях и влияют на него. Говорилось о значимых качествах среды, от которых зависят эти институциональные элементы, а также о причинно-следственных отношениях между экзогенными и эндогенными чертами. Хотя в некоторых случаях мы можем оценить данную гипотезу на основе дедуктивного, индуктивного и контекстуального знания, не прибегая к явным моделям, контекстно-специфичная модель часто оказывается полезной для изложения и оценки гипотезы.

Основание для использования моделей, которые покоятся на разделяемом мной допущении, что индивиды действуют так, как если бы они были рациональными, заключается в том, что институты дают микроосновы, необходимые для принятия решений (см. главу V). Именно потому, что рациональность контекстуальна, индивиды могут действовать рационально, преследуя свои четко определенные цели в границах, заданных институтами. Они отражают, воплощают и структурируют ту сферу, которая осознается людьми, принимающими решения, и в которой у них есть четко определенные цели.

Когда для оформления гипотезы используется теория игр, мы излагаем эту гипотезу, задавая правила игры (участников, их действия и информацию, а также отношения между действиями и результатами), убеждения, которые формируются благодаря этим правилам, и различные причинно-следственные связи. Например, гипотеза об институте

надзора над соблюдением контрактных обязательств должна определять, какое вознаграждение предполагает желательное поведение; какие санкции должны применяться, чтобы предотвратить нежелательное поведение; кто должен применять санкции; как эти ответственные за применение санкций лица узнают, когда их применять, или решают, какие именно санкции применять; почему они не уклоняются от этой обязанности и почему нарушители не пускаются в бега, чтобы избежать санкций. В любом случае модель признает, что игра, релевантная для взаимодействующих акторов и их поведения в ней, зависит от того, какие транзакции находились во взаимосвязи, как и с каким результатом.

Модель должна быть как можно более простой. Она должна учитывать экзогенные качества ситуации и позволять исследователю изучить причины и следствия эндогенных черт, постулируемых гипотезой. Отдельные элементы модели должны, насколько это возможно, основываться на эмпирических данных и не включать ненаблюдаемые черты ситуации (если только их релевантность не может быть оценена эмпирически — этот вопрос мы обсуждаем далее)[67]. Спецификация, основанная на наблюдаемых чертах, служит двум целям.

Во-первых, она ограничивает множество возможных моделей, снижая вероятность порождения такой, которая не имеет ничего общего с релевантным институтом, хотя и может объяснить его релевантные эндогенные черты.

Во-вторых, отбор допущений на основании эмпирических данных ограничивает возможность (или соблазн) объяснить наблюдаемые феномены допущениями *ad hoc*, относящимися к ненаблюдаемым чертам ситуации.

Например, я мог бы решить, что доверие между магрибскими торговцами основывалось на их религиозности, близких связях в сообществе или ненаблюдаемых чертах личности — скажем, честности[68]. Каждый из этих факторов мог играть роль в действии коалиции магрибских торговцев, однако контекстно-специфичный анализ подтверждает центральное значение репутационного механизма, основанного на экономических санкциях.

Иными словами, задача состоит в том, чтобы использовать модель для оценки гипотезы. Несложно предложить игру с поведением, которое мы хотим объяснить как равновесный исход. Но мы не заинтересованы в моделировании *ad hoc*, мы хотим *установить действительное существование* релевантных институтов, а не *постулировать* то, что релевантным был один из технически возможных институтов.

[67] Тем самым мы выполняем принцип бритвы Оккама, требующий максимальной простоты гипотез и такого отбора из числа альтернативных гипотез с одной и той же предсказательной силой, который строился бы на минимальном числе допущений, принимаемых гипотезами.

[68] В современном контексте мы иногда можем оценить подобные ненаблюдаемые качества, используя опросы и эксперименты.

Соответственно контекстуальная модель выстраивается в целях оценки гипотезы о формировании определенного института. Там, где это возможно, анализ должен пытаться опровергать важность других институтов, релевантность которых также представляется доказуемой. Однако попытки теоретически определить множество всех возможных институтов могут отвлечь внимание на нерелевантные альтернативы, учитывая информацию об изучаемых индивидах и то, как были отобраны эти институты. Следовательно, модель используется главным образом для расшифровки гипотезы о релевантности какого-либо определенного института, а не для доказательства того, что все остальные осуществимые институты были нерелевантны.

Прежде чем рассказывать о пользе контекстуальных моделей, я должен был отметить ограничения моделирования как инструмента оценки гипотезы[69]. Необходимость сохранять аналитическую прозрачность и лежащий в основе модели математический аппарат ограничивают формы гипотез, которые могут быть выражены и проанализированы при помощи явной модели. Теоретико-игровые модели, особенно модели динамических игр с большими массивами действий, легко могут стать слишком сложными. Конечно, правильная гипотеза предпочтительнее элегантной, но нерелевантной модели. В некоторых случаях нам лучше всего использовать модель, учитывающую лишь некоторые аспекты гипотезы, которую мы хотим оценить. В других случаях эта проблема может быть снята за счет последовательного выполнения анализа. Например, при изучении организаций иногда проще сначала рассматривать организацию в качестве элемента, экзогенного изучаемому институту, и только потом расширить анализ, включив в него эту организацию как нечто эндогенное.

## 6. ОЦЕНКА ГИПОТЕЗЫ В ИНТЕРАКТИВНОМ, КОНТЕКСТУАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ

После того как гипотеза относительно релевантного института сформулирована и представлена при помощи контекстуальной модели, она оценивается в ходе интерактивного анализа. Модель (и контекстуальная гипотеза, отражаемая в ней) оценивается на основе данных, причем данные используются для отвержения, принятия или изменения гипотезы. В таком интерактивном анализе следует избегать тавтологии, когда модель подгоняется к данным. Задача состоит в том, чтобы подвергнуть гипотезу и отражающую ее модель эмпирической проверке. Такую задачу можно решать несколькими взаимодополняющими способами.

Модель и ее анализ дают развернутый тезис о тех аспектах ситуации, которые, по мнению исследователя, важны или не важны — т.е. тезис, который затем может быть сопоставлен с данными и альтернативными тезисами.

[69] Обсуждение достоинств и недостатков моделирования в эмпирических исследованиях см. в: [Krep, 1990a; Scharpf, 1997; Bates et al., 1998; Powell, 1999].

Чтобы оценить гипотезу и обогатить наше понимание института, мы используем модель по-разному. Подвергнуть модель теоретико-игровому равновесному анализу — значит ограничить множество допустимых институтов (ограничивая возможные убеждения, как обсуждалось в главе V). Равновесный анализ подвергает гипотезу испытанию логикой. Если не существует равновесия, формирующего поведение, которое мы пытаемся объяснить, возможно, что неверно утверждение, будто индивиды ведут себя так, как определено логикой теории игр. Или же модель может быть неправильно задана (в ней могут быть пропущены важные аспекты ситуации). В этом случае она должна быть пересмотрена. Например, я признал значимость угрозы генуэзским политическим институтам со стороны Фридриха Барбароссы только после того, как модель, игнорирующая этот фактор, не смогла объяснить закономерности генуэзской политической и экономической истории.

Дополнительно проверить допустимость гипотезы можно, изучив, насколько сложность или иные атрибуты равновесия делают ее малообоснованной в свете наших знаний о действующих лицах и ситуации. Например, если убеждения, связанные с равновесием очень сложны, обоснованно ли предположение, будто они действовали в определенный исторический период? Насколько обоснованно модель приближается к ситуации, в которой акторы играют по отношению к одному правилу, а не правилам игры? Работает ли анализ, особенно в отношении тех аспектов ситуации, которые не отражены в исторических источниках? Обоснован ли он в свете эффектов координации и включения, присущих элементам, унаследованным из прошлого? Соответствует ли он существующим институтам и относящемуся к ним институциональному комплексу?

Если существует равновесие, соответствующее поведению, которое мы стремимся объяснить, оно позволяет обнаружить интернализированные убеждения, нормы, связанные с ним убеждения на равновесной траектории и вне ее. В таком случае мы можем обратиться к данным, чтобы оценить, какие именно из возможных равновесных убеждений (или, более точно, типов убеждений) преобладали[70]. Весьма вероятно, что убеждения, которых придерживались взаимодействующие индивиды, отражаются в частной переписке, в дневниках, анкетах, публичной корреспонденции и спорах. Такие *прямые свидетельства* сыграли главную роль в изучении магрибских торговцев, купеческой гильдии и системы ответственности сообщества.

Не менее важны *косвенные свидетельства*: подтверждения качественных и количественных прогнозов, выдвинутых при условии, что

[70] Часто полезно сгруппировать убеждения по их качественной природе (выделив, например, те, что требуют конечного наказания), а не по их деталям (например, сроку наказания).

верна гипотеза, зафиксированная в игре и соответствующем равновесии. Делая прогнозы, т.е. выявляя причинно-следственные связи между экзогенными и эндогенными, наблюдаемыми и ненаблюдаемыми чертами ситуации, модель позволяет нам продолжить оценку гипотезы, проверяя, не окажется ли она несостоятельной при объяснении исторических данных и соответственно не будет ли она фальсифицирована.

Оценивая, следует ли отбросить гипотезу на основе сравнения реальности и предсказаний, мы используем те же посылки, что и в эконометрическом анализе. В нем мы отвергаем гипотезу, проверяя прогнозы, сделанные при допущении, что она верна. Хорошо, если нам не удается опровергнуть ее; но это не значит, что мы должны принять ее или что любая иная гипотеза будет отвергнута. Здесь же гипотеза также оценивается путем изучения выдвинутых с ее помощью предсказаний. Следовательно, эконометрический анализ и качественная, основанная на конкретных случаях и на предсказаниях оценка совместимы друг с другом. Из этой совместимости следует, что эконометрический анализ является составной частью метода, который мы здесь отстаиваем и используем для статистической проверки различных прогнозов.

В некоторых случаях действительно лучше всего специфицировать редуцированную эконометрическую модель, позволяющую зафиксировать нашу гипотезу, и статистически оценить ее следствия[71].

Однако качественная, основанная на конкретных случаях и прогнозах оценка гипотезы отличается от статистической оценки по двум параметрам. Во-первых, она проводится без использования интервала доверия. Во-вторых, эконометрический анализ используется только для оценки того, следует ли отвергнуть теоретически выведенную гипотезу. Принятый здесь метод интерактивного, контекстуального анализа использует данные как для *разработки*, так и для оценки релевантной гипотезы. Такой метод необходим, чтобы избежать ошибки теоретизирования *ad hoc*.

При оценке прогнозов следует проявлять осторожность и не приписывать взаимодействующим индивидам тех знаний, которых у них, возможно, нет. Например, в главе IX в теоретическом анализе предполагалось, что выбор контрактных форм магрибскими и генуэзскими купцами должен быть функцией культурных убеждений и что каждая группа должна поэтому выбрать особые формы. Первым шагом в оценке исторической релевантности этого прогноза было выявление того, что

[71] Оказаки [Okazaki, 2005] выдвигает гипотезу о том, что в Японии XVIII–XIX вв. создание купеческой коалиции (Kabu Nakama) было организационным проявлением основанного на репутации института контроля исполнения контрактных обязательств. Чтобы оценить эту гипотезу, он выражает ее в виде эконометрической модели в редуцированной форме, которая затем оценивается при помощи данных из тех периодов, когда коалиция существовала и когда для ее действия не было политических преград.

обе группы действительно были знакомы со всеми релевантными формами хозяйственных объединений. После подтверждения этого факта я сравнил прогноз, выведенный из модели, с историческими данными.

Прогнозы можно делать и при помощи равновесного анализа, контрфактического анализа и сравнительной статики. Равновесный анализ делает прогнозы, указывая на наблюдаемые следствия, связанные с различными точками равновесия. Некоторые из этих прогнозов вполне однозначны. Например, модель купеческой гильдии предсказывала, что расширение торговли последует за созданием гильдий как организаций в определенном регионе. Другие предсказания могут быть более сложными, часто их трудно получить без формальной модели. Предсказание того, что именно коллективное наказание заморских агентов, а не индивидуальное наказание склоняет к использованию особых контрактных форм и горизонтальной социальной сети, нуждалось в модели, которая отображала бы соответствующую причинно-следственную связь.

Особенно полезное качество теории игр заключается в том, что она делает равновесные предсказания, основанные на убеждениях вне равновесной траектории, т.е. на убеждениях о поведении в ситуациях, которые фактически не имеют места при преобладающих убеждениях. Аналитическая сила прогнозов, основанных на убеждениях вне равновесной траектории, продемонстрирована в главе IX, где я исследовал институциональные ответвления различных культурных убеждений магрибцев и генуэзцев.

Теоретико-игровая модель упрощает контрфактический анализ убеждений вне равновесной траектории. Выявляя наблюдаемые следствия различных убеждений вне равновесной траектории, модель делает опровергаемые предсказания. Подобный контрфактический анализ был необходим при изучении политических институтов Генуи. В этом случае важно было понять, что отражал межклановый мир — взаимное сдерживание или же спокойные добрососедские отношения.

Также контрфактический анализ может использоваться для оценки гипотезы иным образом. Самоподдерживаемость институтов часто зависит от ненаблюдаемых качеств ситуации, а институты обнаруживают недетерминированность в том смысле, что в данной среде может существовать более одного института. Явно заданная модель определяет отношения между экзогенными параметрами и различными эндогенными переменными, а также отношения между наблюдаемыми и ненаблюдаемыми переменными. Это упрощает контрфактический анализ. Мы можем изучить наблюдаемые следствия изменения той или иной наблюдаемой или ненаблюдаемого свойства ситуации. Свидетельства агентских отношений среди магрибских торговцев говорили не в пользу значимости неполноты сведений о честности агентов. Вопрос был решен за счет изучения наблюдаемых следствий модели с такими неполными сведениями и без них.

Анализ сравнительной статики изучает изменение в равновесном уровне эндогенных (равновесных) переменных вслед за предельным изменением значения определенного параметра, экзогенной переменной. При изучении отношений между размером города, распределением богатства и стимулами к принятию системы коллективной ответственности я выполнил анализ сравнительной статики. В теоретико-игровых моделях подобный анализ должен проводиться с осторожностью, поскольку в этих моделях обычно нет единственного равновесия. Анализ сравнительной статики может привести к ошибке, поскольку равновесие само может измениться при изменении значения параметра. Тем не менее анализ сравнительной статики может проводиться одним из двух способов.

Первый способ подходит, когда есть достаточные основания утверждать, что одно и то же равновесие будет сохраняться и до, и после предельного изменения значения параметра. Такое утверждение обычно работает по причине институциональной устойчивости, которую мы обсуждали в главе VI. Индивиды опираются на знание о прошлых институтах, когда оценивают поведение в незначительно различных средах. В таком случае маловероятно, что предельные изменения значения параметра приведут к изменению равновесия[72].

Изучая систему коллективной ответственности, я провел анализ сравнительной статики, исследуя последствия увеличения размера и разнородности сообщества для института. При изучении купеческой гильдии был проведен такой анализ, чтобы исследовать перекрестные изменения. Я отметил, что если дано определенное существующее равновесие, предельные торговцы, т.е. торговцы из относительно небольших городов, с большей вероятностью будут становиться жертвами мошенников.

Второй способ проведения анализа сравнительной статики — это изучение изменений во множестве равновесий (множестве всех возможных равновесий). Такой анализ я провел, когда изучал политические институты Генуи, показав, что при системе консулата, как только число зарубежных коммерческих привилегий и богатство города увеличивается, равновесия со взаимным сдерживанием не будет[73].

Организации — это институциональные элементы, которые изменяют множество равновесий. Мы можем оценить гипотезу о последствиях определенной организации, сравнив соответствующие множества равновесий при наличии этой организации и в ее отсутствие. При изучении влияния организаций на исходы, осуществляемого за счет выстраи-

[72] Однако исключения из этого правила сложно определить *ex ante*, поскольку, например, определенную роль может играть лидерство (см. главу VII).

[73] Монотонная сравнительная статика, изучающая изменение в множестве равновесий, обусловленное изменением в экзогенных параметрах, — это метод, полезный для такого анализа [Milgrom, Shannon, 1994], хотя его применение и не всегда обязательно.

вания межтранзакционных связей, мы изменяем релевантные правила игры. Сначала изучаем базовую игру, в которой зафиксирована суть центральной транзакции и игнорируется организация, чье влияние мы хотим исследовать. Затем изучаем расширенную игру, в которую вводится организация как институциональный элемент. Организации моделируются в качестве новых игроков (т.е. самих организаций), через изменения информации, доступной игрокам, или через изменения выигрышей, связанных с определенными действиями [Greif, 1994a, p. 915–916]. Затем мы можем повторить анализ и рассмотреть изменения во множестве самовыполняющихся правил, убеждений и исходов[74].

Такой анализ был неявно проведен в главе III и в явном виде — в главе IV. Коалиция магрибских торговцев изменила правила исходной игры, регулирующей транзакцию между купцами и их потенциальными агентами. Обеспечивая информацией, группа магрибских торговцев связывала транзакцию между каждым купцом и агентом с будущими транзакциями между этим агентом и всеми остальными купцами — членами коалиции. Организации гильдий изменяли правила игры между правителем и каждым иностранным купцом. Организация купеческой гильдии связывала транзакцию между правителем и каждым купцом с транзакцией между всеми купцами и правителем, а также между купцами и их коммунальными властями.

С точки зрения любого индивида в исходной игре, эти организации (состоящие из правил, убеждений и норм, неподконтрольных индивиду) являются экзогенными. Иногда, как в анализе купеческой гильдии, возможно оценить гипотезу, продолжая рассматривать организацию и ее поведение в качестве экзогенного элемента.

Однако для оценки гипотезы часто требуется изучение мотивации членов организации, особенно потому, что хотя организации и могут изменить множество возможных самоподдерживающихся убеждений в центральной транзакции, базовая структура повторяемых, стратегических взаимодействий (и соответственно множество возможных равновесий) не изменилась.

Введение полицейской силы может привести к законопослушному поведению или к коррупции. Наличие правовой системы, способной применять свои решения, не обязательно ведет к верховенству закона. Чтобы существовало верховенство закона, соответствующие убеждения должны

[74] Здесь также могут применяться многие из технических способов анализа связей между играми (см.: [Bernheim, Whinston, 1990; Aoki, 2001]). В таких анализах исследуются ситуации, в которых переменная выбора игрока связывает одну игру с другой. Связывая игры подобным образом, множество равновесий одной игры может быть расширено. В таком случае организации, хотя они и являются экзогенными для каждого из взаимодействующих игроков, влияют (ограничивают или расширяют) на множество равновесий в центральном (исходном) взаимодействии.

влиять на поведение индивидов, которые являются членами релевантных организаций, таких как суд и полиция. Организация приводит к определенному поведению только в том случае, когда она дополняется соответствующими убеждениями и нормами; при изучении организаций как составных частей институтов следует учитывать этот момент.

Следовательно, для оценки гипотезы о влиянии организации часто необходимо изучение того, могла ли организация и задаваемое ею поведение быть равновесием. Необходимость такого исследования обнаружилась в ходе изучения того, почему магрибские купцы и агенты сохраняли связи с магрибским сообществом и почему торговцы имели мотив передавать информацию и участвовать в коллективном наказании. В анализе в качестве эндогенного элемента рассматривалось то, что мотивировало магрибцев сохранять связи со своей группой, и то, что позволяло им и мотивировало их предпринимать действия, обеспечивающие эффективность многостороннего репутационного механизма. В целом гипотеза об институциональных элементах, которые формируют поведение через организацию и членство в ней, должна оцениваться так же, как мы оцениваем гипотезу об институте вообще.

Чем больше качественных и количественных прогнозов подтверждают определенную гипотезу, тем больше ей можно доверять. То, что модель предсказывает наблюдение, которое лежит в основе анализа (например, честность, мир или безличный обмен агентов), наделяет гипотезу, зафиксированную в модели, лишь весьма ограниченной эмпирической достоверностью. Важно выработать различные фальсифицируемые предсказания.

Я оценил гипотезу о системе коллективной ответственности на основе предсказаний о наблюдаемых свойствах — отношение между размерами сообщества и участием в системе кредитования между сообществами, поведением кредиторов, юридической властью над купцами, находящимися за границей, а также отношение между ожидаемой ценностью будущей торговли и действиями, предпринимаемыми после обвинения в нарушении обязательств. Чем больше прогнозов анализ способен объяснить, тем больше ему можно доверять. Однако нам всегда следует иметь больше доверия к выводам, опровергающим, а не подтверждающим гипотезы.

Независимо от того, используем мы или нет явно сформулированную, контекстуальную модель для оценки гипотезы, признание, что институциональная динамика является историческим процессом, и знание общих принципов этого процесса позволяют нам получить важные методы оценки гипотезы о релевантности какого-то определенного института.

Институты отражают знания, предполагаемые прошлыми институтами, фундаментальную асимметрию между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и альтернативными элементами, влияние существующих институтов на масштаб этой асимметрии, институциональную подгонку, а также институциональную взаимосвязь.

Поскольку сегодняшние институты являются функцией прошлых, для оценки гипотезы о них необходима историческая информация. Утверждая, что определенный институт в определенный период формировал некое поведение, мы выходим за пределы простого указания на его функцию и на факторы, сделавшие его равновесием.

Гипотеза о релевантности данного института получает подкрепление благодаря определению исторических корней его институциональных элементов и информации о его осуществимости, деталях и следствиях. Рассматривая историческое происхождение института, мы ставим следующие вопросы: можно ли определить историческое происхождение институционального элемента, центрального для данного института; как было получено знание, поддерживающее институт; были ли прошлые институты таковы, что предполагаемое ими знание могло привести к постулированному институту; были ли институциональные элементы, центральные для постулированных институтов, унаследованы из прошлого?

Признание культурных убеждений магрибцев и тот факт, что исходно они были группой иммигрантов, подтверждают тезис о практике коллективного наказания, использовавшейся ими. То наблюдение, что городское население Европы сосредоточивалось в самоуправляющихся коммунах, где идентичность каждого из членов была известна, подтверждает релевантность системы ответственности сообщества. Гипотеза о природе системы подестата была подкреплена идентификацией исторических процессов, которые ведут к знаниям о последствиях.

Гипотеза также подкрепляется изучением вероятности процесса, который в данном историческом контексте приводит к появлению института. Здесь полезно различать пять вопросов.

*Первый* — это мотивация и способность устанавливать институт (если он создавался намеренно). Служит ли институт интересам тех, кто обладает способностью и властью влиять на институциональный выбор? Если учитывать существующие институты, что мотивировало их и позволяло им реализовать этот институт или изменить существующие так, чтобы сформировать его? Гипотеза о системе коллективной ответственности подкрепляется наблюдением, что она использовала суды коммун, которые контролировались теми же купцами, которые пользовались этой системой. Они имели мотив и были способны установить такую систему. Чтобы зафиксировать детали этого исторического процесса, мы можем использовать игры в развернутой форме. Кто принимает решения в каждый момент времени, что было им известно и какие у них были варианты действий?

*Второй вопрос* относится к непреднамеренным процессам, которые могли привести к возникновению постулируемого института. Можем ли мы определить вероятный эволюционный процесс, благодаря которому мог возникнуть рассматриваемый институт в контексте данной институциональной среды и институциональных элементов, унаследо-

ванных из прошлого? На этом этапе мы можем использовать эволюционные модели и модели обучения в играх, учитывая при этом влияние существующих институтов[75]. Знание о том, что такие модели можно построить в данном конкретном случае, подтверждает гипотезу. Гипотеза относительно коалиции магрибских торговцев подтверждается тем наблюдением, что легко выстроить модель обучения, которая приводит к поведению, зафиксированному в модели повторяющейся игры, использованной для их изучения. Это наблюдение подкрепляет принимаемую формулировку повторяющейся игры и весь анализ в целом.

*Третий вопрос* касается фундаментальной асимметрии и контекстуальной подгонки. Отражают ли институциональные элементы в новых институтах институциональную асимметрию? Можем ли мы связать гипотетический институт с эффектами среды, координации и включения предшествующих институтов? Гипотеза, относящаяся к системе коллективной ответственности, была подкреплена тем фактом, что она совмещалась со средой, в которой у государства не было эффективных средств добиться выполнения контрактов. Гипотеза также согласуется с координацией, обеспечиваемой коммунальными организациями, включая суды этих коммун. То, что институт отражает эффекты среды, координации и включения, создаваемые институциональными элементами, унаследованными из прошлого, подтверждает гипотезу о том, что этот институт был релевантным.

*Четвертый вопрос* относится к институциональной взаимосвязанности. Учитывая влияние существующих институциональных комплексов, насколько вероятно возникновение постулируемого института? Дополняет ли новый институт уже существующие? Вели ли существующие институциональные комплексы к возникновению института подобной формы? Как существующие институты и обусловленные ими транзакционные издержки влияли на возможность достижения или построения постулируемого института? Гипотеза относительно системы коллективной ответственности была подкреплена ее совместимостью с существующим институциональным комплексом. Как и сама система коммун, она была основана на рукотворном законе, самоуправлении, явной координации и использовании юридических властей коммун.

*Пятый вопрос* относится к процессу институционального упадка и институциональных ответвлений. Утверждение о том, что какой-либо определенный институт преобладал в прошлом, подтверждается путем установления экзогенных и эндогенных процессов, ведущих к институциональному упадку. Также оно подтверждается открытием, что последующие институты отражают эффекты подгонки, координации и включения, создаваемые компонентами предыдущих институтов.

В данном обсуждении пока неявно предполагались равновесные, контрфактические предсказания и предсказания сравнительной статики,

[75] Как сделано, например, в работе [Gintis, 2000, sec. 11.8].

относящиеся к изучаемым проблемам. Оценка таких прогнозов на основе случаев, находящихся за пределами выборки, дополнительно подтверждает правильность анализа и его общий характер. Мой анализ системы коллективной ответственности первоначально был сосредоточен на Англии; предсказания по Италии были за пределами выборки. Анализ предполагал, что этот институт мог утвердиться и в других регионах Европы с относительно большими коммунами, но не мог утвердиться там, где ситуация была иной. Также он не мог занять господствующего положения в мусульманском мире, несмотря на большие городские сообщества, по причине религиозного неприятия коллективной ответственности. Исторические источники подтверждают эти прогнозы.

Подобным образом анализ магрибцев указывает, что многостороннее наказание с большей вероятностью будет существовать в относительно небольших и закрытых сообществах с внутренними потоками информации, и это предсказание подтверждается многими исследованиями [Clay, 1997].

Однако при оценке предсказаний за пределами выборки важно помнить о специфике контекста анализа. Внутренняя недетерминированность институтов означает, что не бывает однозначного отражения экзогенных черт ситуации в эндогенных. В ситуациях с тождественными экзогенными качествами могут быть различные институты. Нам необходимо рассмотреть совместимость и различие актуальных и исторических контекстов, чтобы оценить уместность сопоставления различных случаев.

Структура предлагаемого здесь метода такова, что он упрощает сравнительный анализ институтов и обществ разных времен, а это повышает нашу способность выделять институт в данном историческом эпизоде.

Фокус на центральной и вспомогательной транзакциях позволяет рассмотреть, какие дополнительные транзакции были связаны с одной центральной транзакцией в различных эпизодах. Изучение контекста также упрощает сравнительный анализ, позволяя обнаружить исторические контексты, достаточно похожие, чтобы изучение институциональных основ различных исходов было конструктивным. Эти качества нашего метода позволяют нам сравнивать, например, институты, которые регулировали агентские отношения у магрибцев и у генуэзцев (см. главу IX), или же политические институты Генуи и Венеции (см. главу VI).

Таким образом, гипотеза подтверждается в той мере, в какой связанный с ней контекстно-специфичный анализ:

— основывается на наиболее простых предпосылках, которые могут быть подтверждены историческими данными;
— указывает на существование равновесия, которое фиксирует суть гипотезы, особенно в отношении ее ненаблюдаемых элементов таких как убеждения;
— работает при различных спецификациях, особенно относящихся к тем аспектам ситуации, которые не отражены в достаточной мере в исторических данных;

— указывает, что ожидания и поведение, связанные с равновесием, не являются в данном историческом эпизоде нерациональным комплексом и/или что они могли возникнуть в ходе эмпирически вероятного эволюционного процесса или процесса обучения;
— подтверждается прямыми свидетельствами;
— подтверждается косвенными свидетельствами, т.е. предсказаниями, которые могут быть фальсифицированы, либо данными, относящимися к рассматриваемому историческому эпизоду, либо через сравнительное изучение разных исторических времен и разных локусов;
— отражает влияние прошлых институциональных элементов и институциональной доработки;
— выявляет факторы и процессы, которые могли привести к гипотетическому институту в данном контексте;
— объясняет последующий упадок института (если таковой наблюдался) и открывает воздействие института на последующие институты;
— подтверждается сравнительным анализом и анализом за пределами выборки.

Чем бóльшим количеством способов мы можем подтвердить гипотезу, тем больше у нас оснований считать ее правильной. Поскольку различные гипотезы могут подтверждаться различными данными, разные аналитические выкладки в какой-то мере могут ранжироваться. Вполне может оказаться так, что мы не сможем отвергнуть две гипотезы. В подобных случаях мы узнаем об ограничениях наших возможных знаний.

## 7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

Интерактивное использование контекстуальных знаний, дедукции, индукции, контекстуального моделирования и эмпирических данных вместе со сравнительным и контрфактическим анализом — это отличительное качество эмпирического метода, предложенного в данной главе. Дедукция и индукция дополняют друг друга, а сами дополняются контекстуальным анализом. Теория выделяет вопросы, которые следует изучить, а также общие соображения и данные, которые следует проверить; знания об историческом и актуальном контекстах используются для выработки гипотезы относительно релевантного института (т.е. относительно того, какие транзакции были связаны, какими именно институциональными элементами они связывались, каким образом и почему). При этом гипотеза оценивается, уточняется и часто опровергается благодаря интерактивному использованию контекстуальной модели и данных.

Таким образом, этот эмпирический метод признает зависимость от контекста и историческую случайность институционального анализа, пользуясь ими как преимуществом.

# ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

# XII. *Институты, история, развитие*

В этой главе анализируются четыре центральных для этой книги вопроса. Два из них носят методологический характер: природа институтов; аналитический и эмпирический методы их изучения. Два других — содержательный: предположения, возникшие в ходе сравнительного институционального анализа институтов в европейском и мусульманском мире; политические импликации предлагаемого в данной книге взгляда на институты.

Институты — это движущая сила истории, потому что, как я утверждаю в разделе 1, они образуют ядро структуры, влияющей на поведение,— включая то, которое ведет к появлению новых институтов. Их взаимозависимое воздействие и взаимосвязь с социальными и культурными факторами подразумевают, что мы не можем изучать их как отражение только средовых факторов или интересов различных агентов.

Хотя институты не случайны и все институты, порождающие одно и то же поведение, реагируют на одни и те же силы, их особенности и следствия этими силами не детерминируются. Сравнительно-исторический институциональный анализ, обзор центральных аспектов которого приведен в разделе 2, усиливает нашу способность понимать и изучать институты с учетом требования более широкой перспективы.

В разделе 3 я остановлюсь на гипотезах из сравнительно-исторического анализа институтов в европейском и мусульманском мире в период торговой экспансии зрелого Средневековья. Там подчеркивается, что многие элементы и особенности современных западных институтов, увеличивающих благосостояние, в период зрелого Средневековья уже имели место или были в процессе зарождения: индивидуализм, рукотворный формальный закон, корпоративизм, самоуправление и правила, отражающие институционализированный процесс, при котором те, кто им подчиняется, имеют голос и влияние.

Институты действительно могут быть двигателем истории. В той мере, в которой Запад обязан своим подъемом институтам, на которые он опирался, корни этого явления лежат в эпохе зрелого Средневековья.

В разделе 4 изучаются следствия выдвинутого здесь подхода на проблемы развития, с которыми по-прежнему сталкиваются многие страны. Социально благотворная политика, нацеленная на благотворное изменение институтов, должна учитывать контекст, признавать, что

институциональная динамика представляет собой исторический процесс, и принимать во внимание значение институциональных элементов, унаследованных из прошлого. Политика должна опираться на эти три столпа, чтобы создавать институты, совместимые с контекстом, и направлять институциональную динамику в сторону лучшего институционального равновесия.

## 1. ИНСТИТУТЫ И ЧЕРНЫЕ ЯЩИКИ: ХОРОШИЙ, ПЛОХОЙ И КОЕ-КАКОЙ

Независимо от того, плохих или хороших результатов достигают институты, их нельзя изучать независимо от общества в целом, неотъемлемой частью которого они являются. Компоненты институтов отражают и образуют культурный и социальный мир, который члены общества разделяют и интернализируют.

Институты формируются социальным и культурным наследием общества; содержат нормы и интернализированные и поведенческие убеждения. В свою очередь, эти нормы и убеждения отражают когнитивные модели, знание и координацию, которые генерировались на протяжении исторического процесса интеракций, социализации, обучения, экспериментирования и лидерства. Институты также определяют социальные позиции и проявляют себя в формальных и неформальных организациях — таких как сообщества, этнические группы, школы, фирмы, политическое лобби и органы коллективного принятия решений.

Институционализированные правила, передающиеся культурным, социальным и формальным образом, выражают и усиливают процессы формирования норм и убеждений, при этом отражая нормы и убеждения, касающиеся окружающего мира, наших интересов, легитимности и атрибутов человека.

Институты не просто воздействуют на поведение и исходы (включая политику) в данный момент времени. Они также являются двигателем истории, поскольку определяют перемены и влияют на особенности новых институтов. Институты оказывают влияние на время и природу институциональных изменений и на особенности новых институтов. Они накладывают ограничения, обеспечивают возможности для целенаправленных институциональных изменений, а также запускают процессы непреднамеренного изменения.

Более того, поскольку институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются особенностями обществ и индивидов, заключенная в этих элементах история влияет на выбор между альтернативными институтами в новых, еще не институционализированных ситуациях.

Существующие институты влияют на то, как могут осуществляться институциональные изменения; как и какие интересы можно пресле-

довать, изменяя институты. Институты определяют, легко или сложно приспособить их к выполнению определенной функции, такой как эффективность или благосостояние отдельной группы. Институционализированные правила, убеждения, нормы и связанные с ними организации влияют на мотивацию и способность различных интересов и функций воздействовать на институциональное развитие. Институты Генуи, Венеции и Пизы имеют разную историю не из-за разных функциональных потребностей или интересов, а из-за разного институционального наследия[1]. Коалиция магрибских торговцев и двусторонние институты обеспечения выполнения контрактов в Генуе были двумя разными институциональными реакциями на одну и ту же потребность.

Институты, обслуживающие одни и те же потребности, не случайны. Они отражают одни и те же силы и расчеты. Однако разные институты влекут за собой разную динамику. Механизм институционального изменения является производной от возможностей, ограничений и процессов, подразумеваемых преобладающими институтами. Установившиеся когда-то в качестве равновесия институты не обязательно обладают встроенными механизмами для того, чтобы отвечать на меняющиеся обстоятельства — как, например, в случае с коалицией магрибских торговцев.

Институты не обязательно вызывают благотворные институциональные изменения. Действительно, институт может оставаться самоподдерживающимся, даже если порождаемое им поведение больше не способствует росту эффективности. Мы только что видели это на примере политических институтов Генуи. Сходным образом институт может себя подрывать, даже если лучшая альтернатива отсутствует, как это происходило с системой ответственности сообществ в различных частях Европы.

Наконец, функция института может измениться, даже если не меняется его форма. Купеческая гильдия, которая первоначально была увеличивающим благосостояние институтом, защищающим права собственности, позже использовала свои возможности, чтобы снижать благосостояние, препятствуя конкуренции.

Следовательно, независимо от того, является ли рассматриваемое сообщество нацией, этнической группой или деловым предприяти-

[1] Учреждение коммуны в Генуе отражало интересы, но институциональные основы Генуи опирались (и испытывали его влияние) на наследие, состоявшее из определенных общих убеждений, норм и социальных структур, которые не позволяли этим кланам довести благосостояние своих членов до максимально возможного при тогдашних технологиях уровня. Сопротивление отмене рабства в мусульманском мире схожим образом отражает интернализированные убеждения и иллюстрирует влияние институциональных комплексов на направление изменений.

ем, независимо от того, плохо или хорошо рассматриваемый институт формирует конкретное поведение, его анализ будет запутанным. Нам придется оставить уютную площадку традиционного экономического исследования, на которой экономика рассматривается изолированно от более широкого общества и его истории. В целом неверно предполагать, что общественные институты определяются только средовыми факторами, заставляющими их выполнять конкретную функцию или служить интересам индивидов, и никак не ограничены институциональным наследием. Понимание влияния, происхождения и сохранения определенных институциональных траекторий требует признания динамического взаимодействия между институтами, интересами и природой институциональной динамики как исторического процесса.

Комплексная природа институтов предполагает, что поверхностное изучение, скорее всего, вводит в заблуждение. Даже при внешне идентичных организациях, правилах и исходах институты могут различаться, например, связанными с ними убеждениями. Генуя и Пиза имели внешне одинаковую систему подестата, и при этом у них были совершенно разные институты. В Генуе подестат обеспечивал баланс власти, а в Пизе он представлял собой доминирование одной группы над другой.

Чтобы рынки работали, должны быть обеспечены права собственности, но нам необходимо знать контекст, чтобы выявить потенциальных хищников. Например, ими могут оказаться правительство, местные элиты или бюрократия, полиция, армия, соседи или даже родственники. Необходим контекстуальный анализ, выходящий за рамки изучения институтов как правил.

Действительно, оказалось, что обращения к различным правилам недостаточно, чтобы объяснить, почему одни экономики являются богатыми, а другие бедными; почему у одних есть эффективные рынки и государственные образования; почему отдельным обществам удается или не удается создавать новые институты и почему одинаковые политические правила приводят к разным исходам с точки зрения благосостояния.

Чтобы объяснить такие исходы, ученые, изучавшие институты, подчеркивали, как важно дополнять изучение формальных правил изучением неформальных институтов [North, 1990; Норт, 1997], социальных способностей [Abramovitz, 1986], социального капитала [Putnam, 1993; Патнэм, 1996], социальной инфраструктуры [Hall, Jones, 1999] и гражданского капитала [Djankov et al., 2003].

Углубленный институциональный анализ требует пойти дальше простого параметрического упоминания этих концепций в наших моделях или использования других показателей для эмпирического изучения их влияния. Сравнительно-исторический институциональный анализ по-

зволяет достичь этого посредством изучения институциональных элементов, влияющих на поведение на микроуровне взаимодействующих индивидов.

## 2. СРАВНИТЕЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Чтобы разрубить гордиев узел институционального анализа, сравнительно-исторический институциональный анализ выдвигает прагматическое определение, позволяющее учесть многообразие истоков, функций и проявлений институтов. Оно не только охватывает различные определения, которыми было принято пользоваться у экономистов, социологов и политологов, но и выходит за их рамки. *Институт — это система социальных факторов, которые совместно порождают регулярность поведения*. Это социальные факторы, поскольку они являются рукотворными, нематериальными, экзогенными по отношению к *каждому* индивиду, на поведение которого они влияют. Различные социальные факторы, которые образуют институт (в частности, правила, убеждения, нормы и организации), мотивируют, дают возможность и направляют индивидов так, чтобы они следовали определенной модели поведения, выбирая именно ее среди многих моделей, технологически возможных в социальных ситуациях.

Институционализированные правила, убеждения и нормы, порождающие поведение в социальных ситуациях, являются экзогенными по отношению к *каждому* индивиду, на поведение которого они влияют; создают и сами формируются межтранзакционными связями. Транзакция — это действие, предпринимаемое, когда нечто, например товар, социальное отношение или информация, передается между индивидами или другими социальными единицами и обладает внешним действием на реципиента.

Институциональные элементы, порождающие поведение в центральной транзакции с интересом (например, при экономическом обмене), отражают реальное и ожидаемое поведение во вспомогательных транзакциях. Институциональные элементы, влияющие на поведение во вспомогательных транзакциях, подразумевают нормы и убеждения, которые делают возможным поведение в центральной транзакции, мотивируют его и управляют им. Поведение и имеющиеся относительно него ожидания во вспомогательных транзакциях делают институционализированные правила общеизвестными, определенные убеждения — возможными и релевантными, побуждают индивидов усваивать определенные нормы. В свою очередь, эти правила, убеждения и нормы образуют институциональные элементы, которые совместно формируют поведение в центральной транзакции.

Игры, которые мы использовали для изучения институтов, обосновывают суждения относительно межтранзакционных связей, лежащих в основе институциональныых элементов, которые формируют поведение в изучаемой центральной транзакции. Анализ игры, которая фиксирует эти межтранзакционные связи, позволяет изучать лежащие в их основе институциональные элементы. Кроме того, он также позволяет ограничить самоподдерживающиеся и самовоспроизводящиеся институциональные элементы, порождающие поведение в центральной транзакции.

Институты оказывают всепроникающее воздействие на поведение, потому что индивиды нуждаются в когнитивном, координирующем, нормативном и информационном руководстве поведением. В ситуациях, когда институты формируют поведение, индивиды находят такое руководство в институционализированных правилах. Эти правила обеспечивают общее осмысление, артикулируют ожидаемое поведение, форматируют ситуацию и определяют нормативно приемлемые действия.

Институты очерчивают область, доступную пониманию индивидов, внутри которой они могут предсказывать поведение других, определять свои интересы и морально приемлемое поведение. Следование правилам мотивируется верой в эти когнитивные модели, в то, что другие будут демонстрировать предписанное поведение, и внутренней мотивацией, обеспечиваемой интернализацией данных поведенческих стандартов.

Каждый индивид реагирует на общеизвестные правила и убеждения, касающиеся поведения, основываясь на своей частной информации и знании. Институционализированные правила накапливают эту информацию и знание. Они отражают компромисс между психологическими и социальными выгодами следования нормативно санкционированному, социально приемлемому поведению и его материальными издержками.

Эндогенные институты являются самоподдерживающимися и воспроизводящимися — в том смысле, что каждый индивид, используя свое частное знание и информацию, следует поведению, которого от него ожидают, пока предполагаемое поведение не опровергает действенности мотивирующих его убеждений или же не подрывает мотивирующие его нормы.

В ситуациях, когда институты формируют поведение, институты и сформированное ими поведение образуют равновесие. Институты отражают действия взаимодействующих агентов, но при этом образуют структуру, влияющую на поведение каждого агента.

Институционализированные правила, убеждения и нормы также формируют поведение в транзакциях внутри и за пределами организационных границ. Они порождают поведение членов организаций (социальные структуры) и их поведение в отношениях с нечленами органи-

заций. Однако организации отличаются от других институтов тем, что связанные с ними убеждения и нормы ведут к разному поведению по отношению к членам и нечленам.

Вместе с тем как институциональные элементы организации являются средствами и отражением способов, при помощи которых меняется диапазон самоподдерживающихся убеждений и поведение в различных транзакциях. Организации формулируют, сохраняют и распространяют правила; упрощают интернализацию норм и связывают центральную транзакцию со вспомогательными. Игры, относящиеся к определенной центральной транзакции, и поведение обусловлены транзакциями, которые с нею связаны.

Признание того, что институты обеспечивают когнитивные, координирующие, информационные и нормативные микроосновы поведения, высвечивает факторы, из-за которых институты при небольших изменениях во внешней среде сохраняются. Когнитивное содержание институтов подразумевает, что даже если ситуация меняется, регулярности поведения остаются неизменными — до тех пор, пока те, кто видит перемены, не донесут это до других через свои действия. Координирующее содержание институционализированных правил сходным образом предполагает, что следование им — лучший способ предсказать поведение других в меняющихся или сходных ситуациях. Нормы делают институционализированное поведение устойчивым к изменениям окружения, тогда как дефицит когнитивных ресурсов и внимания трансформирует институционализированное поведение в привычки.

Таким образом, поведение, формируемое институтом, будет преобладать до тех пор, пока соответствующие параметры находятся в пределах его *институциональной поддержки*, диапазона параметров, внутри которого это поведение является самоподдерживающимся и воспроизводящимся. Экзогенное изменение параметров, заставляющее институт быть вне этой поддержки, приведет к его упадку. *Эндогенное институциональное изменение* отражает влияние институтов на способность и мотивацию экспериментировать, создавать организации и развивать новое знание. Эндогенные изменения также отражают влияние институтов на различные аспекты ситуации, помимо порождения поведения в центральных транзакциях, которые они регулируют.

Часто оно оказывается воздействующим на *квазипараметры* — это аспекты ситуации, подверженные эндогенным изменениям со стороны институтов и отражающиеся на множестве параметров, при которых институт является самоподдерживающимся. Когда воздействие института на квазипараметры расширяет круг значений таких параметров, институт является *усиливающимся*. Если институт усиливает сам себя, большее число индивидов в большем числе ситуаций придерживается соответ-

ствующего поведения. Если институт является *самоусиливающимся* (самоподдерживающимся и усиливающимся), экзогенные изменения ситуации, лежащей в его основе, которые в противном случае привели бы к институциональным изменениям, не имеют такого действия.

Однако институт может и сам себя подрывать, становясь самоподдерживающимся при более узком круге параметров. Таким образом, самоподдерживающийся институт может культивировать семена своего собственного упадка. Когда институт сам себя подрывает, экзогенные изменения лежащей в его основе ситуации, которые в противном случае не привели бы к институциональным изменениям, могут возыметь действие.

Более того, эндогенные институциональные изменения будут происходить, когда процесс самоподрыва достигнет столь критического уровня, что прошлые модели поведения перестанут быть самоподдерживающимися. Является ли механизм, вызывающий институциональное изменение, непреднамеренным или интенциональным, зависит от природы квазипараметров, ограничивающих самоусиление.

Общества сталкиваются с новыми ситуациями, когда институт, регулирующий транзакцию, больше не является самоподдерживающимся, когда он начинает утрачивать свои самоподдерживающиеся черты или когда технологические, организационные и другие изменения приводят к возникновению новых транзакций. В таких ситуациях новые институты отражают не только интерес и средовые факторы, но также воздействие институциональных элементов, унаследованных из прошлого. История, заложенная в институциональных элементах, влияет на процесс, ведущий к появлению новых институтов, и на их особенности.

Влияние прошлых институциональных элементов на институциональный выбор отражает тот факт, что именно они, а не технически осуществимые альтернативы являются частью начальных условий процессов, ведущих к появлению новых институтов[2]. Существует *фундаментальная асимметрия* между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически возможными альтернативами.

Создание нового общего восприятия, обеспечение координации при помощи альтернативных средств, порождение новых общеизвестных убеждений и установление новой морали — затратное по времени, ненадежное и дорогое предприятие. Важнее, что прошлые институциональные элементы образуют то, что люди воспринимают и хотят считать истинным, ожидаемым и приемлемым. Попытки создания альтернативных систем правильного, нормативно приемлемого и ожидаемого противоречивы по своей сути. Если люди полагают, что нечто истинно

[2] Различные следствия прошлых институтов, такие как модели личных взаимоотношений, распределение богатства, военные способности или знание, также являются частью этих начальных условий.

и нормативно приемлемо, они не пытаются это изменить. Степень этой фундаментальной асимметрии (*транзакционные издержки* создания новых институциональных элементов) зависит от особенностей существующих институтов.

Наоборот, как проявления когнитивных, координирующих, нормативных и информационных основ поведения на социальном уровне институциональные элементы, унаследованные из прошлого, являются особенностями общества и образующих его членов. Они — часть того, что индивиды несут с собой, когда сталкиваются с новой ситуацией. В этом случае оптимальные решения зависят от действий, предпринятых другими с учетом того, что в новых ситуациях индивиды попытаются предсказать поведение других людей. Прошлые институциональные убеждения (в частности, культурные убеждения, возникающие без централизованной координации) служат естественной фокальной точкой в новых ситуациях.

Формальные и неформальные организации, такие как кланы, религиозные группы, фирмы или парламенты, унаследованные из прошлого, становятся участниками процессов, ведущих к появлению новых институтов, и ресурсами, из которых эти новые институты будут черпать свои силы. Даже институциональные элементы, которые играли центральную роль в институтах, более действенны в том, что касается влияния на поведение, способное влиять на поведение в новых ситуациях. Прошлые институциональные элементы образуют часть исторического (культурного, социального и организационного) наследия, которое влияет на выбор между альтернативными институтами в новых ситуациях, интегрируются в них и таким образом получают распространение.

Влияние прошлых институциональных элементов на новые институты выражается в *эффектах среды, координации* и *включения*. Новые институты отражают институциональную среду, внутри которой они устанавливаются, координацию посредством прошлых институциональных элементов. Новые институты включают в себя институциональные элементы, унаследованные из прошлого; заново комбинируют существующие институциональне элементы или отражают доработку существующих институтов, постепенно меняя их. Последовательность в институциональном развитии подразумевает, что общественные институты будут *дополнять* друг друга, отражает общие источники координации и предполагает общие институциональные элементы. Следовательно, общественные институты будут сгруппированы в *институциональные комплексы* таких взаимосвязанных институтов. Эта взаимосвязанность в дальнейшем станет влиять на устойчивость институтов и направление институциональных изменений.

У нас нет единого аналитического аппарата для изучения эндогенных институтов и их динамики. Но классическая теория игр, обога-

щенная гипотезами, разработанными в других областях, доказала свою полезность. В теоретико-игровом представлении когнитивные модели, касающиеся структуры ситуации, норм и интернализированных убеждений, передаются в правилах игры, а поведение и поведенческие убеждения представлены как стратегии и распределение вероятностей по ним. Теоретико-игровой анализ ограничивает допустимый набор институциональных элементов, которые могут существовать как система в равновесии. Он также раскрывает институциональную поддержку конкретного поведения — набор параметров, при которых оно является самоподдерживающимся.

Таким образом, мы можем выявить фундаментальную асимметрию между институциональными элементами, унаследованными из прошлого, и технически возможными альтернативами, рассматривая институциональное наследие как часть первоначальных условий процессов, ведущих к появлению новых институтов. Мы изучаем новые институты, используя *контекстуальную доработку*, в которой теория игр и история дополняют друг друга, ограничивая набор допустимых институтов.

Отсутствие однозначного соответствия между средой, интересом или функцией и институтами, а также тот факт, что некоторые институциональные элементы не поддаются наблюдению, бросает вызов использованию традиционных эмпирических методов в социальных науках. Таким образом, эконометрический анализ, опирающийся на подобный дедуктивный анализ для постулирования каузальных связей и на индуктивные исследования в целях классификации, должен производиться с осторожностью. Поэтому особенно перспективным представляется теоретически ориентированный подход к изучению конкретных случаев, который основывается на интерактивном, контекстуальном анализе, направленном на *выявление* институтов. Контекстуальное знание ситуации и ее истории в совокупности с дедуктивным рассуждением и индуктивным анализом упрощает интерактивный процесс формулирования и оценки гипотезы, касающейся соответствующего института.

Зачастую полезно представлять и оценивать гипотезу при помощи контекстуальной модели, применимость которой должна проверяться и детали которой основываются на данных, ограничивающих множество возможных моделей. Такая модель должна признавать, что игра, релевантная для взаимодействующих акторов и их поведения в ней, зависит от того, как и в какой степени связаны разные транзакции. Чтобы оценить гипотезу (модифицировать ее, отбросить или принять), используются анализ равновесия, сравнительная статика, контрфактический анализ и другие методы прогнозирования. Процесс продолжает интерактивно использовать контекстуальное знание, теорию и моделирование для того, чтобы оценить факты; а также использовать факты,

чтобы оценить гипотезу (до тех пор, пока не достигнуто ее понимание и эмпирическое подтверждение).

Историческое знание особенно важно для такого эмпирического анализа. Историзм институтов подразумевает, что мы можем развивать и оценивать гипотезу, избегать объяснений типа «это так, потому что это так» и выбирать из эквивалентных с точки зрения наблюдения гипотез путем отслеживания происхождения института. Новые институты инкорпорируют знание, полученное в прошлом, и отражают эффекты окружения, координации и включения.

Таким образом, мы можем и дальше развивать и оценивать гипотезу о соответствующем институте, используя контекстуальную доработку. Мы дорабатываем набор допустимых институтов, требуя, чтобы они были самоподдерживающимися, но также опираемся на наше знание истории, чтобы исключить возможные, но контекстуально иррелевантные институты. История смягчает последствия игнорирования доработки в теоретико-игровой литературе, тогда как теория игр ограничивает претензии, касающиеся влияния истории.

Акцент на зависимость институтов от контекста и их исторической обусловленности не подразумевает прерывания традиции поисков обобщений в общественных науках. Действительно, накопление примеров сравнительно-исторического анализа институтов обещает улучшить наше понимание того, какие институты и почему имеют значение, какие способствуют исходам, ведущим к увеличению благосостояния, а какие с наибольшей вероятностью эффективно приспособятся к меняющимся потребностям. Это способствует лучшему пониманию причин и процессов, заставляющих общества и экономики развиваться по определенным институциональным траекториям, а также перспектив такого развития.

## 3. ТОРГОВАЯ ЭКСПАНСИЯ В ЭПОХУ ЗРЕЛОГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ И ПОДЪЕМ ЗАПАДА: ПРОИСХОЖДЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В действительности каждый пример анализа отдельного института, представленный в данной книге, порождал общие гипотезы, касающиеся институциональных оснований рынков и государственных образований и относящихся к ним факторов, механизмов и процессов. Таким образом, обсуждение здесь фокусируется на более широких выводах, которые позволяет сделать этот анализ в отношении институционального развития Европы.

Во-первых, этот анализ показал, что институциональные основы торговой экспансии в период зрелого Средневековья не зависели от обеспечения исполнения контрактов со стороны централизованного государства, которое заботилось бы о беспристрастной справедливости.

Распространенное утверждение [North, 1990; Норт, 1997] о том, что экспансия рынка и экономическое развитие требуют эффективного государства, не находит подтверждения в приведенном здесь опыте. Самоподдерживающиеся институты частного порядка были отличительной чертой экспансии эпохи зрелого Средневековья. При этом такой частный порядок не был, как нам объяснили бы Фридрих фон Хайек и Милтон Фридман, результатом «спонтанного порядка» среди экономических агентов. Скорее, это был продукт целенаправленных и скоординированных усилий многих индивидов, которые часто являлись не только экономическими, но и политическими агентами с возможностями принуждения.

Второй общий вывод заключается в особенностях социальных структур, которые занимают центральное место в этих целенаправленных и скоординированных усилиях. Исторически социальные структуры, заменившие эффективное государство, основывались на родстве (например, роды и племена). Однако в Европе эпохи зрелого Средневековья, по крайней мере в тех ее городах, которые были центрами экономических и политических изменений и предвестниками будущего развития, такого не происходило. Доминирующие социальные структуры были самоуправляющимися, основанными на определенном интересе и созданными с определенными целями организациями (их существование не зависело от участия отдельного члена) в среде индивидов, не связанных кровными узами. Они были самоуправляемыми в том смысле, что их члены участвовали в установлении правил, регулировавших их деятельность. Участие делало правила легитимными. Другими словами, экономические и политические *корпорации* занимали центральное место в создании институтов, лежавших в основе европейской торговой экспансии в период зрелого Средневековья. Корпорации и созданные ими вспомогательные организации (такие как суды) играли центральную роль во всех описываемых здесь европейских институтах, институте купеческой гильдии, политических институтах Генуи и Венеции и системе коллективной ответственности.

Корпорации отражают целенаправленные и скоординированные усилия по созданию институтов, равно как и средства для их создания. Они породили легитимные правила и измененные самоподдерживающиеся убеждения в центральной экономической или политической транзакции, связывая их с другими экономическими и принудительными (юридическими или нет) транзакциями. Стимулы часто обеспечивались экономической репутацией и принуждением. Так происходило и во многих других средневековых корпорациях, которые не были рассмотрены в данной работе, — например, в монашеских орденах, военных рыцарских орденах, ассоциациях по взаимному страхованию и университетах.

Могут возразить: вывод об ограниченном значении государства и центральной роли корпораций в создании институциональных основ во время торговой экспансии в период зрелого Средневековья связан с

тем, что в центре нашего исследования находится межгосударственная торговля на дальние расстояния. Но ведь самоуправляемые корпорации также занимали центральное место в купеческих гильдиях и системе ответственности сообщества, которые были институтами частного порядка внутри существующих государств. Действительно, в этот период такие корпорации, как ремесленные цехи, купеческие гильдии и города, также играли центральную роль в производстве, обмене, налогообложении и обеспечении государства другими услугами даже внутри крупных европейских государств.

И даже европейские государства этого периода лучше изучать как институты, центральное место в которых занимают самоуправляемые, не основанные на родстве корпорации. Проекция образа более позднего, централизованного и абсолютистского европейского государства на государство эпохи зрелого Средневековья может ввести в заблуждение[3]. Государственные образования эпохи зрелого Средневековья являлись в удивительной степени самоуправляемыми, политическими корпорациями; законы и правила были рукотворными; граждане (хотя зачастую не все из них) имели политический голос и представительство. Эффективное представительство поддерживалось экономической важностью и принудительной властью граждан, которые были часто организованы в корпорации внутри государства.

Общая природа этой раннеевропейской политики как самоуправляемых, не основанных на родстве корпораций находит отражение в распространении органов политического представительства по всей Европе — от Англии на западе до Венгрии и Польши на востоке, от Сицилии и Испании на юге до Германии на севере. Даже Священная Римская империя в 1356 г. официально стала конституционной монархией [Ertman, 1997; Spruyt, 1994; Herb, 2003; Greif, 2004b].

Совместное влияние нескольких факторов способствовало подъему корпораций. Столетия нашествий и внутренней раздробленности ослабили европейские государства. Слабость государства в эпоху зрелого Средневековья дала *возможность* экономическим агентам самоорганизовываться, но это не *объясняет особенностей* их реакций. Почему именно корпорации? Организация общества, основанная на родстве, или теократия также были возможными альтернативами. Исторически в отсутствие эффективного государства часто возникали такие формы организации общества. Так, например, произошло в исламском мире во время первых двух столетий, когда слабость государства и другие факторы, которые будут рассмотрены ниже, укрепили племенные связи. Особенности европейской реакции (распространение корпораций,

[3] Схожим образом исследователи [Epstein, 2000] утверждают, что проекция европейского государства XIX в. на более ранние периоды необоснованна.

основанных на интересе, а не на родстве) отражают различие в институциональных элементах, унаследованных из прошлого.

Церковь ослабила социальные структуры, основанные на родстве (такие как кланы и племена), в Европе, как это было показано в разделе 7 главы VIII, и укрепила культурные убеждения, связанные с индивидуализмом, как было показано в разделе 2 главы IX. Это помешало установлению институтов, опирающихся на крупномасштабные социальные структуры, основанные на родстве и коллективистских культурных убеждениях. Однако сама Церковь была не в состоянии создать эффективную альтернативу государству в эпоху зрелого Средневековья. Ее административная структура была ослаблена средневековыми войнами, переворотами, а также более поздними конфликтами с императором Священной Римской империи и различными королями. Более того, Церковь обладала легитимностью в установлении правил лишь в ограниченном наборе ситуаций, как это было показано в разделе 4 главы V.

Результатом была не война всех против всех, как уверял Гоббс. Скорее, слабость крупномасштабных социальных структур, основанных на родстве, и индивидуализм давали возможность и мотивировали простолюдинов самоорганизовываться, чтобы извлекать выгоды из кооперации (хотя эта кооперация иногда происходила за чужой счет). Это позволяло им получать экономическую и политическую власть наравне с феодальными правителями и королями. Политическое развитие было отмечено республиканским движением и усилением корпоративизма государственных образований [Greif, 2004b]. При этом европейцы опирались на убеждения и нормы, унаследованные из традиций романо-германского права, которые делали фокальной точкой эксплицитно рукотворные (а не божественные) законы, самоуправление и процессы формального принятия решений (и даже европейское церковное право является рукотворным). Они также опирались на идею корпораций, которая в конечном счете восходит к временам Рима [Kuhn, 1912].

Феодальный взгляд, согласно которому политическая власть была контрактной и не территориальной, также упростил создание самоуправляющихся корпораций с карательными полномочиями в пределах существующих политических единиц. Даже создание Ганзейского союза не рассматривалось как бунт феодальными правителями, на территории которых располагались города, входившие в этот союз.

Культурные убеждения и нормы, связанные с индивидуализмом, корпоративностью и подразумеваемой легитимностью рукотворного закона, при котором те, кем он управляет, имеют влиятельный голос, заняли центральное место в организации европейского общества. Индивидуализм и корпоративизм были отличительными чертами институтов, поддерживавших торговую экспансию и политические изменения в период зрелого Средневековья.

Рубеус де Кампо, упомянутый в главе I, жил в эпоху впечатляющего экономического роста, вызванного определенной организацией общества. В течение долгого времени такая организация поддерживала безличные рынки и эффективные государственные образования, тем самым укрепляя экономическое процветание.

Однако последствия эффективности отдельных институтов в плане эффективности зависели от их особенностей и более широкого контекста. Соответствующие институты были эффективны, когда те, кто обладал принудительной властью, заботились о своей экономической репутации, и когда их удерживали от злоупотребления этой властью другие люди, наделенные экономической и принудительной властью. Институты были социально благотворными, когда существовало внутрикорпоративное единство экономических интересов, а распределение внутрикорпоративных ресурсов было таково, что принуждение могло использоваться только для дисциплины членов, чьи действия подрывали кооперацию и экономические выгоды. Наконец, институты были эффективны, когда межкорпоративные взаимодействия ограничивались экономической, а не военной конкуренцией, и когда экономические ресурсы не могли использоваться для сдерживания конкуренции.

Если эти условия не выполнялись, соответствующие институты не были социально благотворными. Например, генуэзцам дорого обошлась неспособность создать эффективную, социально благотворную монополию на принудительную власть в Генуе. Когда экономическая и военная мощь немецкого Ганзейского союза в достаточной степени возросла, она стала использоваться для сдерживания конкуренции.

Сравнение Англии с Италией показывает, как работает еще одна существенная сила. В Англии монархия была в достаточной степени эффективна, чтобы предположить: межкорпоративная конкуренция гильдий и коммун, например, не могла вестись с использованием принуждения; там была индуцирована межкорпоративная экономическая конкуренция. В то же время английский король обладал ограниченными административными и принудительными полномочиями по отношению, например, к городам, присоединившимся к Хартии. Права собственности были в относительной мере гарантированы.

В Италии все складывалось не так. Как только доходы от международной экспансии начали падать, в отсутствие централизованной власти последовала борьба за нее между коммунами и внутри них. (Подробнее с соответствущим справочно-библиографическим аппаратом и обсуждением других случаев можно познакомиться в: [Greif, 2004b].)

Говоря обобщенно, хотя институты в эпоху зрелого Средневековья были самоподдерживающимися и увеличивающими эффективность, по своей сути они являлись самоподрывающимися. Центральную роль в

них играла репутация, но эффективность репутационных механизмов зависела от ренты (которая была больше той, что была возможна при совершенной конкуренции). Рост торговли, ставший возможным благодаря институтам зрелого Средневековья, в конечном счете подорвал доходы, делавшие институциональные основы этих рынков самоподдерживающимися. Аналогичным образом время, коммерциализация и специализация разрушили однородность интересов внутри купеческих сообществ и изменили распределение принудительных и экономических ресурсов. Экономический процесс в целом оказался самоподрывающимся.

Этот упадок институтов, вероятно, во многом способствовал кризису XIV в., который проявился в широко распространившихся экономических, социальных, демографических и политических сдвигах[4]. Европе пришлось создавать новые институты, чтобы регулировать торговлю, производство и политическое устройство. Это был длительный процесс, в котором многие организации, учрежденные в эпоху зрелого Средневековья (Ганзейский союз, различные купеческие гильдии и ремесленные цехи), использовались для ограничения конкуренции, инноваций и экспансии, чтобы сохранять доходы и увеличивать прибыли. Упадок давал возможность территориальному государству использовать эти организации и учреждать новые институты, служившие его интересам.

Некоторые из институтов, зависимых от государства, способствовали росту эффективности: принято считать, что государство могло лучше обеспечивать защиту [North, Thomas, 1973] и координировать экономическую деятельность в большем масштабе, чем раньше [Epstein S.R., 2000]. Однако государство и его институты также были причиной серьезного снижения эффективности, включая разрушительные межгосударственные войны [Hoffman, 1991], меркантилизм и погоню за рентой [Ekelund, Tollison, 1981; Root, 1994], а также абсолютизм и неготовность институтов к изменениям [Rosenthal, 1992]. В любом случае накануне второй фазы роста в современный период европейские институты, кажется, значительно отличались от институтов зрелого Средневековья.

Тем не менее существует поразительная общность между экономическими и политическими институтами, занимавшими центральное место в Европе эпохи торговой экспансии зрелого Средневековья, и теми институтами, что превалируют в современной экономике. Для обоих периодов характерно преобладание культурных убеждений и норм, ассоциирующихся с индивидуализмом и корпоративизмом. Базовая социальная единица — индивид или нуклеарная семья, а не крупная социальная структура, основанная на родстве (как, например, кланы или племена).

[4] Как отмечают в своем превосходном исследовании Хэтчер и Бэйли [Hatcher, Bailey, 2001], теории этого упадка, в частности неомальтузианская и марксистская, не в состоянии его адекватно объяснить.

Доминирующая социальная структура — самоуправляемая экономическая и политическая корпорация с легитимными институционализированными процессами установления правил, законов, в которой те, кем они управляют, обладают влиятельным голосом[5].

Эти институциональные элементы были и остаются центральными для европейских институтов, создающими возможности для безличного обмена и мотивирующими государство служить своим гражданам[6].

В частности, индивидуализм и корпорации со схожей с государственной властью и с участием людей, не являющихся родственниками, занимали центральное место в институтах эпохи зрелого Средневековья, поддерживавших все более сложный и обезличенный обмен. Индивидуализм и экономические корпорации, хотя и без принудительной власти, остались в центре европейских экономических институтов до настоящего времени. Сходным образом органы политического представительства, легитимность установления правил корпорациями и концепция государства как корпорации занимали центральное место в институциональных основах государства в эпоху зрелого Средневековья. То же самое имеет место и в современных европейских государствах.

Существует ли сходство между организацией общества в эпоху зрелого Средневековья и в современной Европе? Отражают ли современные институты влияние институциональных элементов, унаследованных от зрелого Средневековья, которые, в свою очередь, инкорпорировали более глубокие культурные и социальные черты? Способствовали ли институты зрелого Средневековья воспроизводству этих черт через институциональные элементы, знание и историю, которые они подраз-

[5] На современном Западе корпорации распространены повсеместно. В экономической сфере самую заметную роль играют бизнес-корпорации, но существуют и другие — бизнес-ассоциации и некоммерческие организации. Подобно новым государственным образованиям в эпоху зрелого Средневековья государство на современном Западе является самоуправляемой, политической корпорацией. Организационные основы политики таковы, что (в отличие от абсолютной монархии, диктатуры, фашистского режима или теократии) у нее нет независимой объективной функции. Подобно многим средневековым корпорациям современное государство также обеспечивает индивидам социальную страховку, помимо той, что им дают семья и частные и религиозные благотворительные организации.

[6] Любопытно, что институты обоих периодов также отражают секуляризм, хотя моральный авторитет Церкви влиял на социальное развитие, как это обсуждалось в предыдущих главах. Относящиеся к торговле свидетельства раскрывают сдвиг к религиозности, последовавший за кризисом XIV в. Этот сдвиг отразился, например, в именах, которые давали кораблям после «черной смерти» (от таких имен, как «Лев» или «Слава», перешли к именам «Санта-Мария» и «Вера» [Kedar, 1976]). Платто [Platteau, 1994] и Лал [Lal, 1998; Лал, 2007] утверждают, что Церковь играла важную роль в установлении моральных стандартов.

умевали? Настолько ли важен был период зрелого Средневековья для дальнейшего развития Европы? Если ответ на эти вопросы — да, то век меркантилизма и абсолютизма мог быть исключением, а не правилом в европейском институциональном развитии последнего тысячелетия.

Никто не оценивал, так ли это, и точно не отслеживал, как именно более ранее институциональное наследие повлияло на последующие исходы. Вместе с тем многое подсказывает, что институциональное развитие в эпоху зрелого Средневековья оказало прямое воздействие на позднейшие институты.

Современные бизнес-корпорации выросли из традиционной юридической формы корпорации, разработанной для средневековых гильдий, муниципалитетов, монастырей и университетов. Функционирование корпораций в эпоху зрелого Средневековья привело к развитию определенного знания, законов и других институциональных элементов, которые проявились в таких сегодняшних практиках, как торговля акциями, ограниченная ответственность, аудит, стажировка и принцип двойной записи в бухгалтерии. Европейское коммерческое законодательство, рынки страхования, система патентов, государственный долг, бизнес-ассоциации и центральные банки получили развитие именно в контексте институтов зрелого Средневековья.

В политической сфере распространение в эпоху Средневековья корпоративной формы организации общества внесло свой вклад в развитие, приведшее к появлению современных европейских государств. Корпорации способствовали уменьшению проблем, которые создавали для государства крупномасштабные социальные структуры, основанные на родстве. А также способствовали развитию особенностей, играющих центральную роль в институциональных основах современного эффективного государства — которое в конечном счете является корпорацией. В числе этих особенностей — концепция корпораций как юридических лиц; разграничение между личной и корпоративной собственностью; убежденность в том, что корпорации должны служить интересам своих членов; процессы коллективного принятия решений. Эти особенности также характерны и для современных экономических корпораций.

Говоря более обобщенно, корпорации укрепили одновременно и нормы, и убежденность в приемлемости и возможности самоуправления, принятия решений большинством голосов, и рукотворный закон [Berman, 1983; Korotayev, 2003; Коротаев, Церетели, 2001].

Более того, государства в Европе установились в дононовременную эпоху посредством процесса органического построения, шедшего снизу вверх. Строя свои государства, правители вынуждены были полагаться на корпоративные органы, унаследованные из прошлого, на местное управление, которое обеспечивали эти органы, и на ресурсы, которые они могли предоставить.

Как следствие, такие корпорации обладали способностью удерживать государство от злоупотребления своей властью и направлять его политику. Это институциональное наследие способствовало подъему эффективного государства [Ertman, 1997; Tilly, 1990; Тилли, 2009; Greif, 2004b].

Говоря более обобщенно, проявления республиканского движения зрелого Средневековья (лежащие в его основе нормы, убеждения и организации) сохранились до наших дней. Ганзейский союз, Венецианская Республика и Швейцарская конфедерация продержались до наступления Нового времени. Каузальные отношения между институциональным основанием средневековых и современных европейских государств хорошо отражены во многих случаях (в особенности в Голландской Республике, Англии и Франции), когда средневековые представительные организации и связанные с ними убеждения и нормы обеспечили институциональные элементы, сыгравшие центральную роль в позднейшем переходе к более демократическим, ориентированным на рост государствам.

Подъем Голландской Республики и политическое превосходство английского парламента в XVII в. и позднее опирается на их организационные и институциональные основы, унаследованные из эпохи зрелого Средневековья. Состав, форма и полномочия английского «образцового парламента», созванного в 1295 г., предоставили плацдарм и матрицу для современного парламента. Французские Генеральные штаты, сыгравшие центральную роль во французской революции, были учреждены в 1302 г.

Конституционная монархия, включающая в себя идею о том, что правитель подчиняется закону, а граждане государства присягают на верность абстрактным принципам, а не лицу, которое является их лидером, преобладала в период зрелого Средневековья, откуда ведет свое происхождение современная теория выборов. Легитимность в период зрелого Средневековья и в современном европейском государстве находится в руках на удивление похожих органов, а институциональные комплексы в оба эти периода наделены поразительным сходством.

Источник современного европейского экономического роста отличается от источника роста в зрелом Средневековье. Средневековая торговая экспансия основывалась на смитовском росте, который извлекает выгоды из специализации и торговли. В современную эпоху рост основывается на науке и технике, меняющих функции производства и трансформирующих бесполезные ресурсы в преимущества. Изменения в культурных убеждениях, касающихся природы, роли и возможностей полезного знания (науки и технологии), за сто лет до 1750 г. внесли непосредственный вклад в этот переход [Mokyr, 2002].

Однако любопытно, что индивидуалистские цели и самоуправляемые, не основанные на родстве корпорации (наподобие средневековых университетов, как, например, «Лунное и Королевское общества») зани-

мали центральное место в распространении этих убеждений, мобилизуя ресурсы для действия в соответствии с ними и делая их действенными с точки зрения влияния на исходы. Цели этих корпораций отличались от целей большинства их средневековых предшественников, но институциональные средства были на удивление похожими.

Отражает ли сходство между европейскими институтами в период зрелого Средневековья и в современный период исторический процесс или общие условия, еще надо осмыслить. Однако каков бы ни был результат этого осмысления, Европа, как представляется, эволюционирует по *особой* институциональной траектории по крайней мере с этого времени[7]. Действительно, ограниченный сравнительный анализ европейского и мусульманского миров, проведенный в данной книге, указывает, что Европа эволюционировала по иной институциональной траектории; институциональные различия между ними преобладали, по крайней мере с эпохи зрелого Средневековья.

Коллективизм магрибцев отражает более широкую культурную черту мусульманского общества, в котором крупные социальные единицы, основанные на родстве (такие как кланы, роды и племена), по-прежнему сохраняют центральную роль, а религиозная и этническая сегрегация распространена так же, как и прежде. Корпорации не возникают эндогенно и не признаются в качестве юридических лиц. В Европе всегда были институты, основанные на сетях, сообществах и родстве, но корпорации расширяют диапазон возможных институтов.

Точно так же показательны отношения между магрибскими торговцами и государством. Законы и правила, регулировавшие коммерческую деятельность, определялись религиозными властями, либо государством, либо и теми и другим одновременно. Торговцы в мусульманском мире не могли пересматривать закон таким способом, который сочетал бы в себе действие институтов частного и публичного порядка, как это делали европейские торговцы, а также не могли использовать ресурсы государства для формирования политики, отвечавшей их экономическим интересам. В городах не было самоуправления, а купцы не были политически представлены, и они не имели право голоса. «Настоящая городская автономия была бы немыслима в [мусульманском] мире» в эпоху Средневековья [Cahen, 1990, p. 520], и, еще шире, не существо-

[7] Если гипотеза о важности индивидуализма и коллективизма обоснованна, она может стать важным дополнением к тезису Вебера [Weber, 1958 [1904–1905]; Вебер, 1990], касающемуся важности протестантской этики для экономического роста. Это указало бы на причину особого организационного и институционального развития Европы, которое отличало ее от других регионов мира до появления протестантизма. В то же время это объяснило бы, почему, вопреки утверждению Вебера об уникальности протестантской этики, непротестантские экономики также получили развитие, хотя и в иных организационных и институциональных рамках.

вало организации общества, основанной на интересе и действующей в корпоративном направлении [Crone, 2004, p. 335–336]. «Авторитет универсальной шарии должен был, скорее, делать недействительной любую местную корпоративную конвенцию» [Hodgson M., 1974, 2, p. 122; Kuran, 2005]. Более того, «мир [мусульманских или иных] торговцев очень редко соприкасался с миром правительства» [Goitein, 1973, p. 10].

Похожие институциональные комплексы преобладали и в мусульманском Средиземноморье в более поздние столетия. Процессы установления правил не предполагали участия [управляемых], формальные правила, управлявшие экономической жизнью, не были в руках экономических агентов, и способность к усвоению была очень ограничена. Делая обзор литературы об Османской империи, Памук [Pamuk, 2000] заметил, что «влияние различных социальных групп, не только землевладельцев, но также купцов и ростовщиков, на политику центрального правительства оставалось ограниченным» [Ibid., p. 10]. Политика в значительной степени определялась приоритетами и интересами центральной бюрократии, а структура частного экономического сектора диктовалась не их интересами, а интересами государства. Социальная сегрегация по врожденным, религиозным, этническим и другим признакам преобладала в мусульманских городах по крайней мере до наступления раннего Нового времени[8].

Помогают ли эти различия в институциональных комплексах объяснить различные траектории экономического процветания и роста в двух этих великих цивилизациях? На этот вопрос нелегко ответить, поскольку разные институты могут выполнять одну и ту же функцию с одинаковой эффективностью. Более того, институт часто обладает разнонаправленным воздействием на эффективность и благосостояние, затрудняя сравнение институтов. Наконец, у нас нет хороших средств сравнения института, который менее эффективен в краткосрочной перспективе, но более эффективно адаптируется в долгосрочной перспективе. Следовательно, степень, в какой европейские институты эпохи зрелого Средневековья были более или менее эффективны, чем альтернативные институты того периода, их влияние на различия и результаты последующего институционального развития еще требуют изучения.

Однако существует по крайней мере четыре теоретические причины, почему целенаправленно созданные институты, основанные на индивидуализме, корпоративизме и самоуправлении, в особой мере способствуют эффективности, включая адаптивную эффективность.

[8] О сегрегации см.: [Lapidus, 1984; Hodgson, 1974, p. 105ff.], а также главы VIII и IX. Об институтах в более общем виде см.: [Kuran, 2004; Cahen, 1990; Lewis B., 1991; **Lapidus, 1984, 1989]. О сходстве деловых партнерств в европейском и мусульманском мире см.:** [Çizakça, 1996].

Во-первых, в той мере, в которой разделение труда является необходимым условием для устойчивого долгосрочного экономического роста, институты формального обеспечения исполнения контрактов, поддерживающие анонимный обмен, упрощают экономическое развитие.

Во-вторых, индивидуализм поддерживает развитие таких институтов, тем самым давая возможность обществу осознать, насколько это выгодно с точки зрения эффективности.

В-третьих, индивидуалистское общество предполагает меньшее социальное давление для принуждения следованию социальным нормам поведения. При этом корпорации лучше мобилизуют ресурсы и диверсифицируют риск, чем индивид или семья. Таким образом, одновременно поощряются риск, инициатива, а также организационные и технологические инновации[9].

Наконец, интенциональные институты, в центре которых стоят корпорации, способствуют благотворной институциональной динамике.

Ни один институт не является эффективным при любых обстоятельствах: даже те институты, которые были относительно эффективны, постепенно перестают быть таковыми. Целенаправленное создание институтов способствует более глубокому осознанию их работы и потребности в изменении. Гибкость корпоративной структуры, самоуправление, рукотворные законы и институционализированные процессы установления правил, учитывающие ответную реакцию тех, кем они управляют, обеспечивают средства для благотворных изменений.

Европейские институты и институциональная динамика, возникшие еще в период зрелого Средневековья, могли быть более эффективны, чем иная организация общества. В той степени, в какой особенности европейских институтов сыграли свою роль в формировании экономических, политических и социальных исходов и отражают исторический процесс, общество эпохи зрелого Средневековья могло нести в себе зародыш будущего возвышения Запада[10].

Хотя это заявление требует отдельной оценки, любопытно отметить, что внутри Европы регионы, испытавшие на себе средневековое институциональное развитие, также среди первых перешли к современному

[9] Такая гибкость могла быть очень важна для новых идей и убеждений, возникших в эпоху Просвещения и приведших к технологическому и научному прорыву, который сделал возможным современный рост [Mokyr, 2002].

[10] Гамильтон [Hamilton, 1991, p. 1–2] — один из многих ученых, отмечавших, что институциональные различия между Европой и Китаем не противоречат предшествующему утверждению. «На Западе коммерческие организации в частной сфере опирались на правовые институты и на индивидуализм, которые никогда не играли важной роли в Китае, — пишет он. — Родство и коллегиальность в Китае играют роль, аналогичную той, которую на Западе выполняют закон и индивидуальность, но с совершенно иными траекториями и результатами».

экономическому росту. Институциональная революция эпохи зрелого Средневековья не проявилась в большей части Восточной Европы, Южной Италии, на Балканах или в разных частях Испании — в тех самых областях, где индустриализация началась с опозданием. Зато области, позднее ставшие Голландской Республикой, Германией и Англией, привели Европу к коммерциализации, индустриализации и обеспечили сдвиг в сторону централизованного, но ограниченного правительства.

Однако, как напоминает нам опыт Франции и Северной Италии, эти исходы не были исторически обусловлены. Во Франции надолго воцарился абсолютизм; Италию опустошили гражданские войны и конфликты с внешними врагами[11]. Однако в отличие от областей, которые не пережили институциональную революцию зрелого Средневековья, и Северная Италия, и Франция позднее сравнительно легко приняли институты, способствовавшие современному росту[12].

Вопрос о том, восходят ли институциональные корни возвышения Запада к периоду зрелого Средневековья, остается открытым. Равно как и вопрос о том, были ли эти институты более эффективны, чем институты других обществ. Однако утверждения о том, что возвышение Запада вызвано либо предопределенными условиями (такими как наделенность факторами производства), либо более поздними событиями (такими как колониализм или промышленная революция), сталкиваются с проблемой доказательства того, что последствия этих экзогенных факторов и эти особые события не являются отражением институциональных особенностей Европы того времени.

Предложенный здесь исторический анализ подтверждает тезис о том, что институты являются двигателем истории. Институты формируют историческое развитие общества. Они влияют на поведение и исходы в данный момент времени, на время и природу изменений; они формируют особенности новых институтов. Институты накладывают ограничения, предоставляют возможности для целенаправленных институциональных изменений и запускают процессы спонтанных институциональных изменений. Фундаментальная асимметрия между институциональными элементами, унаследованная из прошлого, и технологически осуществимыми альтернативами, в свою очередь, подразумевает, что институциональные элементы, унаследованные из прошлого, влияют на направление последующих институциональных изменений и предполагаемого исторического развития.

[11] Англии и Голландской Республике особенно повезло, что у них были институты, ограничивавшие их корпорации только экономической, а не военной конкуренцией, тогда как центральная власть ограничивала способность создавать институты для извлечения собственной выгоды [Greif, 2004b].

[12] Мокир [Mokyr, 2002] прослеживает происхождение институтов, связывая науку и технику эпохи Нового времени с этими областями.

Вывод о том, что институты являются двигателем истории, идет дальше распространенного, более ограниченного утверждения — что институты влияют на экономические, политические и социальные исходы. Чтобы прийти к такому выводу, потребовалось вывести институциональный анализ за рамки изучения правил, подойдя к изучению институтов как самоподдерживающихся систем правил, норм, убеждений и организаций.

## 4. БУДУЩИЙ ВЫЗОВ: СОЗДАНИЕ ХОРОШО ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ РЫНКОВ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Для понимания торговой экспансии в эпоху зрелого Средневековья (где, когда, почему и среди кого происходил рост торговли) требуется рассмотреть микроуровневые институты, которые руководили поведением и мотивировали его в отдельных экономических и политических транзакциях. В случае успеха эти институты увеличивали выгоду и сокращали издержки соблюдения прав собственности, мобилизуя ресурсы для коммерчески благотворной политики, используя государственное образование и его организации для укрепления благосостояния и соблюдая контрактные обязательства при личном и обезличенном обмене.

Независимо от того, действительно ли эти институты укрепляли, мотивировали или направляли экономический обмен, предполагали ли они политическое поведение или принудительные действия (законные или нет) и помогали ли росту благосостояния, они основаны на одном и том же принципе. Межтранзакционные связи создавали вознаграждение (экономическое, политическое, социальное или нормативное) за определенное поведение и штрафные санкции для тех, кто ему не следовал. Особенности этих межтранзакционных связей, соответствующие институты, итоговая степень развития рынков и эффективности государственных образований отражала экономические и политические интересы, а также социальные и культурные факторы, обеспечивавшие начальные институциональные элементы. Эти факторы обеспечили создание сети для передачи информации, формальных и неформальных организаций с различными возможностями и интересами, а также формирование системы норм и убеждений, касающихся ожидаемого поведения. Когда итоговые институты были самоподдерживающимися и усиливающимися, они включали в себя эти социальные и культурные особенности и способствовали их сохранению.

Эффективность итоговых институтов зависит от их особенностей и более широкого контекста. В Европе эта эффективность усиливалась благодаря внешним военным угрозам и экономической конкуренции

между государствами и корпорациями, с одной стороны, и институтами, которые создали относительную внутреннюю однородность интересов внутри корпораций, — с другой. Эта эффективность была усилена способностью экономических агентов создавать связь экономических и принудительных транзакций (законные или незаконные). Экономические репутации наряду со способностью навязывать карательные наказания повышали институциональную эффективность.

Однако принудительная сила становилась экономически продуктивной там и тогда, где и когда контекст и институциональные особенности мешали тем, кто контролировал средства принуждения, использовать их для личной выгоды. Слабость централизованного государства в Европе и слабость крупных социальных структур, основанных на родстве, а также широкое распределение военного потенциала среди экономических агентов способствовали такому положению. Процесс институционального и государственного развития шел снизу. Политические деятели и судьи обладали ограниченной способностью структурировать рынок и государственное устройство ради своей эксклюзивной выгоды. Чтобы обогатиться, им приходилось вкладываться в благосостояние в целом[13]. Когда институт мотивировал эти суды, коммуны, кланы и индивидов, наделенных принудительной властью, использовать ее так, чтобы это было экономически продуктивно, рынки расширялись, и проводилась политика, способствовавшая росту благосостояния.

Процесс институционального развития в Европе проходил в контексте и в процессе, который отличался от того, что было пережито в менее развитых странах, начиная со Второй мировой войны и в конце эпохи колониализма. В современных развивающихся странах преобладают социальные структуры, основанные на родстве, и процесс развития был нацелен прежде всего на построение эффективного государства. Эта попытка предпринималась в контексте мироустройства, где внешние угрозы были относительно приглушены, и глобальной экономики, в которой те, кто контролировал государство, могли привлекать капитал на мировых рынках капитала и торговать полезными ископаемыми и другими местными продуктами, не опираясь на местных экономических агентов.

Если усилия по построению государств оказывались действенными, политики, которых никак не ограничивали местные экономические агенты или внешняя угроза и конкуренция, использовали свою власть для построения институтов и проведения политики, служивших их частной выгоде, экономической и политической [Easterly, 2001; Истерли, 2006]. Когда эти усилия потерпели неудачу, политики либо оказались неспособны проводить курс, увеличивающий благосостояние, или учреждать соответствующие институты, либо сочли такую политику невыгодной для себя.

[13] В частности, они заботились о благосостоянии тех, кто обладал принудительной и экономической властью, с исключением других.

Более ранние попытки концентрировались на программах развития, которые обходили государство и предоставляли ресурсы непосредственно бедным или местным сообществам. Нередко, однако, ресурсы, предоставлявшиеся внешними международными агентствами, служили интересам лидеров сообществ, имевшим к ним доступ, а не способствовали общему благосостоянию [Platteau, Gaspart, 2003]. Развитие, ориентированное на государство, и развитие, ориентированное на сообщество, сталкиваются с той же самой проблемой создания соответствующих стимулов для правительств, политиков, агентов государства и представителей сообществ. В отсутствие институтов, дающих мотивацию принимать меры, укрепляющие благосостояние, и проводить политику, направленную на поддержку институционального изменения, укрепляющего благосостояние, развитие тормозится.

При этом такие институты могут показаться необязательными для обеспечения благосостояния. Период экономического роста может быть инициирован без институциональной реформы — всего лишь «изменения отношения со стороны верховного политического руководства в сторону более рыночной, более благоприятствующей частному сектору политической ориентации» [Rodrik, 2003, p. 15]. Однако без институциональной реформы экономический рост быстро выдохнется. И все же реформировать институты нелегко. Реформируя их путем навязывания «лучших практик» Запада и его правил, удалось добиться меньше, чем ожидалось.

Этот результат представляется закономерным. Европейский рост никогда не был сосредоточен вокруг государства и не основывался на сообществах, пользовавшихся международной помощью. Более того, институты не являются правилами. Они представляют собой самоподдерживающиеся системы правил, убеждений, норм и организаций. Институциональное развитие — постепенный процесс, в котором одни институты являются предпосылками для возникновения других. Проявления действия институтов зависят от различных условий, и разные институты могут принести одинаковый результат.

Успешная реформа — нечто гораздо большее, чем просто изменение правил; она требует создания новой системы взаимосвязанных институциональных элементов, которые мотивируют, создают возможности и подталкивают индивидов предпринимать определенные действия. Реформа должна эмпирически выявить транзакции, важные для улучшения благосостояния, а не предполагать их наличие, поскольку они зависят от местных условий и институтов. Мы должны эмпирически открыть, а не дедуктивно утверждать, является ли, например, нарушение прав собственности со стороны полиции, армии, повстанцев или правительства источником беспокойства по поводу этих самых прав. Только тогда можно увидеть, какая институциональная реформа будет благотворной и осуществимой на практике.

Подобные соображения влекут за собой признание того, что институты не являются просто правилами, что институциональное развитие — последовательный процесс, в котором прошлые институциональные элементы имеют значение; что эффекты действия институтов зависят от различных условий и что в разных обстоятельствах лучше проявляют себя разные институты. Успешная реформа требует гораздо большего, чем изменение правил; она требует создания новых систем взаимосвязанных институциональных элементов, которые мотивируют, предоставляют возможности и подталкивают индивидов предпринимать определенные действия.

Помощь в развитии должна сместить свой фокус на институциональные реформы, направленные на изменение самоподдерживающихся институтов. Придется сосредоточиться не столько на помощи странам в установлении правил, сколько на изменении организаций, убеждений и межтранзакционных связей. Цель в том, чтобы создать новые, самоподдерживающиеся институты, которые бы сохранились, когда прекратится помощь. В то же время необходимо, чтобы эти институты можно было менять, когда они перестают приносить положительные результаты.

Институциональная реформа включает в себя замену одного набора самоподдерживающихся институтов другим. Необходимо не только создать новые институты, но и изменить уже существующие, потому что институциональная реформа не начинается с *tabula rasa* (с чистого листа). Например, то, что нами воспринимается как состояние анархии, отнюдь не лишено институтов. Они задействуют общие убеждения, касающиеся ожидаемого поведения и соответствующих исходов, поддерживают определенные нормы и зачастую организованы в четкие социальные структуры.

Существующие самоподдерживающиеся институты и их нежелательные следствия — это часть первоначальных условий, в которых стартуют процессы институциональных изменений[14]. В экономиках, нуждающихся в институциональной реформе, тоже есть свои институты. Если мы не поймем институты, порождающие те или иные исходы, наша способность разрабатывать специальные стратегии реформ будет ограниченной.

Необходимым условием успешной институциональной реформы является понимание существующих институтов; комплексов, частью которых они являются; сил, делающих их самоподдерживающимися; транзакционных издержек, с которыми сопряжено их изменение. Сама стратегия реформы должна учиться у существующих институтов, работать с ними, опираться на них и в потенциале подрывать их, признавая при этом, что институциональное развитие — это исторический процесс, который может потребовать немало времени.

[14] Способность тех, кто наделен политической властью, блокировать институциональные реформы, общепризнанна; при этом мало внимания уделялось роли убеждений, норм, формальных и неформальных организаций, унаследованных из прошлого, или импликациям прошлых институтов и интересов.

Однако проводя реформы, мы должны помнить, что те самые когнитивные, координационные, нормативные и информационные факторы, которые делают институты важными детерминантами поведения, мешают разработке институциональных реформ. Учитывая определенный контекст, трудно узнать, какие институты являются благоприятными или какие долгосрочные последствия может иметь введение новых институциональных элементов. Более того, мы мало знаем о том, как разрабатывать институты, которые облегчат динамическую приспособляемость. Институт, лучше сочетающийся с уже действующими, возможно, легче создать, но он может усиливать институты, которые лучше было бы подрывать.

Проведение контекстуализированного институционального анализа, опора на существующие институциональные элементы, обучение, экспериментирование и измерение воздействия различных изменений являются первостепенной необходимостью. Перспективность стратегии институциональной реформы, базирующейся на контекстуализированном анализе, подтверждается открытиями Берковица, Пистора и Ричарда [Berkowitz, Pistor, Richard, 2003]. Страны, которые развили свой формальный юридический порядок и приспособили заимствованные извне своды законов к местным условиям, в итоге получили гораздо более успешные юридические институты, чем те страны, которые в точности скопировали западные законы.

Исторический анализ в данной книге подтверждает тезис о том, что институциональные формы, наиболее подходящие для достижения определенного исхода, зависят от особенностей ситуации и могут отличаться от тех, что в данный момент превалируют на Западе. Фактически сегодняшние западные институты отличаются от тех, что существовали здесь в прошлом (хотя, как уже было отмечено ранее, у них много общего). Торговая экспансия эпохи зрелого Средневековья, самый длительный период экономического роста, который когда-либо переживала Европа, опиралась на совокупность институтов, отличавшихся по форме (хотя и имевших много общего по сути) от тех, что поддерживают современный рост в Европе. Тогда не было демократии, конституционных ограничений власти правителей или ограничений, поддерживающих баланс властей, эффективных территориальных государств, безусловной защиты прав собственности, независимой судебной системы.

Институты эпохи зрелого Средневековья в Европе и в других местах, возможно, лучше подходили для выполнения своих задач, чем институты Нового времени, пришедшие им на смену, если учитывать более широкий контекст и институциональное наследие. Коалиция магрибских торговцев была полезным институтом в условиях неспособности государства обеспечивать выполнение контрактов за границей. Купеческие гильдии гарантировали защиту прав собственности от алчного государства, воспользовавшись политической раздробленностью Европы

и коммунальной организацией. Существовавшие в Генуе социальные структуры и связанные с ними убеждения и нормы подразумевали, что подестат лучше был способен поддерживать порядок и процветание, чем выборные консулы, кажущиеся более демократической системой. Установление независимой территориальной судебной системы вышло далеко за рамки организационных и финансовых возможностей государства эпохи зрелого Средневековья. Система коллективной ответственности обеспечивала беспристрастную справедливость благодаря, а не вопреки опоре на пристрастных судей и локализованный закон.

Проблема укрепления благосостояния через институциональную реформу заключается в опоре на институциональные элементы, унаследованные из прошлого, и существующую институциональную среду. Это позволяет стимулировать рост благосостояния в ближайшей перспективе, создавая институты, которые будут способствовать полезным эндогенным изменениям. Какую бы форму ни принимали такие институты, для увеличения материального благосостояния они должны выполнять те же функции, которые выполняли европейские институты в эпоху зрелого Средневековья. Они должны делать принудительную власть экономически продуктивной в обеспечении прав собственности и исполнения контрактов, при этом позволяя экономической репутации вносить свой вклад в этот процесс. Они должны стимулировать общественно полезное экономическое поведение (например, сбережения, инвестиции и инновации) и препятствовать корыстному поведению. Они должны усиливать общественно полезные институты, позволяя при этом другим институтам саморазрушаться. И они должны сокращать транзакционные издержки институционального изменения так, чтобы сделать возможным институциональное развитие, которое воспользуется прошлыми институциональными элементами, не став их заложником.

* * *

В данной среде может существовать множество институтов, институциональная динамика не является предопределенным историческим процессом. Теория, выдвигаемая в этой книге, создает концептуальный, аналитический и эмпирический аппарат для углубления понимания и позитивного анализа институтов.

Поскольку институциональное развитие не является детерминистским, не существует единой истории институтов — есть множество институциональных историй. Изучение этих историй улучшит наше понимание отличных друг от друга траекторий развития и заставит нас больше ценить те многочисленные формы, которые развитие может принимать, те силы, которые создают эти формы, и то, как их можно использовать.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А
# ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ИГР

Это представление основных идей и понятий теории игр, необходимое для понимания проблем, обсуждающихся в данной книге, предназначено для читателей, которые до сих пор не были знакомы с теорией игр[1].

Теоретико-игровой анализ начинается со спецификации правил игры. Эти правила определяют тех, кто принимает решения (игроков), их возможные действия, имеющуюся у них информацию, распределения вероятностей по случайным событиям и предпочтения каждого из игроков относительно исходов, в частности, набор всех возможных комбинаций действий игроков. Игра определяется комбинацией множества игроков, множества действий (которое определяет действия каждого из игроков) и множества выигрышей (которое определяет выигрыши каждого игрока как производную от действий, предпринятых всеми игроками). Предполагается, что правила игры общеизвестны[2]. Рассматриваемые ситуации являются стратегическими в том смысле, что оптимальная стратегия каждого игрока зависит от действий других игроков. (Нестратегические ситуации образуют отдельный случай.)

Цель теоретико-игрового анализа — предсказать поведение в стратегических ситуациях, — предсказать комбинацию действий (для каждого игрока) для любых данных правил игры. Трудность в нахождении таких решений связана с тем, что поскольку действие, оптимальное для каждого игрока, зависит от действий других, ни один игрок не может выбрать свои действия независимо от того, что выберут другие игроки. Для того чтобы игрок А выбрал поведение, он должен знать, что сделает В, но чтобы В выбрал поведение, он должен знать, что сделает А. В классической теории игр концепции равновесия Нэша и его усовершенствований, например, совершенное по подыграм равновесия, смягчают эту проблему бесконечного цикла и устраняют некоторые комбинации действий как неправдоподобные в данной игре.

Основная идея ограничения Нэша состоит не в том, чтобы рассмотреть динамическую проблему выбора поведения, а в том, чтобы рассмотреть поведение, которое образует решение проблемы выбора поведения. Равновесия Нэша

[1] Относительно неспециальное введение в теорию игр см.: [Dixit, Nalebuff, 1991; Gibbons, 1992; 1998; Watson, 2001]. Более специальный анализа см. в: [Fudenberg, Tirole, 1991; Gintis, 2000]. Подробный обзор применения теории игр в экономике и политологии см.: [Aumann, Hart, 1994; 2002]; в теории организаций: [Milgrom, Roberts, 1995]; в теории контрактов: [Hart, Holmstrom, 1987; Hart, 1995]; в политологии: [Weingast, 1996; Sened, 1997; Bates et al., 1998].

[2] *S* является общеизвестным, если все игроки знают *S*, что все игроки знают, что все игроки знают *S*, и так далее до бесконечности [Lewis D., 1969]. В играх с полной информацией правила игры являются общеизвестными. В играх с неполной информацией общеизвестным является распределение вероятностей того аспекта игры, который сам не является общеизвестным. Множество стратегий в игре — это множество всех возможных планов действий всех игроков, когда действие каждого обусловлено доступной ему информацией.

ограничивают допустимые решения (комбинации действий) теми, которые являются самоподдерживающимися: если каждый индивид ожидает, что другие будут вести себя так, как от них этого ожидают, он сочтет оптимальным придерживаться того поведения, которое от него ожидают.

Чтобы не усложнять рассуждение, я сосредоточусь, без потери общности, на играх с двумя игроками, хотя анализ будет применим также и к большему количеству игроков. В разделах А.1 и А.2 рассматриваются статические игры, в которых игроки делают ходы одновременно, и динамические игры, в которых игроки делают ходы последовательно. В разделе А.3 обсуждается теория повторяющихся игр, рассматривающая ситуации, в которых отдельная стадия игры, статической или динамической, повторяется во времени. Знание игр с неполной информацией, в которых игроки обладают разной информацией относительно аспектов структуры игры, не имеет значения для чтения данной книги. Краткое обсуждение таких игр дано в главе III и в Приложении В (раздел В. 1). В главе V обсуждается теория обучения в играх, а в разделе В.2.7 — несовершенный мониторинг.

## *А.1. Самоподдерживающееся поведение в статических играх: равновесие Нэша*

Рассмотрим сначала статические игры (или игры с одновременными ходами) — игры, в которых все игроки совершают действия одновременно. Предположим, что все игроки обладают одной и той же информацией о ситуации. Такие игры имеют следующую структуру: игрок 1 выбирает действие $a_1$ из множества осуществимых действий $A_1$. Одновременно игрок 2 выбирает действие $a_2$ из множества осуществимых действий $A_2$. После того как игроки выбирают свои действия, они получают следующие выигрыши: $u_1(a_1, a_2)$ в случае игрока 1 и $u_2(a_1, a_2)$ в случае игрока 2.

| | *Действия игрока 2* | | |
|---|---|---|---|
| *Действия игрока 1* | | С | П |
| | С | 1, 1 | –15, 5 |
| | П | 5, –15 | –8, –8 |

РИС. А.1. Игра «Дилемма заключенного»

Возможно, наиболее известной и лучше всего исследованной из статических игр является «Дилемма заключенного». Она обязана своей широкой известностью тому обстоятельству, что показывает: в стратегических ситуациях для достижения Парето-оптимального результата одной рациональности недостаточно. В отличие от рыночных, в стратегических ситуациях желание улучшить свою судьбу необязательно ведет к максимизации социального благосостояния. В «Дилемме заключенного» каждый игрок может либо сотрудничать с другим, либо предать. Если оба будут сотрудничать, выигрыш каждого игрока будет выше, чем если оба будут предавать. Но если один сотрудничает,

а другой уклоняется, выигрывает тот, кто предает, получая более высокий выигрыш, чем когда сотрудничают оба. При этом тот, кто сотрудничает, получает более низкий выигрыш, чем он мог бы получить, предав.

На рис. А.1 представлен частный случай дилеммы заключенного. Действия игроков обозначаются как С (сотрудничать) и П (предать). Каждая ячейка соответствует комбинации действий или паре действий. Выигрыши, ассоциирующиеся с каждой комбинацией действий, представлены двумя числами — выигрыш для игрока 1 и для игрока 2.

В этой игре лучшая стратегия для каждого игрока — предать. Игрок 1 не может ожидать от игрока 2, что тот будет играть С, потому что, независимо от того что делает игрок 1, игроку 2 будет лучше, если он сыграет П. Если игрок 1 играет С, тогда игрок 2 зарабатывает 1, сыграв С, и 5, сыграв П. Если игрок 1 сыграет П, тогда игрок 2 зарабатывает –15, сыграв С, и только –8, сыграв П. На языке теории игр уклонение от сотрудничества является доминантной стратегией каждого игрока: это лучшее, что он может сделать, независимо от того, что сделают другие игроки. Следовательно, комбинации действий (П, П) будут придерживаться, если игра охватывает все аспекты ситуации.

В частном случае дилеммы заключенного ожидания, касающиеся поведения другого игрока, не имеют значения при выборе действия. Ход П — это лучшее, что можно сделать, независимо от выбора другого игрока. Но в стратегических ситуациях в целом оптимальный выбор действия для игрока зависит от выбора другого игрока.

| | *Действия игрока 2* | | |
|---|---|---|---|
| *Действия игрока 1* | | Левая сторона | Правая сторона |
| | Левая сторона | 2, 2 | 0, 0 |
| | Правая сторона | 0, 0 | 2, 2 |

РИС. А.2. Игра «Движение по дороге»

Рассмотрим игру «Движение по дороге» на рис. А.2. Эта игра представляет ситуацию, в которой два водителя направляются друг к другу. Оба игрока могут выбрать — по левой или по правой стороне дороги ехать. Если они оба выбирают одну и ту же сторону, столкновения удается избежать и каждый получает выигрыш, равный 2. Если они выбирают противоположные стороны (правую, левую) или (левую, правую), они сталкиваются и выигрыш каждого составляет 0.

В этой игре ситуация стратегическая: лучшее действие для одного игрока зависит от действия другого. Если игрок 1, как ожидается, выберет левую сторону, оптимальная реакция игрока 2 — тоже выбрать левую, тем самым получив 2 вместо 0, если он выберет правую сторону. Но если ожидается, что игрок 1 выберет правую сторону, игроку 2 тоже выгоднее выбирать ее же. Оптимальный выбор игрока 2 зависит от фактического выбора игрока 1. Но то же самое верно и для игрока 1. Поскольку выбор действий каждым игроком зависит от выбора другого, ни один из них не может выбрать действие.

Такая взаимосвязанность решений подразумевает, что мы не можем выяснить, что сделают игроки, изучая поведение каждого из них по отдельности, как мы делали в игре «Дилемма заключенного». Изобретательность концепции равновесия Нэша состоит в том, что вместо того, чтобы пытаться выяснить, что будут делать игроки, изучая их процесс принятия решений, мы устанавливаем возможные исходы, рассматривая, каким исходам, если они являются ожидаемыми, будут следовать.

Предположим, общеизвестно, что оба игрока придерживаются одних и тех же ожиданий касательно того, как будет идти игра. Какие у них могут быть ожидания относительно поведения? Они могут ожидать, что игроки станут следовать, только самоподдерживающемуся поведению. Поведение является самоподдерживающимся в том случае, когда игроки ожидают, что ему будут следовать, и действительно ему следуют, потому что каждый игрок считает это действие оптимальным, ожидая, что другие будут делать то же самое. Комбинация действий (часто называемая комбинацией стратегий), отвечающая этому условию, называется равновесием Нэша. Равновесие Нэша отвечает условию взаимной лучшей реакции: лучшая реакция каждого игрока на его правильные убеждения, касающиеся поведения других, состоит в том, чтобы следовать поведению, которого от него ожидают[3].

| | *Действия игрока 2* | | |
|---|---|---|---|
| *Действия игрока 1* | | Орел | Решка |
| | Орел | –1, 1 | 1, –1 |
| | Решка | 1, –1 | –1, 1 |

РИС. А.3. Игра «Орлянка»

Чтобы показать, что не любое поведение отвечает этому условию, рассмотрим такое поведение, которому не следуют, когда его ожидают. В игре «Движение по дороге» это происходит по отношению к комбинации действий (право, лево). Такой комбинации не следовали бы, если бы каждый из игроков ожидал, что другой выберет именно ее. Если игрок 2 ожидает, что игрок 1 поедет по правой стороне, его лучшим ответом будет поехать по правой стороне, получив 2 вместо 0. Следовательно, игрок 1 не может придерживаться убеждения, что игрок 2 в этом случае поедет по левой стороне. Таким же образом мы можем продолжить рассматривать, являются ли различные комбинации действий самоподдерживающимися. Этот анализ демонстрирует, что в игре «Движение по дороге» существуют два равновесия Нэша (лево, лево) и (право, право)[4]. Если,

[3] В статических играх комбинация действий $(a_1^*, a_2^*)$ является равновесием Нэша, если $a_1^*$ — лучший ответ для игрока 1 на $a_2^*$, а $a_2^*$ — лучший ответ на $a_1^*$. То есть $a_1^*$ должен удовлетворять $u_1(a_1^*, a_2^*) \geq u_1(a_1^*, a_2^*)$ для каждого $a_1$ в $A_1$ и $u_2(a_1^*, a_2^*) \geq u_1(a_1^*, a_2^*)$ — для каждого $a_2$ в $A_2$.

[4] Есть также третье равновесие Нэша со смешанными стратегиями, при котором каждый игрок выбирает, по какой стороне ехать, с вероятностью 0,5. См. обсуждение данной идеи далее в этом Приложении.

например, ожидается комбинация (лево, лево), оба игрока сочтут оптимальным ехать по левой стороне, потому что при ожидании такого действия от другого это будет наилучшим ответом. Действительно, каждое из этих равновесий Нэша преобладает в разных странах. Этот анализ также показывает, что в игре может быть несколько равновесий Нэша.

В некоторых играх нет комбинации действий, которая удовлетворяла бы условию Нэша. Рассмотрим игру «Орлянка» на рис. А.3. Каждый из двух игроков одновременно выбирает либо орла, либо решку. Если их выбор не совпадет, игрок 2 проигрывает, получив –1, тогда как игрок 1 получает 1. Если они совпадут, игрок 1 проигрывает, получив –1, а игрок 2 получает 1. В этой игре, согласно определению, нет равновесия Нэша. Такое отсутствие равновесия отражает то, что эта игра рисует ситуацию, в которой каждый игрок пытается угадать действия другого игрока. Если игрок 1 ожидает, что игрок 2 выберет орла, наилучшим ответом с его стороны будет выбрать решку. Но если игрок 2 ожидает, что игрок 1 выберет решку, его наилучшим ответом будет выбрать решку. Если 1 ожидает, что 2 выберет решку, его наилучший ответ — выбрать орла. Если 2 ожидает, что 1 выберет орла, его наилучшим ответом будет также выбрать орла, и цикл начнется снова.

Вполне разумно, что в таких ситуациях ожидания людей относительно поведения будут вероятностными по своей природе. Люди начнут ожидать, что другие будут выбирать то орла, то решку. Теория игр также определяет равновесие Нэша в таких случаях. Для этого действия в множестве действий игрока ($A_i$) называются чистыми стратегиями, и определяется смешанная стратегия как распределение вероятностей по чистым стратегиям игрока. Тогда мы можем решить так называемые равновесия Нэша со смешанной стратегией[5]. В игре «Орлянка» и в игре «Движение по дороге», например, разыгрывание каждого действия с вероятностью 0,5 для каждого игрока является равновесием Нэша со смешанной стратегией.

Любая игра с конечным количеством игроков, каждый из которых имеет ограниченное количество чистых стратегий, имеет равновесие Нэша, хотя возможно и в смешанных стратегиях. Путем ограничения комбинаций стратегий (т.е. планов поведения) теми, что являются самоподдерживающимися в смысле равновесия Нэша, теория игр ограничивает спектр допустимого поведения в таких играх.

Хотя описанные здесь ситуации очень просты, тот же самый анализ может быть применен к более сложным случаям, в которых игроки производят ходы последовательно и в которых существует информационная асимметрия или неопределенность. Понятия равновесия, используемые применительно к таким ситуациям, как правило, являются усовершенствованиями равновесия Нэша, т.е. равновесиями Нэша, удовлетворяющими некоторым дополнительным условиям. Последующее обсуждение динамических игр иллюстрирует природу таких усовершенствований и полезность наложения дальнейших ограничений на допустимое самоподдерживающееся поведение.

[5] Харсаньи предложил интерпретацию этого смешения как отражения неуверенности касательно выбора действия другими игроками. Интуитивное объяснение см.: [Gibbons, 1998].

### *А.2. Самоподдерживающееся поведение в динамических играх: обратная индукция и совершенные по подыграм равновесия*

Рассмотрим динамическую ситуацию, в которой игроки делают ходы последовательно, а не одновременно. Динамические игры легче представлять в расширенной (древовидный график), а не в нормальной (матричной) форме, используемой в рис. А.1–3. В расширенной форме игра представляется в виде графа или древа, в котором каждое ответвление — точка принятия решения для игрока, а каждая ветвь ассоциируется с отдельным действием. Выигрыши, ассоциирующиеся с различными действиями, приводятся в конце древа.

Хотя в динамических играх может быть множество ветвей и поворотных точек, их базовую структуру можно проиллюстрировать на примере игры с двумя точками принятия решений. В этой игре игрок 1 выбирает действие $a_1$ из множества осуществимых решений $A_1$. Наблюдая за выбором игрока 1, игрок 2 выбирает действие $a_2$ из множества осуществимых решений $A_2$. После того как игроки выбрали свои действия, они получают выигрыши $u_1(a_1, a_2)$ для игрока 1 и $u_2(a_1, a_2)$ для игрока 2.

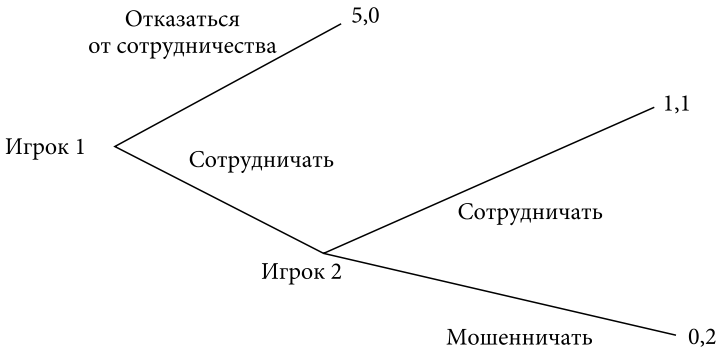



РИС. А.4. Игра «Односторонняя дилемма заключенного»

Примером динамической игры с такой структурой является односторонняя дилемма заключенного (рис. А.4). Сначала игрок 1 выбирает, сотрудничать или нет. Если он выбирает отказ от сотрудничества, игра заканчивается и выигрыши игроков составляют (0,5; 0). Если игрок 1 выбирает сотрудничество, игрок 2 может выбрать какое-либо действие. Если он решает сотрудничать, выигрыши обоих игроков равны 1, но если он решает смошенничать, он получает больший выигрыш, 2, тогда как игрок 1 получает 0[6]. В этой игре игроку 1 сотрудничество выгодно, но только если игрок 2 тоже сотрудничает. Если игрок 2 мошенничает, игрок получает меньший выигрыш, чем в случае, если бы он отказался от сотрудничества.

[6] Эта игра также известна как игра на доверие [Kreps, 1990a]. Игрок 1 либо не доверяет (уклоняется от сотрудничества), либо доверяет (сотрудничает). Если игрок 1 не сотрудничает, игра заканчивается. Если он доверяет, игрок 2 может решить, ответить ли на доверие (сотрудничать) или обмануть его (смошенничать).

Динамические игры, такие как «Односторонняя дилемма заключенного», представляют интерес для социальных наук, потому что они передают главное в отношениях обмена — личных, социальных, экономических и политических. Обмен всегда является последовательным: между *quid* и *quo* всегда проходит некоторое время [Greif, 1997a; 2000]. Говоря обобщенно, в социальных отношениях прежде, чем что-то получить, приходится давать, и в тот момент, когда ты что-то отдаешь, ты получаешь лишь обещание получить что-то в будущем.

Может ли игрок 1 поверить в то, что игрок 2 будет сотрудничать? Чтобы это выяснить, мы должны пойти обратно по древу игры, изучив оптимальное действие игрока, предположительно делающего ходы в каждой точке принятия решения. Такой метод известен как обратная индукция[7].

| | *Действия игрока 2* | | |
|---|---|---|---|
| *Действия игрока 1* | | Сотрудничать | Мошенничать |
| | Сотрудничать | 1, 1 | 0, 2 |
| | Отказаться от сотрудничества | 0,5, 0 | 0,5, 0 |

РИС. А.5. Односторонняя игра «Дилемма заключенного» в матричной форме

Рассмотрим решение игрока 2. Его выигрыш составляет 2, если мошенничает, и 1, если сотрудничает, из чего следует, что мошенничество является для него оптимальным выбором. Ожидая этого, игрок 1 выберет отказ от сотрудничества и получит 0,5, вместо того чтобы сотрудничать и получить 0. (Эти ветви выделены жирным в графике древа игры на рис. А.4.) Данная комбинация действий является самоподдерживающейся, потому что наилучшим ответом на отказ от сотрудничества является мошенничество. Обратная индукция открывает самоподдерживающуюся комбинацию действий — не сотрудничать, мошенничать. Такая комбинация действий является равновесием Нэша.

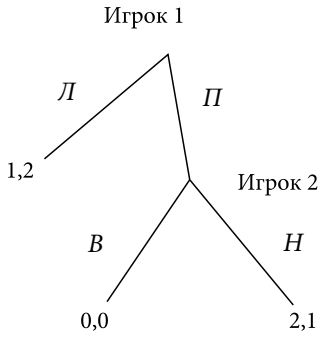
Как указывает этот анализ, равновесие Нэша может быть парето-худшим. Выигрыши, связанные со стратегией (сотрудничать, сотрудничать) выгоднее для обоих игроков, чем если игрок 1 отказывается от сотрудничества; таким образом, кооперация является выгодной и эффективной. Но если игрок 1 сотрудничает, выигрыш игрока 2 от мошенничества выше, чем выигрыш от сотрудничества. Сотрудничество не является самоподдерживающимся.

В односторонней дилемме заключенного обратная индукция дает единственное равновесие Нэша. Это легко увидеть, если мы представим игру в матричной форме (рис. А.5). В матричной форме игрок 1 выбирает между сотрудничеством и отказом от него, тогда как игрок 2 выбирает между сотрудничеством и мошенничеством. Связанные с каждым действием выигрыши — те же самые, что на рис. А.4. Исход с равновесием Нэша выделен жирным шрифтом.

[7] Экспериментальные свидетельства использования людьми обратной индукции см. в Приложении Б. О теоретических слабостях обратной индукции и совершенного по подыграм равновесия см.: [Fudenberg, Tirole, 1991; Binmore, 1996; Hardin, 1997].

Когда обратная индукция возможна, это ведет к таким комбинациям действий, которые являются равновесием Нэша, но обратное неверно. Если мы представим расширенную (древовидную) форму в соответствующей матричной (нормальной) форме, не каждое равновесие Нэша в матричной форме игры может быть достигнуто через обратную индукцию в исходной древовидной форме. Это происходит потому, что анализ игры в древовидной форме при помощи обратной индукции передает тот факт, что игроки делают ходы последовательно, а это не передается в матричной форме представления игры. То, что древовидная форма передает больше информации о структуре игры, позволяет нам исключить некоторые равновесия Нэша, которые мы не можем устранить в нормальной форме. В частности, мы можем исключить равновесия Нэша, основывающиеся на недостоверных угрозах или обещаниях. Древовидное представление, таким образом, способствует дедуктивному ограничению — уточнению — множества допустимых вариантов самоподдерживающегося поведения.

Для того чтобы увидеть преимущество обратной индукции, рассмотрим следующие древовидные и матричные представления одной и той же игры (рис. А.6). В этой игре игрок 1 выбирает между левой (Л) и правой (П) стороной, тогда как игрок 2, который ходит вторым, выбирает между верхом (В) и низом (Н). Если игрок 1 сыграет Л, его выигрыш составит 1, а игрок 2 выиграет 2. Если игрок 1 сыграет П, а игрок 2 сыграет Н, то выигрыши составят (2, 1), но если игрок 2 сыграет В, то выигрыши составят (0, 0). Анализ этой игры показывает, как обратная индукция устраняет равновесие Нэша, основанное на недостоверных угрозах.




| | | *Действия игрока 2* | |
|---|---|---|---|
| | | *В* | *Н* |
| *Действия игрока 1* | *Л* | 1, 2 | 1, 2 |
| | *П* | 0, 0 | 2, 1 |

РИС. А.6. Устранение равновесия Нэша, основанного на недостоверных угрозах

Матричная форма представления этой игры показывает два равновесия Нэша: (Л, В) с выигрышами (1, 2) и (П, Н) с выигрышами (2, 1). Обратная индукция дает только (П, Н). (Л, В) не выводится путем обратной индукции, потому что основывается на недостоверной угрозе, которую скрывает нормальная форма представления. При этом равновесии игрок 1 мотивирован выбирать Л, потому что игрок 2, как предполагается, сыграет В, тогда как наилучшим ответом игрока 2 на выбор игроком 1 Л было бы В. Учитывая, что игрок 1 вы-

бирает Л, выигрыш игрока 2 в действительности не зависит от выбора между В и Н, потому что, учитывая, что игрок 1 выбрал Л, ни одно из этих действий предпринято не будет. Отсюда следует, что равновесие (Л, В) зависит от недостоверной угрозы, лежащей вне равновесной траектории, т.е. основывается на том, что игрок 2 будет действовать в ситуации, которая никогда бы не произошла, если бы игроки играли в соответствии с этой комбинацией действий. Если бы у игрока 2 действительно возникла потребность, чтобы такое действие совершилось, он не счел бы такое поведение оптимальном. Обратная индукция позволяет нам выявить блеф игрока 2 и соответственно ограничить множество вариантов допустимого самоподдерживающегося поведения. Если игрок 1 играет П и, следовательно, выбор игрока 2 влияет на выигрыши, то оптимальным для игрока 2 будет сыграть Н и получить 1 (вместо того чтобы сыграть В и получить 0). Обратная индукция показывает, что игрок 1, предвосхищая такой ответ, выбрал бы П и получил 2 вместо того, чтобы выбрать Л и получить 1.

Обратная индукция может применяться к любой динамической игре с закрытым горизонтом и совершенной информацией. В таких играх игроки делают ходы последовательно, и все предыдущие ходы становятся общеизвестными прежде, чем будет выбрано следующее действие. В других играх, например в динамических играх с одновременными ходами или при бесконечном горизонте, мы не можем применять обратную индукцию напрямую. Тем не менее понятие совершенного по подыграм равновесия позволяет ограничить множество допустимых равновесий Нэша, устранив те из них, которые полагаются на недостоверные угрозы или обещания. В тех случаях, когда может быть применена обратная индукция, получаемое в результате равновесие Нэша оказывается совершенным по подыграм равновесием: оно представляет собой усовершенствование равновесия Нэша в том смысле, что это равновесие Нэша, удовлетворяющее дополнительному условию.

Для того чтобы лучше понять концепцию совершенного по подыграм равновесия, заметим, что в представленных здесь примерах комбинации действий, полученные благодаря обратной индукции, удовлетворяют требованию взаимного наилучшего ответа для равновесия Нэша. Оно также удовлетворяет требованию того, чтобы действие игрока 2 было оптимальным в игре, которая началась, когда ему приходилось выбирать действие. Начиная с этой точки принятия решения, обратная индукция ограничивает допустимое множество действий игрока 2 оптимальными действиями.

Однако в динамических играх с одновременными ходами мы, как правило, не можем следовать этой процедуре, потому что оптимальное действие зависит от действия другого игрока. Чтобы понять, почему данное условие ограничивает использование обратной индукции, рассмотрим следующую игру, представленную в расширенной и в нормальной форме (рис. А.7). Игрок 1 первым делает ход, выбирая между А и В. Если игрок 1 выбирает В, игра заканчивается и выигрыши составляют (2, 6). Если игрок 1 выбирает А, оба игрока играют в игру с одновременными ходами, представленными в матрице 2·2. К игре 2·2, которая следует за выбором А игроком 1, не может быть применена обратная индукция с рассмотрением оптимальных ходов либо игрока 1, либо игрока 2.

Иными словами, ни один игрок не делает ход последним, как это происходит в игре с последовательными ходами.

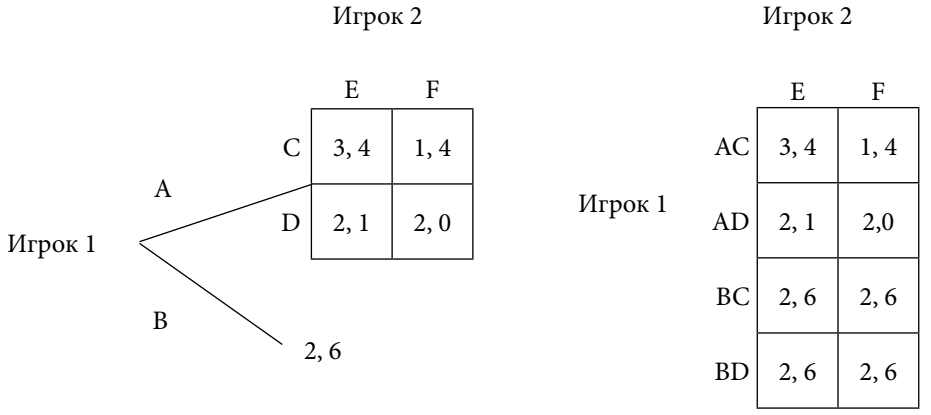



РИС. А.7. Совершенное по подыграм равновесие

Однако мы по-прежнему можем следовать логике процедуры обратной индукции с нахождением равновесия Нэша в играх 2·2 и рассмотрением оптимального выбора игрока 1 между A и B, принимая во внимание этот исход равновесия Нэша. Равновесием Нэша в игре 2·2 является комбинация (C, E), которая дает выигрыши (3, 4). Оптимальным выбором между A и B для игрока 1 является, таким образом, A. Комбинация действий, которую дает эта процедура, — (AC, E), т.е. совершенное по подыгре равновесие. Чтобы увидеть, что эта процедура устраняет равновесие Нэша, основанное на недостоверных угрозах, отметим, что в игре есть три равновесия Нэша: (AC, E), (BC, F) и (BD, F). (BC, F) и (BD, F) дают выигрыши (2, 6), что менее выгодно для игрока 1 и более выгодно для игрока 2, чем совершенное по подыгре равновесие (AC, E). Оба эти равновесия, однако, основываются на недостоверных угрозах, лежащих вне траектории игры. Рассмотрим (BC, F). Если брать игру как целое, выбор C или F не влияет на выигрыши, потому что эти действия лежат вне траектории игры. Но если на самом деле возникнет потребность предпринять такие действия, они не станут взаимным наилучшим ответом. Если игрок 2 выбирает F, лучший ответ игрока 1 — D, а не C, который дает игроку 1 выигрыш в 2 вместо 1. Подобным образом в (BD, F), если игрок 1 выбирает D, лучший ответ игрока 2 — E вместо F, что дает ему выигрыш в 1 вместо 0.

Понятие совершенного по подыграм равновесия использует идею наилучшего взаимного ответа, которая составляет суть равновесия Нэша, применительно к подыграм. Интуитивно понятно, что подыгра — это часть первоначальной игры, которую еще предстоит сыграть, но подыгра начинается только в те моменты, когда полная история того, как уже разыгрывалась данная игра, известна всем игрокам. Равновесие Нэша (в игре в целом) является совершенным по подыгре равновесием, если стратегии игроков образуют равновесие Нэша в каждой подыгре. Каждая конечная игра имеет совершенное по подыгре равновесие.

### *А.3. Самоподдерживающееся поведение в повторяющихся играх: совершенные по подыграм равновесия, «народная» теорема и несовершенный мониторинг*

До сих пор мы изучали игры, в которых игроки взаимодействуют только один раз. Однако институциональный анализ занимается повторяющимися ситуациями, в которых индивиды взаимодействуют во времени. Один из способов изучения таких ситуаций — использование динамических игр с более сложными древами игр. Подмножество таких игр — повторяющиеся игры, — как выяснилось, особенно хорошо поддается формальному анализу и полезно для институционального анализа (глава VI).

Теория повторяющихся игр изучает ситуации, в которых одна и та же (динамическая или статическая) игра (например, «Дилемма заключенного» или «Односторонняя дилемма заключенного») повторяется во время каждого периода. В конце каждого периода выигрыши распределяются, может открыться новая информация, и та же самая стадия игры повторяется снова. Будущие выигрыши дисконтируются (коэффициент дисконтирования часто обозначается как δ). История в повторяющейся игре — это множество действий, совершенных в прошлом; стратегия определяет комбинацию действий на каждой стадии игры в соответствии с любой возможной историей. Комбинация стратегий определяет стратегию для каждого игрока[8].

Для изучения самоподдерживающегося поведения в таких играх предположим, что повторяющаяся базовая игра — это «Дилемма заключенного», представленная на рис. А.1. Если эта базовая игра повторяется только один раз, то единственное совершенное по подыгре равновесие — это (предательство, предательство); (сотрудничество, сотрудничество) не образует равновесия. Сравнимое совершенное по подыгре равновесие в повторяющейся игре заключается в том, что после каждой истории оба игрока всегда предают. Такое равновесие также является единственным равновесием, если игра повторяется конечное число раз. Причины этого и предполагаемые важные следствия для институционального анализа обсуждаются в Приложении В, раздел В.2.1. Здесь же мы рассматриваем ситуации, в которых стадийная игра повторяется бесконечное число периодов.

Когда базовая игра повторяется бесконечно, предшествующая стратегия попрежнему является совершенным по подыгре равновесием. Наилучший ответ каждого игрока на эту стратегию — всегда предавать. Но возможны и другие равновесия[9]. Рассмотрим, например, следующую стратегию для каждого игрока. В первом периоде — сотрудничать. Затем сотрудничать, только если всеми ходами во всех прежних периодах были (сотрудничество, сотрудничество); в противном случае — предавать. Стратегия каждого игрока, таким образом,

[8] Для простоты представления я часто называю комбинацию действий стратегией.

[9] Экспериментальные свидетельства указывают, что люди действительно понимают стратегическое различие между одношаговыми и повторяющимися играми. См. Приложение Б.

требует инициирующего обмена в первом периоде и сотрудничества до тех пор, пока другой сотрудничает. Она не требует сотрудничества, если любой из игроков когда-либо уклонялся от него. Такая угроза навсегда прекратить сотрудничество является достоверной, потому что (предательство, предательство) — это равновесие.

Достоверная угроза такой стратегии-триггера может мотивировать игроков к сотрудничеству, если они достаточно терпеливы. Стратегия подразумевает, что игроку нужно выбирать между настоящими и будущими выигрышами. Предательство подразумевает относительно большой мгновенный выигрыш (5 очков в игре, представленной на рис. А.1), потому что второй игрок сотрудничает. Но это действие подразумевает потерю будущих выигрышей от сотрудничества, потому что вслед за предательством оба игрока всегда будут предавать (и, следовательно, каждый будет получать –8). Чистая приведенная стоимость следования стратегии-триггеру составляет $1/(1 - \delta)$. Отступление от нее предполагает получение одноразового выигрыша в 5 очков, за которым последует получение –8 в каждом последующем периоде. Это дает чистую дисконтированную ценность $5 - \delta/(1 - \delta)$, которая снижается по мере роста коэффициентов дисконтирования у игроков: если игроки в достаточной мере терпеливы (если они достаточно высоко ценят будущую выгоду), предшествующая стратегия является равновесием.

Одна из самых полезных особенностей повторяющейся теории игр заключается в следующем: установить, что определенная комбинация стратегий является совершенным по подыгре равновесием, зачастую бывает проще, чем установить, что стратегия является равновесием Нэша. Грубо говоря, в любой повторяющейся игре комбинация стратегий — совершенное по подыгре равновесие, если ни одному из игроков невыгодно однократное отступление после любой истории. Другими словами, чтобы проверить, является ли определенная комбинация стратегий совершенным по подыгре равновесием, достаточно установить, что после любой истории — любой последовательности действий, которая может возникнуть при этой стратегии, — ни один игрок не может выиграть от однократного отклонения, после которого он вернется к следованию той же самой стратегии[10].

В стратегических динамических ситуациях часто существует множественное равновесие. «Народная» теорема о повторяющихся играх гласит, что в бесконечно повторяющихся играх обычно есть бесконечное число совершенных

[10] Формальным анализом мы обязаны Абрё [Abreu, 1988]. Определение: рассмотрим комбинацию стратегий $s$ и обозначим множество игроков $N$, а игрока $i$. Стратегия состоит из $s_i$, стратегии для игрока $i$, и $s_{-i}$, стратегии для других игроков. Стратегия $s_i$ не поддается улучшению по сравнению с $s$, если нет истории периода $t - 1$ (для любого $t$), после которого $i$ мог бы извлечь прибыль из отступления от $s_i$ только в период $t$ (и в соответствии с $s_i$ от $t + 1$ и т.д.). Теорема: пусть выигрыши от стадийной игры $G$ будут ограничены. В каждой конечное или бесконечное число раз повторяющейся версии игры с фактором дисконтирования $\beta \in (0, 1)$ стратегия $\sigma$ является совершенным по подыгре равновесием, если и только если для $\forall\, i$ (т.е. для каждого игрока) $\sigma_i$ не поддается улучшению при $\sigma$.

по подыграм равновесий[11]. При данных правилах игры может существовать более одной формы поведения в качестве исхода равновесия, а в динамических играх с большим множеством действий это еще более вероятно.

Открывая существование множественных равновесий, теория игр поднимает проблему выбора равновесия. В литературе по теории игр предлагались усовершенствования концепции равновесия Нэша, дедуктивно ограничивающие множество допустимых исходов. Совершенное по подыгре является одним из таких ограничений. Но до сих пор теория игр не смогла предложить подходящее дедуктивное усовершенствование для бесконечно повторяющихся игр, ведущее к единственному равновесию [Van Damme, 1983, 1987; Fudenberg, Tirole, 1991].

[11] Оригинальная «народная» теорема о повторяющихся играх [Friedman, 1971] гласит, что вектор любого среднего выигрыша, который лучше для всех игроков, чем вектор выигрыша равновесия Нэша (статической одноперiодной игры), может поддерживаться как исход совершенного по подыгре равновесия бесконечно повторяющейся игры, если игроки достаточно терпеливы. Последущий анализ установил, что множество исходов равновесия еще шире (см.: [Mantzavinos, 2001, p. 50–54]).

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б
# СТРАТЕГ ЛИ HOMO SOCIOLOGICUS?

Предложенный в данной работе анализ принимает идею о том, что люди склонны соблюдать социально ожидаемые и нормативные санкции (глава V). Он также основывается на определенной идее рациональности, согласно которой, когда институты порождают поведение, социально сформулированные и распространенные правила очерчивают область, которую люди понимают и внутри которой могут действовать рационально. Не противоречат ли друг другу эти две предпосылки? Уместно ли считать индивидов стратегами, при этом признавая, что на их поведение влияют социальные и нормативные соображения? Или же мы должны моделировать людей как *Homo sociologicus*, пассивно следующего правилам? В частности, уместно ли моделировать индивидов, которые имеют такие социальные и нормативные наклонности, как рационально принимающих решения, когда они руководствуются социально сформулированными и распространенными правилами?[12] Есть ли у них устойчивые предпочтения относительно исходов?[13] Мотивированы ли они последствиями своих действий? Иными словами, действуют ли они стратегически? В данном приложении представлены свидетельства в подтверждение тезиса о том, что хотя у людей есть социальные и нормативные склонности, тем не менее уместно и необходимо считать их рациональными в вышеуказанном смысле.

Экспериментальная теория игр — перспективный теоретический аппарат для решения этих вопросов, в особенности потому, что участники разделяют общее знание правил игры и многие эксперименты были специально разработаны для того, чтобы выявить социальные и нормативные наклонности индивидов. Эти эксперименты дают три способа рассмотрения указанных вопросов: (1) рассмотреть возможность того, что нерациональное объяснение больше соответствует данным; (2) проверить, не противоречит ли наблюдаемое поведение какому-либо удобному для анализа порядку предпочтений; (3) использовать результаты экспериментов для установления того, мотивированы ли люди последствиями и

[12] Литература по вопросу рациональности обширна. См.: [Mantzavinos, 2001, p. 50–54].

[13] Исследование психологических свидетельств, указывающих, что индивиды не всегда имеют стабильные предпочтения, можно найти в: [Rabin, 1998], где выделяются две основные причины, почему это происходит. Во-первых, у людей возникают проблемы с оценкой их собственных предпочтений: они не всегда точно предсказывают собственные будущие представления или даже не всегда точно оценивают благосостояние, которое они получали в результате своих прошлых выборов. Во-вторых, исследования эффектов фрейминга, переворачивания предпочтений и связанных с этими явлений показывают, что люди могут предпочитать вариант *x* варианту *y*, когда выбор ставится одним образом, и предпочитают *y*, когда выбор ставится иным образом. Первый вопрос имеет большее отношение к тому, чем люди хотят обмениваться, и меньшее — к обсуждаемому здесь вопросу о том, как институты делают возможным действие. Второй вопрос не противоречит выдвигаемому здесь утверждению о том, что институты задают контекст, в котором индивиды выбирают действия.

ведут ли они себя стратегически. Данные противоречат нерациональным объяснениям, соответствуют удобному для анализа порядку предпочтений и отражают консеквенционалистское и стратегическое поведение[14].

Рассмотрим, например, ультимативную игру, которая использовалась для изучения альтруизма. В этой игре предлагающий предлагает потенциальное разделение фиксированной суммы денег. Отвечающий может либо согласиться с предложением (тогда сумма делится соответствующим образом), либо не согласиться (в этом случае оба не получают ничего). Если игроков мотивирует только эгоистический интерес и денежный доход, единственное совершенное по подыгре равновесие — то, при котором предлагающий делает наименьшее из возможных предложение, которое отвечающий принимает. Многочисленные эксперименты, проводившиеся в разных странах с разными суммами денег и с разным порядком проведения эксперимента, показывают, что на самом деле этого не происходит. Фер и Шмидт [Fehr, Schmidt, 1999] сообщают, что в 71% случаев предлагающие предлагали другому игроку от 40 до 50% общей суммы. Более того, индивиды часто отвергали заниженные суммы, показывая тем самым, что они предпочитают, чтобы оба игрока остались ни с чем, получению, по их представлениям, неадекватной суммы.

Хотя эти факты обычно рассматриваются как отражающие альтруизм или неприязнь к неравенству, для такого поведения было выдвинуто нерациональное объяснение. Рот и Эрев [Roth, Erev, 1995] и Бинмор, Гейл и Самуэльсон [Binmore, Gale, Samuelson, 1995] пытаются объяснить существование справедливых предложений и отказ от заниженных предложений в такой игре, используя модель иррационального обучения[15]. Центральная идея заключается в том, что у предлагающей и принимающей предложение стороны разные стимулы для обучения. Отказ от заниженных предложений не обходится дорого отвечающим, которые иррациональны, скорее, в том смысле, что медленно обучаются не отвергать их, а не в том смысле, что не делают соответствующих заключений. Наоборот, отказ очень дорого обходится тем, кто делает предложение, как следствие, они быстро обучаются не предлагать небольших сумм. Таким образом, поведение может не конвергировать к совершенному по подыгре равновесию, при котором делаются наименьшие из возможных предложений.

Ценность таких рассуждений об обучении применительно к простым играм, например к ультимативной игре, представляется сомнительной. Более того, во многих исследованиях (как обсуждалось выше) предлагающие предвосхищают реакции респондентов[16].

[14] См.: [Hoffman E. et al., 1996a, 1996b; Fehr, Schmidt, 2001; Henrich et al., 2001; Falk, Fischbacher, 2000].

[15] Еще одно возможное объяснение состоит в том, что, поскольку в реальной жизни большинство взаимодействий повторяется, в лабораторных условиях подопытные ошибочно принимают одношаговые игры за повторяющиеся. Даже если это так, это все равно не может объяснить многие из полученных результатов, например склонность к сотрудничеству, когда взаимодействия анонимны и известно, что поведение будет краткосрочным.

[16] Заслуга альтернативной теории, согласно которой люди ведут себя в одношаговой игре так же, как они ведут себя в повторяющихся играх, будет обсуждаться ниже.

Рациональны ли альтруисты? Используя игру «Диктатор», Андреони и Миллер [Andreoni, Miller, 2002] показывают, что поведение, выказывающее социальные предпочтения, соответствует удобному для анализа порядку предпочтений. Игра «Диктатор» напоминает ультимативную игру — за исключением того, что предлагающий действует как диктатор, который может разделить установленную сумму как ему вздумается (в том числе целиком забрать ее себе). Андреони и Миллер поставили эксперименты с игрой «Диктатор», в которых они манипулировали «обменной ставкой» между тем, что дает диктатор, и тем, что получает другой игрок. От каждого доллара, предложенного диктатором, другой человек получал сумму, меньшую, равную или большую, чем один доллар. Такое изменение бюджетных ограничений диктатора позволяло изучить поведение одних и тех же индивидов при разных ограничениях. Таким образом, можно проверить, удовлетворяет ли поведение необходимым и достаточным условиям, которые нужны для существования стабильных предпочтений[17].

Результаты были недвусмысленными и приводили авторов к заключению, что предпочтения предсказуемы и удобны для анализа на агрегированном уровне и что индивиды демонстрируют значительную степень рационально альтруистического поведения. Более 98% испытуемых сделали выбор, который не противоречил максимизации полезности. Альтруистический выбор можно обнаружить при помощи квазивогнутых функций полезности для индивидов; альтруизм отражает рациональное поведение, учитывая лежащие в его основе предпочтения[18]. Более того, Андреони и Миллер выяснили, что модель, построенная на основе предпочтений, открытых в одном эксперименте, также объясняет поведение и в других экспериментах[19].

Многие эксперименты устанавливают, что индивиды реагируют на стратегическое окружение, в котором они взаимодействуют, так, как это постулирует теория игр[20]. В сотнях экспериментов с двойными аукционами цены и коли-

[17] В частности, они изучали, продемонстрируют ли индивиды порядок предпочтений, удовлетворяющий обобщенной аксиоме выявленных предпочтений. Прямо демонстрируется, что A предпочтительнее B, если B было в наборе опций, когда было выбрано A. Если прямо демонстрируется, что A предпочтительнее B, прямо демонстрируется, что B предпочтительнее C, а У предпочтительнее Z, то косвенно демонстрируется, что A предпочтительнее Z. Эта аксиома гласит: если косвенно демонстрируется, что A предпочтительнее B, тогда A не находится строго в пределах бюджетного множества, когда выбирается B, т.е. строго напрямую не демонстрируется, что B предпочтительнее A. Удовлетворение этой аксиоме — одновременно необходимое и достаточное условие для существования стабильных предпочтений с учетом линейных бюджетных ограничений.

[18] Но, как они отмечают, их анализ не исследует влияния меняющегося окружения — правил игры, уровня анонимности, пола или возраста участников или фрейминга решения — на упорядочение предпочтений.

[19] [Fehr, Schmidt, 1999] сообщают о сходных результатах.

[20] Однако Остром утверждает, «что экспериментальные исследования со всей очевидностью показывают, что игрок не пользуется обратной индукцией в своих планах принятия решений в лабораторных условиях» [Ostrom, 1998, p. 5]. В то же время контекст этого высказывания подсказывает, что речь здесь идет,

чества быстро сходились к конкурентному равновесию, предсказанному стандартной теорией эгоистического интереса[21]. В случае двух игр, обсуждавшихся ранее, Форсайт и др. [Forsythe et al., 1994] предполагали, что если люди мотивированы исключительно альтруизмом или неприязнью к неравенству, исход обеих игр должен быть одинаковым. Однако индивиды также могли бы быть реципрокаторами — условно сотрудничающими, готовыми совершать материально затратные действия, которые увеличивают или уменьшают выигрыши других в зависимости от их действий в прошлом и представлений об их намерениях. В частности, если люди готовы наказать других за то, что они считают несправедливо заниженным предложением, и если предлагающие предвосхищают такое желание при помощи обратной индукции, предложения в ультимативной игре должны быть выше, чем в игре «Диктатор». Действительно, в ультимативной игре предложения были гораздо выше, что указывает на то, что многие предлагающие применяют обратную индукцию. В игре «Диктатор» с 10 долларами 21% предлагающих ничего не давали другому игроку, а 21% давали другому по меньшей мере равную долю. В ультимативной игре с 10 долларами, однако, все предлагающие что-нибудь предлагали отвечающим, и 75% предлагали по крайней мере равную сумму.

Сходные результаты дают межстрановые исследования. Хенрих и др. [Henrich et al., 2001] провели эксперименты в 15 очень разных средах — от современной городской до обществ охотников и собирателей. Они пришли к выводу, что во всех этих обществах индивиды демонстрируют стабильные предпочтения и поведение, мотивированное последствиями. В каждом обществе люди в целом правильно предвосхищают реакции других[22].

Фер и Шмидт [Fehr, Schmidt, 1999] также нашли свидетельства обратной индукции. Они сообщают, что в 12 играх с общественными благами без наказания, в которых «безбилетничество» является доминирующей стратегией, средний и медианный вклад в первом периоде составлял 40–60% взносов, но в последнем периоде 70% участников не вносили никакого вклада.

Фер и Гехтер [Fehr, Gachter, 2000] провели эксперименты с расширенной игрой с общественными благами, в которой у индивидов есть возможность

скорее, о том, что результаты противоречат обратной индукции в играх, повторяющихся конечное число раз, при допущении того, что люди мотивированы только эгоистическим интересом. При обосновании своей позиции Остром ссылается на: [Rapoport, 1997; McKelvey, Palfey, 1992]. Но Рапопорт в своем анализе не отрицает обратную индукцию. Центром и основным выводом его исследования является важность для поведения эффекта фрейминга, что находит отражение в информации о порядке игры [Rapoport, 1997, p. 133]. Он отмечает, что порядок ходов влияет на выбор равновесия. Маккелви и Пэлфри [McKelvey, Palfey, 1992] исследуют «Многоножку», которая проблематична с точки зрения обратной индукции, как отмечают Фанденберг и Тироул [Fudenberg, Tirole, 1991, p. 96–100]. Они приходят к выводу, что игра с неполной информацией, основанная на репутации, объясняет их данные.

[21] См. обзоры: [Davis, Holt, 1993; Hagel, Roth, 1995].

[22] См. также: [Roth et al., 1991].

участвовать в (дорогостоящем) наказании других после того, как они внесли свой вклад. Они выяснили, что поведение реципрокаторов, которые готовы наказать «безбилетничество», предвосхищается потенциальными «безбилетниками», и ожидание того, что «безбилетничество» будет наказано, с самого начала предотвращает его возникновение. Индивиды, которые в большей степени отклонялись от среднего вклада, наказывались более сурово и реагировали на наказание увеличением своего вклада. Некоторые индивиды применяли наказания для того, чтобы увеличить размер среднего вклада, и достигали в этом успеха.

Фер и Фишбахер [Fehr, Fischbacher, 2001] эксплицитно протестировали способность индивидов понимать стратегическое различие между однократными и повторяющимися играми. Факты показывают, что в целом индивиды понимают его очень хорошо. Фер и Фишбахер провели две группы экспериментов с ультимативной игрой. В обоих экспериментах испытуемые играли в игру по 10 раз, всегда с разными оппонентами. В одной группе экспериментов предлагающие ничего не знали о прошлом поведении своих отвечающих. В другой — было введено «репутационное» условие, так как поведение отвечающих в прошлом было известно. В теории, если индивиды понимают разницу между однократными и повторяющимися взаимодействиями, отвечающие будут мотивированы зарабатывать репутацию «жестких» игроков, отвергающих заниженные предложения. Следовательно, порог приемлемости (самое низкое из приемлемых для респондента предложений) должен возрасти. Немногим более 80% респондентов увеличили порог приемлемости при репутационном условии[23].

Гэхтер и Фальк [Gachter, Falk, 2002] выяснили, что поведение соответствует гипотезе о моделях с неполной информацией, т.е. индивиды действуют так, «как если бы» они принадлежали к определенному типу людей, чтобы заставить других считать их таковыми. Они изучили поведение в играх с обменом подарками, в которых предлагающий предлагает респонденту ставку, которую тот может принять или отвергнуть. Если отвечающий отвергает предложение, оба игрока получают нулевой выигрыш. Если принимает, ему выплачивают предложенную ставку, но он должен сделать затратный выбор «усилия». Ясно, что если отвечающий максимизирует только денежный выигрыш, его лучшим ответом будет всегда принимать любое предложение и выбирать наименьший из возможных уровней усилия.

Гэхтер и Фальк изучили три варианта этой игры. В однократном эксперименте стороны информируют о том, что им больше никогда не придется играть друг против друга. В эксперименте с повторяющейся игрой стороны знали, что сыграют 10 раз. Взаимность или значительная и позитивная связь ставка — усилие были обнаружены в обоих экспериментах. В соответствии с теоретико-игровым анализом взаимность и стимулы, создаваемые повторяющимися

[23] О схожих результатах в играх с обменом подарками см.: [Gachter, Falk, 2002]. Их открытия ставят под сомнение тезис о том, что индивиды демонстрируют настроенческие социальные предпочтения, потому что путают одношаговые лабораторные эксперименты с повторяющимися ситуациями реальной жизни.

взаимодействиями, дополняли друг друга. Позитивная связь ставка — усилие была очень высокой, и уровень усилий в повторяющихся играх был выше. Почти половина индивидов, зарекомендовавших себя эгоистами в последнем периоде, предоставив эгоистический объем труда, в другие периоды эксперимента с повторяющимися играми имитировали реципрокаторов. Индивиды действуют так, «как если бы» они принадлежали к определенному типу, потому что хотят, чтобы другие считали их таковыми[24].

Экспериментальные свидетельства, таким образом, подтверждают утверждение: индивиды рациональны в том смысле, что обладают стабильными предпочтениями и мотивированы последствиями своих действий. Они ведут себя стратегически, пытаясь предвосхитить реакции других людей и используя обратную индукцию[25]. Данные экспериментов поддерживают мнение великого социолога Толкотта Парсонса, согласно которому «действие остается рациональным в том смысле, что оно включает в себя квазиинтенциональное стремление к удовлетворению разумных человеческих существ, которые устанавливают баланс между сложными и многогранными оценочными критериями» [DiMaggio, Powell, 1991a, p. 17].

Эти экспериментальные результаты хорошо вписываются в недавние эмпирические исследования по институциональной социологии. Сталкиваясь с новыми ситуациями, индивиды активно стремятся улучшить свою судьбу. Димаджио и Пауэлл, например, отмечают, что «те, кто внедряет организационные инновации на ранних этапах, обычно одержимы стремлением к повышению производительности» [DiMaggio, Powell, 1991b, p. 65; Димаджио, Пауэлл, 2010, с. 37]. В то же время они подчеркивают важность миметического поведения: индивиды имитируют поведение других в ситуациях, в которых институты порождают поведение. Эта реакция соответствует выдвинутому в главе VII утверждению о том, что индивиды с социальными наклонностями действуют рационально, сталкиваясь с новой ситуацией, но как только устанавливается институционализированное поведенческое равновесие, для каждого индивида лучше действовать миметически.

Индивиды склонны реагировать на социальные и моральные соображения. Но все же, как указывают экспериментальные и социологические свидетельства, каждый такой индивид имеет стабильные предпочтения, касающиеся исходов, и действует стратегически для их достижения.

[24] См. схожие открытия в: [Fischbacher, Gachter, Fehr, 2001].

[25] Линдбек [**Lindbeck, 1997**] **рассматривает вопрос о том, почему принято предполагать**, что индивиды действуют рационально с учетом знаний, которые они интернализировали.

# ПРИЛОЖЕНИЕ В
# РОЛЬ ТЕОРИИ: ИНСТИТУТЫ ЧАСТНОГО ПОРЯДКА, ОСНОВАННЫЕ НА РЕПУТАЦИИ

В позитивном институциональном анализе обращение к теории неизбежно. Явно или неявно ученый, изучающий институты, прибегает к теории, руководствуясь ею при отборе вопросов и выявлении относящихся к делу факторов и причинных связей. Теоретические положения, касающиеся важности обмена, политических образований и обуздания принудительной власти, направляют исследование институциональных оснований агентских отношений, защиты прав собственности, обезличенного обмена и мобилизации ресурсов для коллективного действия. Само по себе исследование отталкивается от концепции институтов, центральное место в которой занимают межтранзакционные связи и связанные с ними институциональные элементы, самоподдерживаемость и природа институционального развития как исторического процесса. Теория игр указывает нам на то, что нужно искать, рассматривая и оценивая самоподдерживаемость институциональных элементов в данной среде.

Теория также вносит еще один важный вклад. Указывая на общие принципы, которые лежат в основе действий институтов, приводящих к конкретному исходу, теория показывает, что институты — и вызываемая ими история — не случайны. Контекст и конкретная ситуация важны, но институты, порождающие сходное поведение в одних и тех же центральных транзакциях, подвержены действию одних и тех же сил и вынуждены реагировать на одни и те же соображения независимо от особенностей места и времени. Институты, достигающие одних и тех же результатов, вынуждены решать одни и те же проблемы, которые вытекают из атрибутов, присущих рассматриваемой центральной транзакции, и из общего контекста. Как следствие, теория полезна для того, чтобы направлять наши поиски доказательств, которые помогают делать предположения и оценки того, существовал ли определенный институт в определенное время и в определенном месте.

В этом приложении выделяются силы, которые обусловливают общие атрибуты основанных на репутации экономических институтов частного порядка, ярко проявляющиеся в исторических примерах, анализируемых в данной книге. Оно подчеркивает общие следствия этих сил, касающиеся направления контекстуального анализа, нацеленного на выявление соответствующих институтов. Мы показываем различие между теоретико-игровым и институциональным анализом: теория игр рассматривает возможное равновесие в данной игре; институциональный анализ — рукотворные, нематериальные факторы, порождающие регулярности поведения, будучи экзогенными для каждого из индивидов, на чье поведение они влияют.

Рассмотрим ситуацию, когда присущие центральной транзакции характеристики могут быть представлены в версии однопериодного повторения «Дилеммы заключенных» или «Односторонней дилеммы заключенного» (обе игры описаны в Приложении А). В таких играх слабо доминирующая стратегия заключается в том, чтобы по крайней мере один игрок совершал действие, лучший ответ на которое со стороны другого игрока должен вызвать парето-худший исход. Эти действия обычно называют мошенничеством, а альтернативы, приводящие к лучшим исходам, — сотрудничеством или честной игрой. Такие ситуации существуют повсюду в экономической, политической и социальной сферах. В экономической сфере они являются неотъемлемой частью добровольного обмена товарами и услугами (см.: [Greif, 2000]) и принудительных обменов, таких как переманивание одной фирмой работников другой (см.: [Kambayashi, 2002]). Они являются неотъемлемой частью отношений между правительствами и экономическими агентами (см.: [Kydland, Prescott, 1977]), а также отношений между владельцами общих ресурсов (см.: [Ostrom, 1990]). Короче говоря, такие ситуации играют центральную роль в том, что мы моделируем как добровольный или принудительный обмен, агентские отношения, коллективное действие и проблема «безбилетника». Таким образом, теория, стоящая за этой простой игрой, может быть обобщена в целях изучения многочисленных ситуаций реального мира.

Можно ли побудить индивида в отсутствие экзогенного принуждения совершать действия, которые не отвечают его краткосрочным экономическим интересам? Как в теоретико-игровой формулировке индивиды мотивируются на совершение действий, лежащих вне равновесной траектории игры с одним (уникальным) периодом? Почему человек сотрудничает или ведет себя честно вопреки тому факту, что, если игра повторяется только раз, обман рационален?

Два направления анализа рассматривают способы, при помощи которых социальные нормы и честность могут поддерживаться, когда по крайней мере некоторые индивиды заботятся только о своем материальном благополучии[26]. Первый рассматривает ситуации, в которых есть *асимметрия информации* касательно предрасположенности отдельных агентов к обману. В текущем контексте в таких ситуациях есть вероятность того, что игрок «хороший», т.е. не будет обманывать (например, в любых обстоятельствах), несмотря на экономический соблазн. «Хороший» ли отдельный индивид — это, однако, частная информация. Каждый игрок знает, «хороший» он или нет, но другие этого не знают. Сотрудничество может подрываться тем, что называется *неблагоприятным отбором* (*adverse selection*); решения человека зависят от информации частного характера, так что это неблагоприятно влияет на тех, кто не информирован. Анализ в этом случае фокусируется на том, почему и как индивиды

[26] Исследования этих направлений анализа и основанных на репутации институтов см.: [Greif, Kandel, 1995; Klein, 1996; Greif, 2000; Hart, 2001; Dixit, 2004]. Важные соображения и догадки можно найти в: [Milgrom, Roberts, 1982; Shapiro, Stiglitz, 1984; Kreps et al., 1982; Kreps, 1990a; Williamson O., 1985; Уильямсон, 1996; Joskow, 1984; Nelson, 1974; Klein, Leffler, 1981; Shapiro, 1983; Akerlof, Yellen, 1986].

могут быть мотивированы сотрудничать, стараясь заработать репутацию игроков «хорошего» типа.

Второе направление анализа рассматривает ситуации, в которых есть проблема морального риска, т.е. есть только «плохие» агенты, всегда максимизирующие свое материальное благосостояние. Анализ фокусируется на том, почему и как ожидания будущих интеракций могут мотивировать таких индивидов сотрудничать. При любой линии анализа репутация игрока — функция от истории игры к распределению вероятностей по его стратегиям.

Эти две линии анализа не являются взаимоисключающими, но их различение плодотворно с аналитической точки зрения. Теоретико-игровой анализ основанных на репутации институтов частного порядка в этих ситуациях фокусируется главным образом на отдельных межтранзакционных связях — одной и той же транзакции во времени или между разными индивидами. Соответственно это также составляет фокус последующего обсуждения, хотя я отмечаю, что фокусирование на этих связях позволяет увидеть потенциальную важность других связей через социальный обмен, организации и использование насилия.

## В.1. НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ ОТБОР: НЕПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Модели с неполной информацией полезны для изучения ситуаций с асимметрией информации и неблагоприятным отбором. Предполагается, что по крайней мере один из взаимодействующих индивидов знает свой тип, тогда как другие не знают. Природа делает первый ход и с некоторой вероятностью отбирает типы различных игроков. Распределение вероятностей по игрокам *ex ante* является общеизвестным, но сам отбор — частная информация. Игра повторяется конечное и бесконечное число периодов. В этом случае, даже если реальное число «хороших» игроков очень мало, они тем не менее могут иметь большее воздействие на равновесное поведение всех агентов. В частности, сотрудничество может часто достигаться, даже если многие из игроков относятся к типу «плохих» [Kreps et al., 1982].

Чтобы понять эту догадку, рассмотрим одностороннюю дилемму заключенного, в которой агенты и купцы произвольно встречаются в каждом периоде, а прошлые действия наблюдаются всеми игроками. «Плохой» агент может счесть оптимальным подражать поведению «хорошего» агента на какой-то период времени и воздержаться от мошенничества. Мошенничество в первом периоде подразумевает потерю выгод от будущего сотрудничества или способности снова мошенничать (потому что купцы изменят свои представления о типе агента и не наймут его снова). Стратегия, при которой игрок действует как «хороший» в течение некоторого числа периодов и обманывает позднее, подразумевает выгоды от сотрудничества в какие-то периоды, равно как и от мошенничества. Но поскольку мошенничество откладывается, эта стратегия предполагает более высокий выигрыш, только когда фактор дисконтирования агента и выгоды от сотрудничества достаточно высоки по сравнению с выгодами от мошенничества. Если это так, то «плохой» тип считает оптимальным подражать, по крайней мере

в каких-то периодах, поведению «хорошего». Учитывая такое поведение, с ним возможно оптимально взаимодействовать, хотя он может с некоторой вероятностью смошенничать в будущем. Неполная информация и обусловленность будущего поведения поведением в прошлом предполагает возможность объединяющего равновесия, при котором «плохие» и «хорошие» типы ведут себя одинаково — честно — в течение многих периодов. Действительно, даже если вероятность того, что индивид честен, очень мала, если игра повторяется достаточно большое число периодов, степень сотрудничества постепенно приближается к «первому лучшему» (ситуации, в которой Парето-оптимальный исход достигается за счет того, что все ведут себя честно)[27].

Показывая, каким образом может возникнуть сотрудничество и каковы условия, необходимые для того, чтобы это произошло, теория упрощает оценку ее релевантности для тех институтов, которые мы стремимся выявить. Среди рассматриваемых этой теорией вопросов есть следующие: отражает ли более широкий исторический конфликт такие факторы, как религиозные верования и культура вины, которая могла бы заставить людей поверить, что некоторые агенты хорошие по своей сути? Как порождаются ожидания, касающиеся будущих взаимодействий? Если игрок играет в повторяющуюся игру с разными партнерами в разные периоды, как будущие партнеры узнают о его прошлом поведении? Почему мошенничавшие агенты неспособны принять новую идентичность (как это делается в современных экономиках, когда владелец меняет название фирмы), позволяющую им заново установить агентские отношения, несмотря на то что в прошлом они обманывали?[28]

Точно так же мы можем оценить предположение о релевантности основанного на репутации института с неполной информацией, поискав общие следствия этой теории. При отсутствии иных соображений индивиды должны обманывать в более старом возрасте. Действительно ли так происходит? То, что агенты обновляют свои представления о типе каждого агента, предполагает экономический выигрыш агента, который поступал так, что заставил купцов изменить свои представления в благоприятную сторону. Разве мы не наблюдаем, как агенты сигнализируют о своих типах, совершая такие затратные действия, как пожертвования на благотворительность или демонстрация своей религиозности? При объединяющем равновесии игрок определяет свои действия по отношению к другому игроку только в зависимости от его прошлого поведе-

[27] Тот же результат будет получен, если мы предположим, что все агенты заслуживают доверия в том смысле, что каждый из них несет какие-то внутренние психические издержки при обмане. Распределение этих издержек является общеизвестным, но внутренние издержки отдельного человека — частная информация. Равновесие может поддерживаться на пути равновесия, когда агенты с низкими издержками («плохие» агенты) подражают поведению агентов с высокими издержками («хорошие» агенты) в течение какого-то числа периодов, чтобы приобрести репутацию, которую они в дальнейшем будут использовать при мошенничестве [Hart, Holmstrom, 1987].

[28] В предложенной Таделисом [Tadelis, 1999; 2002] модели репутации фирмы, описываемой далее, при равновесии агенты, которые обмениваются информацией об идентичности друг друга, получают более низкий доход.

ния, а не с учетом каких-либо иных соображений, например его национальной принадлежности. Так ли это? Действительно ли агентов, которые мошенничали в прошлом, никогда не нанимали снова?

Утверждение о том, что репутация отражает неполную информацию, интуитивно привлекательно. Но общетеоретическая догадка показывает трудности, присущие эмпирическому выяснению релевантности сотрудничества на этом основании. Модели с неполной информацией в значительной степени зависят от того, как определяется эта неполная информация, но исследователь не может наблюдать особенности и природу неполной информации в конкретном окружении. Следовательно, мы обычно можем объяснять конкретное поведение и его отсутствие как отражение не поддающегося наблюдению разнообразия типов в популяции[29].

## В.2. МОРАЛЬНЫЙ РИСК: ПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Когда все агенты — «плохие» парни, мотивировать их честность можно, используя приманку будущего вознаграждения. Определение будущего вознаграждения за кооперацию на основе прошлого поведения используется для мотивирования поведения. Базовое теоретическое соображение указывает на значимость роста вознаграждения за честность и уменьшения выигрыша, получаемого в случае нечестного поведения. Чем больше разрыв между двумя этими величинами, тем более честное поведение может быть порождено.

Это базовое положение фиксируется в «народной» теореме о повторяющихся играх, которую можно проиллюстрировать, используя бесконечно повторяющуюся игру дилеммы заключенных (см. Приложение А, раздел А.3). Предположим, что для каждого игрока чистая дисконтированная стоимость при том условии, что оба игрока сотрудничают в каждый будущий период, больше, чем чистая дисконтированная стоимость для игрока, который мошенничает в текущий период (в то время как другой игрок сотрудничает) и, следовательно, получает выигрыш, который могут получить от обмана оба игрока в каждый период. Если дело обстоит таким образом, существует равновесие, при котором достигается сотрудничество. В этом равновесии будущее сотрудничество обусловлено прошлым поведением: стратегии обоих игроков после мошенничества со стороны хотя бы одного из них требуют мошенничать и далее. Угроза мошенничества достоверна — она является частью совершенного по подыграм равновесия, поскольку мошенничество — лучший ответ каждого игрока на ожидаемое мошенничество другого.

То, что обещание будущего вознаграждения потенциально способно поддержать сотрудничество, скорее, отправной пункт, а не вывод институционального анализа. Теория говорит нам об условиях, необходимых для сотрудничества, возможного для длительного времени. Институциональный анализ рассматривает особенности институциональных элементов, которые сделали — или не смогли сделать — эти условия реальными в определенном месте и времени. Он нацелен на понимание того, как порождались ожидания повтоящихся взаи-

[29] Обсуждение и примеры см.: [Hart, 2001].

модействий и в какой именно среде. Почему индивид ожидал бóльших прибылей от кооперации, чем от мошенничества? Почему тот, кто обманул своего партнера, не мог завязать столь же выгодного сотрудничества с кем-то другим? Почему и каким именно образом обманутый индивид был мотивирован и способен распространять информацию о том, что его обманули? Как получали эту информацию те, кто должен был среагировать на мошенничество? Что делало угрозу наказания убедительной?

Общие теоретические положения обеспечивают нас ориентирами, когда мы пытаемся выделить релевантные институциональные элементы и другие факторы. Далее в нашем обсуждении рассматриваются такие положения, которые относятся к эндогенной конструкции будущих вознаграждений. Затем анализируется достоверность поддержания отношений и достоверность угроз будущего двустороннего или многостороннего наказания и повторных переговоров после мошенничества. Также рассматриваются соображения относительно порождения и распространения информации, несовершенного мониторинга, издержек институтов, основанных на репутации, эндогенных межтранзакционных связей и организаций[30].

### *B.2.1. Проблема конечной игры*

Определение будущего вознаграждения прошлым поведением влияет на решения, касающиеся актуального поведения. Подобное определение, однако, требует убежденности в том, что вознаграждение действительно будет получено. Различие в множестве равновесий между играми с конечным и бесконечным горизонтом демонстрирует фундаментальное затруднение, связанное с возникновением подобного убеждения.

Рассмотрим повторяющуюся базовую игру с единственным равновесием, например, игру «Дилемма заключенных». «Народная» теорема гласит, что, если игра повторяется бесконечное число периодов, а игроки достаточно терпеливы (т.е. если они придают достаточно большое значение вознаграждениям, получаемым в будущие периоды), сотрудничество может поддерживаться посредством определения будущего сотрудничества через прошлое сотрудничество. Мошенничество ведет к выигрышу сегодня, но также к потере всех выигрышей от будущего сотрудничества.

Если же такая этапная игра повторяется конечное число периодов, сотрудничество, основанное на обещании будущего вознаграждения за сотрудничество, не может поддерживаться, — оно не является равновесным исходом. Интуитивно ясно, что в последний период лучше всего смошенничать. В конце концов, игрок не может быть наказан в будущем за мошенничество, если игра заканчивается. Ожидая мошенничества, другой игрок тоже не будет сотрудничать. Поскольку ожидается, что ни один из игроков не будет сотрудничать в последний период, лучшее, что может сделать каждый игрок, — это смошен-

[30] В пределах одного института все эти моменты связаны друг с другом. Хотя поочередное обсуждение фокусирует внимание на каждом из них, мы упускаем из виду что-либо, кроме комментирования этих взаимосвязей.

ничать в предпоследний период. Следуя этой логике, равновесие продолжает, таким образом, сдвигаться назад по этапам игры, так что в результате сотрудничество перестает быть равновесным исходом в любом из периодов. Это проблема конечной игры.

В целом неопределенность может сгладить проблему конечной игры, поскольку игра с бесконечным горизонтом аналитически эквивалентна игре с неопределенным конечным периодом. Собственно, когда в каждый из периодов существует постоянная или достаточно низкая вероятность того, что повторяющаяся игра завершится к концу каждого периода, повторяющаяся игра аналитически эквивалентна той игре, в которой бесконечно долго повторяется базовая игра. Единственное воздействие неопределенности заключается в увеличении коэффициента дисконтирования [Telser, 1980]. В этом случае, хотя игра наверняка завершится в какой-то момент, неопределенность относительно последнего периода влечет то, что всегда есть (ожидаемые) выгоды от будущей кооперации, которые можно потерять из-за мошенничества.

Несмотря на возможную значимость этого фактора для поддержания кооперации, основанной на долгосрочных ожиданиях, горизонты индивидов укорачиваются в преклонном возрасте, и этот возраст трудно скрыть. Поэтому проблема конечной игры становится релевантной, когда мы моделируем взаимодействия между индивидами. Институты, основанные на будущем, должны гарантировать, что это будущее достаточно продолжительно. Следовательно, понимание института, основанного на будущих вознаграждениях, требует определения того, почему сохраняется достаточный объем будущего вознаграждения, позволяющий мотивировать честность в любой момент, когда индивид решает, смошенничать ему или нет.

Теория указывает на несколько способов достижения такого результата. Первый способ, касающийся, в частности, односторонних дилемм заключенного, — изменение временных профилей выигрышей от сотрудничества[31]. Эта стратегия предопределяет, что если индивид не мошенничает, его доля в прибыли от сотрудничества будет со временем расти, а после выхода из игры он получит бонус. Если возможно принять обязательство по таким выплатам, данная стратегия окажется равновесием с сотрудничеством. Подобное эндогенное изменение разделения прибылей от сотрудничества может быть выполнено либо путем распределения прибылей в рассматриваемой транзакции (например, путем выплаты вознаграждения в агентских отношениях), либо за счет ее привязки к другим транзакциям (например, в социальном обмене)[32]. Так, в Генуе эпохи позднего Средневековья знатные купеческие семьи награждали агентов, служивших им годами, позволяя им заключать браки, дававшие знатный титул.

[31] То же самое может быть сделано в играх с асимметричной дилеммой заключенных с трансферабельными полезностями.

[32] С технической точки зрения мы изучаем такие связи, используя игры с полной информацией, повторяющиеся конечное число раз, в которых (в отличие от «Дилеммы заключенного») существуют множественные равновесия в повторяющейся базовой игре. Классический анализ см.: [Benoit, Krishna, 1985].

Другой способ преодоления проблемы конечной игры в односторонней дилемме заключенного или обычной дилемме заключенных состоит в эндогенном связывании репутационных соображений индивидов разных поколений. Межвременное связывание потоков полезности может породить эквивалент бессрочно существующих организаций или по крайней мере организаций, чья вероятность сохранения в каждый из периодов достаточно высока, чтобы сделать возможным сотрудничество. Когда другие определяют свое поведение исходя из прошлого поведения индивида, а благосостояние индивида зависит от этого поведения, возможно мотивировать его к сотрудничеству даже в последний период. Семьи, династии, семейные фирмы и другие родовые социальные единицы служили бессрочно существующими организациями, позволявшими их членам решать проблему конечной игры в разные исторические периоды. У магрибских торговцев репутационный институт основывался на межпоколенческих связях, используя заботу каждого индивида о благосостоянии своих потомков, несмотря на конечную продолжительность собственной жизни. При моделировании отношений между купцами и правителями в главе IV я предполагал, что у правителя бесконечный горизонт, отражая династическую природу государства в этот период.

В современных экономиках подобную роль играют другие эндогенные образования, например, фирмы, чьи идентичности отличны от идентичностей их владельцев. Таделис [Tadelis, 1999; 2002] использует модель, совмещающую моральный риск и неблагоприятный отбор, в исследовании того, как организации, отделяющие идентичности от самих образований, могут мотивировать индивидов к кооперации в престарелом возрасте. Он предполагает, что репутация фирмы отражает прошлые способности и действия ее собственника, который может продать фирму без ведома ее клиентов. Когда покупатели фирменного продукта готовы платить больше за продукт фирмы с репутацией, репутация ценна. Следовательно, собственник фирмы с репутацией может счесть оптимальным решение не мошенничать в престарелом возрасте, поскольку потеря репутации будет означать уменьшение ценности имени фирмы, т.е. актива, который он может продать. Этот анализ также неявно демонстрирует роль вспомогательных организаций и связанных с ними убеждений, например тех, что запрещают фирме брать название какой-либо другой фирмы.

Проблема конечной игры — проблема только для тех игроков, которые могут мошенничать. Если игрок, способный мошенничать, живет достаточно длительное время и достаточно терпелив, может существовать равновесие с сотрудничеством, даже если у остальных игроков короткая продолжительность жизни. Сотрудничество основано на том, что игроки с короткой продолжительностью жизни определяют свое поведение в зависимости от действий других игроков по отношению к их предшественникам.

Чтобы понять этот каузальный эффект, рассмотрим игру между фирмой с бесконечной продолжительностью жизни и ее сотрудниками. Известно, что каждый сотрудник живет несколько периодов, после чего умирает и замещается другим. Эта игра является вариантом игры односторонней дилеммы заключенного. В каждый период сотрудники могут сначала решить, предоставлять ли свой труд фирме в качестве вводимого фактора производства. Если их решение

положительно, фирма может решить, платить ли обещанные зарплаты. Когда каждый игрок знает только свою частную историю, проблема конечной игры ведет к тому, что нет равновесия с обеспечением фирмы трудом и с выплатой зарплат, поскольку оптимальная стратегия фирмы — не платить сотруднику в его последний период. Равновесие с обеспечением трудом и выплатой зарплат, однако, существует, если прошлое поведение фирмы является публичной информацией, доступной работникам, и если ожидаемые прибыли фирмы от производства (после выплаты зарплат) достаточно велики. В этом равновесии угроза того, что в будущем сотрудники накажут фирму (перестав работать, если она когда-либо отказывается от оплаты труда сотрудника), мотивирует фирму платить (см.: [Bull, 1987; Cremer, 1986; Kreps, 1990b; Tadelis, 1999; 2002]).

Межпоколенческие связи внутри организации, составленной из пересекающихся поколений ее членов, также могут сгладить проблему конечной игры в отношениях членов организации. Рассмотрим ситуацию, в которой у индивидов заранее заданная продолжительность жизни. Каждый год организация нанимает нового члена, чтобы заменить только что умершего. Члены организации взаимодействуют в ситуации, построенной по принципу дилеммы заключенных, совершая некое трудовое усилие либо уклоняясь от него. Эти действия доступны для наблюдения. Лучшее, что может сделать член организации, — это не совершать никакого усилия в период непосредственно перед уходом от дел. Однако в последний период его все еще могут наказать или вознаградить в зависимости от его усилия. Следовательно, стратегия, при которой молодые члены упорно трудятся, а старые уклоняются от такого труда, получая при этом компенсацию, может поддержать некоторый (хотя и не оптимальный) уровень кооперации. Более молодые сотрудники мотивированы к упорному труду, и они вознаграждают старых сотрудников, которые не прилагают усилий, поскольку в противном случае игра не приведет к кооперации [Cremer, 1986].

Организации также могут снять проблему конечной игры в интеракциях между организациями, как показывает анализ системы ответственности сообщества. Межпоколенческие связи внутри сообществ были частью института, позволявшего этим сообществам принимать на себя обязательства действовать так, словно бы продолжительность их жизни была бесконечной, хотя они и были озабочены исключительно благосостоянием своих членов с конечным сроком жизни.

### *B.2.2. Эндогенные выигрыши*

Необходимым условием для того, чтобы обещание будущего вознаграждения склоняло к сотрудничеству, является то, что чистая дисконтированная стоимость выигрыша от мошенничества и соответствующий поток полезности в последующие периоды должны быть меньше, чем чистая дисконтированная стоимость сотрудничества. Чтобы понять репутационные институты, нужно определить, каким образом это условие может быть выполнено эндогенно. Репутационные институты манипулируют выигрышами индивида от различных действий и возможностей оппортунистического поведения, обеспечивая

сотрудничество. Теория указывает на различные варианты того, как можно эндогенно манипулировать выигрышами, а также отношениями между этими выигрышами и средой.

Рассмотрим ситуацию, в которой наниматели и наемные работники случайно встречаются друг с другом, чтобы сыграть игру с односторонней дилеммой заключенного. Прошлые действия являются частной информацией, и существует определенная экзогенная вероятность того, что отношение между любым нанимателем и наемным работником будет завершаться в конце каждого периода, даже если сотрудник честен. Следовательно, в каждый из периодов некоторые купцы случайным образом нанимают агентов из резерва ненанятых агентов. Поскольку наемных работников больше, чем нанимателей, такой работник может остаться ненанятым в определенные периоды, прежде чем его снова наймут.

В равновесии с сотрудничеством, при котором наниматель увольняет смошенничавшего работника, каждый наниматель должен платить работникам заработную плату, которая должна быть достаточно велика, чтобы выигрыш от мошенничества и последующего перехода в резерв ненанятых агентов был ниже, чем ожидаемая оплата за честность и выгода от сохранения этой зарплаты в будущем. Зарплаты и уровень безработицы, таким образом, эндогенно выравниваются, создавая правильные стимулы. При равновесии некоторые работники невольно оказываются незанятыми — в том смысле, что они готовы работать за меньшую сумму, чем равновесная оплата, но их все равно не нанимают [Shapiro, Stiglitz, 1984]. Организации, распространяющие информацию о прошлом поведении сотрудников, могут, однако, изменить внешние варианты поведения сотрудников (после мошенничества в каком-либо частном отношении), снижая вероятность того, что сотрудник, смошенничавший в прошлом, снова будет нанят [Greif, 1989; 1993].

Если среда такова, что в ней больше нанимателей, чем наемных работников, и если исполнение трудовых контрактов обеспечивается законом, наниматель не может наказать наемного сотрудника, уволив его или не заплатив ему. Поскольку можно в судебном порядке потребовать выплаты заработной платы, пока прошлое поведение является частной информацией, ненанятый сотрудник будет наниматься. В подобных случаях равновесие с сотрудничеством требует различных манипуляций потоками полезности. Один из вариантов — платить сотрудникам не зарплаты, а бонусы [MacLeod, Malcomson, 1989].

Другой вариант — создать невозвратные издержки за счет построения отношений между двумя игроками, взаимодействующими в игре «Дилемма заключенных». Различные средства, например внесение залогов или обмен подарками, могут применяться *ex ante* для повышения *ex post* издержек мошенничества, определяемых необходимостью устанавливать новые отношения[33].

[33] Отметим, однако, что внесение залога создает ситуацию односторонней дилеммы заключенного. Как только наемный сотрудник вносит залог, наниматель может присвоить полученную сумму и нанять другого агента. Во многих случаях залоги размещаются у третьей стороны (например, в компании-депоненте), чьи действия заданы либо правовой системой, либо заботой о репутации.

Хотя теория подтверждает эту интуицию, она также показывает важную роль, которую играет неполная информация, делая инвестиции в построение отношений равновесным исходом.

Чтобы понять, почему это так, предположим, что эндогенные невозвратные издержки построения отношений создаются следующим образом. Как только два частных игрока встретились друг с другом, они могут выбрать, играть ли им в каждый из периодов дилемму заключенного с высоким или с низким выигрышем. В игре с высоким выигрышем игрок теряет больше, если он смошенничал. Игроки, следовательно, могут инвестировать в свои отношения, разыгрывая в определенный период игру с низким выигрышем. После этих периодов пониженной полезности для обоих игроков они начинают сотрудничать в наибольшей возможной степени. Если стратегии игроков требуют такого инвестирования каждый раз, когда формируются новые отношения, мошенничество повлечет за собой потребность инвестиций в построение отношений с другим игроком.

Эти интуитивные стратегии не являются частью равновесия, поскольку у двух новых друг для друга агентов есть стимул отказаться от выплаты этого залога, учитывая, что все в популяции его требуют. В конце концов именно необходимость выплачивать залог в новых отношениях после мошенничества способствует предотвращению мошенничества в текущих отношениях. Но поскольку это верно в отношении каждого, ни у кого нет стимула вносить залог. Следовательно, равновесие с эндогенными издержками построения отношений отсутствует. Однако эта проблема исчезает, если существует достаточно высокая вероятность того, что индивид является «плохим» парнем, который будет мошенничать в любой из игр. Если его тип недоступен для наблюдения, эта неопределенность мотивирует каждого игрока первым делом проверять тип другого игрока, проигрывая игру с низким выигрышем (см.: [Kranton, 1996], а также: [Ghosh, Ray, 1996; Watson, 1999]).

Организации также играют определенную роль в эндогенном изменении выигрышей. В период позднего Средневековья безвозвратные взносы за вступление в купеческие и иные гильдии, которые обладали монополией на определенную торговлю или ремесло, вероятно, обеспечивали кооперацию внутри гильдии, которая в противном случае была бы невозможна. В современных экономиках аналогичную роль играет регулирование входа и выхода. В современных экономиках организации манипулируют собственностью на ресурсы, что позволяет им принимать обязательство на предоставление высококачественных услуг. Это возможно, когда данная собственность повышает способность клиентов организации в случае необходимости наказать ее. Например, сетевые гостиницы покупают независимые отели, повышая способность клиентов наказывать их, если им не удается предоставлять качественные услуги. После некачественного обслуживания в одной из гостиниц сети клиент может воздержаться от использования других отелей той же сети [Ingram, 1996].

Таким образом, манипуляций выигрышами можно достичь, привязав центральную транзакцию — моделируемую в качестве дилеммы заключенных или односторонней дилеммы заключенного — к другим транзакциям. Социальный обмен, нормы и насилие часто играют определенную роль в получении такого результата. Социальное, психологические и физическое преследование мошен-

ника может быть средством изменения выигрышей, нацеленного на предотвращение мошенничества[34].

Другим важным ответвлением манипуляции выигрышами, необходимой для кооперации, являются отдельные особенности базовой транзакции. Ранее мы исходили из того, что мошенничество в один из периодов напрямую не влияет на полезность индивида или на возможные действия в будущих периодах. В частности, неявно предполагалось, что мошенник «потребляет» прибыли от мошенничества в конце того периода, когда он мошенничает. Однако часто мошенничество предполагает получение инвестиционных средств, которые можно использовать для изменения выигрышей в последующие периоды. Например, у магрибцев смошенничавший агент получал капитал, благодаря которому у него появлялись способность, знания и возможность для инвестирования в будущие периоды. Репутационные институты, поддерживающие сотрудничество в подобных ситуациях, должны, следовательно, гарантировать то, что честность является выгодной, несмотря на более высокий выигрыш от мошенничества. Магрибцы добивались такого результата, подталкивая агентов к инвестированию их собственного капитала через других агентов, которые, в свою очередь, как ожидалось, не подвергались наказанию за обман агента, который сам в прошлом мошенничал.

### *B.2.3. Достоверность*

Понимание эффективности репутационного института требует понимания того, что делает обещание и угрозу различных действий достоверными. Если (неявное) обещание продолжить наем честного агента недостоверно, лучшее, что может сделать агент, — это смошенничать. И наоборот, если агент не может принять обязательство воздерживаться от мошенничества и установления новых отношений, ни один купец не наймет его. Бóльшая часть теоретических положений, касающихся того, как достигается достоверность обещаний продолжать отношения, обсуждалась ранее в связи с эндогенным манипулированием выигрышами.

Как мы видели в случае магрибцев, понимание этой достоверности является составной частью анализа. Магрибские купцы могли принять на себя обязательство продолжить наем внутригрупповых агентов, поскольку коллективное наказание предопределяло, что премия, необходимая для поддержания честности агента, была ниже внутри группы, чем за ее пределами. Предполагается, что агенты могли принять на себя обязательство сохранить свои связи с группой в силу более высокой ожидаемой выгоды от агентских отношений (обусловленной более высокой вероятностью быть нанятым) и вознаграждения[35].

[34] Роль, которую сплетни, распространяемые африканскими женщинами низкого социального статуса в племени бушменов, играют в дисциплинировании мужчин с высоким статусом, отклоняющихся от групповых норм, обсуждается в работе [Wiessner, 2002].

[35] Как отмечалось в главе III, этот тезис невозможно эмпирически продемонстрировать, однако теоретическая возможность того, что дело обстояло именно таким образом, повышала доверие к идентификации коалиции.

Теория игр весьма полезна при выяснении условий, при которых угроза наказания за мошенничество является убедительной, поскольку она демонстрирует различие между равновесием Нэша и совершенным по подыграм равновесием. Совершенное по подыграм равновесие — это равновесие Нэша, которое удовлетворяет тому дополнительному условию, что оно должно быть равновесием Нэша в каждой отдельной подыгре. В частности, чтобы обещания и угрозы были достоверными, поведение вне равновесной траектории должно образовывать равновесие Нэша (см. Приложение А, раздел А.3).

Общий вывод теории игр состоит в том, что наказание является достоверным, если стратегии игроков влекут за собой переход к равновесию в повторяющейся базовой (одно периодной) игре в случае наказания[36]. В случае игры с дилеммой заключенных это (единственное) равновесие, в котором оба игрока мошенничают. Достоверность обещания быть честным также может быть повышена природой обмениваемых товаров. И в современной международной торговле бартер обычно используется именно с этой целью [Marin, Schnitzer, 1995].

### *В.2.4. Достоверность и многостороннее наказание (с участием третьей стороны)*

Особенно интересна и важна для институционального анализа достоверность наказаний и вознаграждений в репутационных институтах, в которых наказания и вознаграждения обеспечиваются третьей стороной, а именно индивидом, который не является частью центральной транзакции, управляемой институтом. Такие репутационные институты обычно способны лучше поддерживать сотрудничество, чем двусторонние институты, как мы видели на примере магрибских торговцев. Многостороннее наказание обычно оказывается более строгим, чем двустороннее, что обеспечивает сотрудничество в более обширном наборе параметров[37].

В случаях многостороннего наказания проблема достоверного наказания встает более серьезно. Почему индивид должен наказать того, кто не нанес ущерб лично ему? Каким образом угроза коллективного наказания становится достоверной? Не отрицая вероятную значимость таких мотивационных факторов, как презрение, отвращение и желание наказать того, кто нечестно вел себя по отношению к другим, теория игр обращает внимание на дополнительные факторы. В случае неполной информации у индивида появляется мотив участвовать в коллективном наказании, поскольку мошенничество открывает, что наказываемый индивид был «плохим» парнем. Наниматель не станет нанимать

[36] В более общем случае наказание убедительно и может предотвратить мошенничество, если оно ведет к переходу к равновесию с более низким выигрышем для того, кто должен быть наказан.

[37] Исключение см.: [Bendor, Mookherjee, 1990]. Когда игрок одновременно участвует в нескольких многосторонних играх, если все игры идентичны, многостороннее наказание не может поддержать кооперацию, если оно не может быть поддержано в каждой из отдельных игр, основанных на двустороннем наказании.

сотрудника, который уже проявил себя в качестве «плохого», поскольку он будет ожидать, что сотрудник обманет и его. Когда коллективное наказание основано на неполной информации, у индивидов есть мотив получать информацию о тех, кто мошенничал в прошлом.

Модели с полной информацией показывают другие возможности мотивирования индивидов к участию в коллективном наказании. В играх с дилеммой заключенных индивиды могут быть мотивированы к участию в наказании индивидов, которые не обманывали лично их, — мотивированы угрозой того, что в противном случае они сами подвергнутся наказанию со стороны других. Равновесной стратегией является отказ от сотрудничества с игроком, который либо мошенничал в прошлом, либо не стал наказывать того, кто мошенничал в прошлом. Это наказание второго порядка должно поддерживаться еще более высокими порядками наказания за обман того, кто не стал наказывать того, кто не стал наказывать, и т.д.

Наказание второго порядка неэффективно в «Односторонней дилемме заключенного», которая, в отличие от обычной «Дилеммы заключенного», имеет асимметричную структуру. В «Односторонней дилемме заключенного» есть два типа игроков (например, купцы и агенты), и всегда осуществляется сопоставление индивидов разного типа. Следовательно, в игре купцов и агентов купец всегда играет с агентом. Поэтому купец не может непосредственно наказать другого купца, отказавшись сотрудничать с ним.

Многостороннее наказание в подобных ситуациях достижимо двумя другими основными способами. Первый — не наказывать агента, обманувшего купца, который не стал наказывать агента. Второй — связать основную транзакцию, которую мы фиксируем благодаря односторонней дилемме заключенного, с другой транзакцией. Купеческая гильдия является историческим примером такой стратегии и связывания. Купцу, который не участвовал в наказании того, кто не соблюдал права собственности купца за рубежом, не разрешали использовать суда гильдии для транспортировки товаров; на другого купца, который перевез на этих судах неразрешенные товары так, словно они были его собственными, накладывали штраф. Итак, теория показывает отношения между свойствами основополагающей центральной транзакции и осуществимостью (и природой) репутационного института, основанного на коллективном наказании.

Чтобы сделать угрозу коллективного наказания достоверной, могут использоваться и иные стратегии. Сложность осуществления коллективного наказания в дилеммах заключенных (если нельзя опираться на наказание второго порядка) состоит в том, что наказание, основанное на обращении к равновесию повторяющейся базовой игры, при котором обе стороны мошенничают, является затратным для того, кто применяет наказание. Одним из способов снять эту проблему является стратегия, при которой индивид сам участвует в своем собственном наказании [Kandori, 1992; Ellison, 1994]. При такой стратегии индивид, обманывавший в прошлом, предположительно будет сотрудничать с тем, кто наказывает его обманом. Поэтому тот, кто наказывает, мотивирован к этому выгодностью наказания. Наказание влечет за собой получение выигрыша, связанного с мошенничеством, в то время как другие сотрудничают. Но почему мошенник участвует в своем собственном наказании, а не продолжа-

ет мошенничать? Мотивация может быть обеспечена тем, что фаза наказания представляется конечной. После участия в своем собственном наказании, продолжающемся определенное время, мошенника прощают, а стратегии игроков требуют сотрудничества с ним, словно он никогда не мошенничал. Он склоняется к участию в своем собственном наказании благодаря ожидаемым выигрышам от будущего прощения. Другие же мотивированы к участию в его наказании, поскольку они напрямую получают выгоду от такого участия, так как они мошенничают, пока он сотрудничает на этапе наказания.

Эти аналитические результаты значимы для игр без трансферабельных полезностей, т.е. в ситуациях, в которых распределение выгод от кооперации (в повторяющейся базовой игре) не может быть задано взаимодействующими индивидами. В этих играх предполагается, что соответствие случайно, т.е. индивиды не могут выбирать, с кем им взаимодействовать, и потому не могут решить, хотят ли они встретиться с тем, кто ранее мошенничал.

Грейф [Greif, 1989; 1993] рассматривает одностороннюю дилемму заключенного, в которой полезности трансферабельны, а индивиды обладают некоторым контролем над теми, с кем они взаимодействуют. Кроме того, анализ содержит допущение, что отношения между определенным купцом и агентом могут окончиться экзогенно, даже если агент был честен. В этом случае, как мы видели в главе III, существует другой способ поддержания коллективного наказания. При равновесии оплата, необходимая для поддержания честности агента, ниже, когда существует угроза коллективного наказания, чем когда существует угроза двустороннего наказания. Это так, потому что худшее наказание, которому можно подвергнуть любого игрока, всегда одно и то же — полное исключение их всех будущих взаимодействий. Но тот, кто был честен в прошлом, должен больше получить от будущих взаимодействий. Когда его отношения с нынешним купцом завершаются, он может быть нанят другим купцом, получая, таким образом, равновесную оплату. Поскольку равновесная оплата выше, чем доход агента, когда он не нанят, агент, который никогда не мошенничал в прошлом, теряет на мошенничестве больше. Однако если оплата, которую необходимо выплатить агенту, который обманывал кого-то в прошлом, выше, чем оплата, получаемая агентом, который не обманывал, у каждого купца будет стимул нанимать агента, который был в прошлом честен.

### *B.2.5. Пересмотр договоренностей*

В обсуждении достоверности наказаний упускается другой важный теоретический момент, касающийся природы репутационных институтов, а именно пересмотр договоренностей взаимодействующими индивидами. Интуитивно можно принять посылку, что пересмотр договоренностей, благодаря которому игроки решают, как будет разыгрываться игра после данной истории, должен увеличивать благосостояние. Чтобы понять, почему это так, рассмотрим дилемму заключенного и вспомним о том, что наказание за мошенничество, чтобы оно могло стимулировать сотрудничество, требует перехода к равновесию в повторяющейся базовой игре, в которой совокупный выигрыш ниже, чем в случае кооперации игроков. Когда во время этой фазы наказания возможен пе-

ресмотр договоренностей, у обеих сторон есть сильный стимул оставить прошлое в прошлом и возобновить сотрудничество. Но если это известно ex ante, это уменьшает наказание за мошенничество, так что в результате исходное равновесие с сотрудничеством невозможно поддержать. Если сотрудничество будет возобновлено после мошенничества, почему не смошенничать?

Теория указывает на то, что следует уделить внимание вопросу о том, почему возможность пересмотра договоренностей с самого начала не подрывает кооперацию. Исторические исследования открывают две основные причины такого положения дел. Среди магрибцев пересмотр договоренностей не был проблемой по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, поскольку рынок агентов был насыщенным, т.е. в каждом торговом центре действовало много агентов и они были взаимозаменимы, следовательно, купец мог сменить агентов, не затратив на такую смену слишком много средств. Во-вторых, купец должен был платить строго бóльшую сумму агенту, который мошенничал в прошлом, чем тому, кто никогда не мошенничал, поскольку стратегия каждого купца предполагала, что никто не наймет агента, который мошенничал в прошлом, и поскольку агентские отношения между определенным купцом и агентом могли закончиться по экзогенным причинам. Это происходило потому, что агент, который не ожидал, что в будущем его наймут другие, не ожидал и потерь будущих прибылей от работы в качестве агента. Поскольку наказание оказывалось менее значительным, следовало выплачивать более высокие премиальные, чтобы поддержать честность агента.

Купеческая гильдия отражает другой ответ на проблему пересмотра договоренностей. В этом случае проблема пересмотра договоренностей выражалась как проблема «безбилетника», определяемая тем, что некоторые купцы могли торговать с определенным правителем в период эмбарго. Максимальное наказание, которому можно было подвергнуть правителя за нарушение прав, заключалось в переходе к равновесию одноэтапной игры с отказом от торговли и нарушением прав, если какой-то купец продолжал торговать. Однако такое равновесие дает и правителю, и купцам более низкие выигрыши, чем равновесие, при котором некоторые купцы торгуют, когда их права собственности гарантированы в силу низкого объема торговли в период эмбарго. Этот низкий уровень торговли означал, что выгоды правителя, получаемые от налогообложения купцов, достаточно высоки, чтобы мотивировать его к соблюдению прав собственности из-за угрозы того, что они не станут возобновлять торговлю, если их права будут нарушены. Переход к этому равновесию, однако, подрывает суровость наказания, которое может быть применено к правителю после нарушения прав при оптимальном уровне торговли. Ответом на эту проблему стало организационное изменение, связывающее транзакцию между правителем и купцом с транзакцией между самими купцами. Организация купеческой гильдии использовала принудительную силу для наказания купцов, которые торговали в период эмбарго.

### *B.2.6. Эндогенная информация*

Теория также указывает на особенности информации, которая требуется для того, чтобы репутационный механизм работал. Многостороннее наказание ре-

шающим образом зависит от способности тех, кто должен осуществлять наказание, идентифицировать того, кого требуется наказать. Теория гласит, что информация, достаточная для коллективного наказания, может содержаться в «метке», указывающей на то, требует статус данного индивида наказания или нет [Kandori, 1992]. Кроме того, обманутый агент должен иметь мотив известить о мошенничестве, а те, кто наказывают, должны иметь мотив получать эту информацию, даже если оба эти действия могут оказаться затратными. Эндогенное порождение и передача подобной информации и мотивация — составные части того, как функционирует институт.

Такая информация может сразу же становиться доступной для взаимодействующих индивидов, если взаимодействия ограничены достаточно небольшой группой, особенно если эти индивиды взаимодействуют социально. На протяжении почти всей истории интеракции внутри таких групп, межтранзакционные связи внутри них и связанные с ними нормы и убеждения обеспечивали информацию и мотивацию, требующую передавать, распространять информацию, а также действовать в соответствии с ней. Но когда такая информация основана на личном знакомстве, как, например, в случае магрибцев, сотрудничество ограничено объемом информации и той скоростью, с которой социальная сеть может ее передать[38].

В общем, то, как распространяется такая информация и как обеспечивается мотивация, влияет на уровень достоверность коллективного наказания, т.е. на число взаимодействующих индивидов и на то, в какой степени они готовы доверять друг другу. Одним из главных институциональных шагов в нововременном, экономически развитом мире стало введение институциональных элементов, позволивших обезличенному обмену распространиться среди большего числа индивидов. Регулирование личных идентичностей государством, удостоверения личности, паспорта, кредитные бюро и кредитные карты — вот некоторые из институциональных инноваций, которые позволили индивидам убедительно представлять самих себя незнакомым людям и предоставлять информацию об их прошлом поведении.

Чтобы многосторонний репутационный механизм работал, у индивидов должен быть стимул передавать информацию. Почему индивид, которого в прошлом обманул мошенник, будет информировать других о том, что он стал жертвой мошенничества? Зная, что никто не мошенничает на равновесной траектории, почему кто-либо будет инвестировать в приобретение доступа к информационной сети или в сбор актуальной информации?

Мотивация, заставляющая информировать других о том, что данного индивида обманули, критически зависит от отношений между игроками, которые

[38] Репутационные институты нацелены на поиск компромисса между выгодами большей сети, которая позволяет получать больше прибылей от кооперации, и задержками, а также издержками передачи информации, создаваемыми этим большим размером сети. Технически мы можем зафиксировать дополнительные информационные издержки, создаваемые большим размером, сделав фактор дисконтирования времени уменьшающейся функцией от размера: чем больше группа, тем больше времени требуется для распространения информации о мошенничестве.

должны наказывать мошенника. Конкуренция среди тех, кто должен осуществлять наказание, снижает мотив предоставлять такую информацию. Магрибцы не конкурировали друг с другом. Поскольку они продавали свои товары на конкурентных рынках, потеря одного купца не была выигрышем другого. Поскольку информирование других о том, что какой-либо определенный агент смошенничал, не понижало выигрыши того купца, который распространил информацию, купец ничего не терял на информировании о мошеннике. Насыщенные информационные сети и постоянная деловая коммуникация среди торговцев сделали издержки предоставления информации пренебрежительно малыми. Но среди производителей или купцов, конкурирующих на вялом рынке, на котором снижение экономической активности одного приносит выигрыш другому, ситуация была бы иной.

Подобным образом, чтобы коллективное наказание было достоверным, у индивидов должен быть мотив приобретать необходимую информацию. Если люди не знают, кого наказывать, угроза наказания не является убедительной. Мотивирование индивидов к приобретению информации — тривиальная задача, когда имеет место ситуация с неполной информацией, а индивиды имеют мотив приобретать информацию о прошлом поведении нового партнера. Но та же задача становится более проблематичной в ситуациях, когда на равновесной траектории мошенничество не должно происходить или же его вероятность столь низка, что инвестирование в информацию себя не оправдывает.

Эти соображения указывают на значимость того, что можно назвать вторичной информационной сетью, т.е. информационной сети, приобретать доступ к которой индивиды мотивированы независимо от оценок мошенничества. У магрибских торговцев был мотив поддерживать информационную сеть, поскольку она была ценна для сбора коммерческой информации в целом. Другими причинами существования независимой сети являются географическая близость и постоянные контакты на основе социальной и религиозной деятельности. В случае нью-йоркских евреев — торговцев бриллиантами действуют оба фактора [Bernstein, 1992].

Организации, специализирующиеся на сборе и распространении информации, также могут давать индивидам стимулы для приобрения информации, необходимой для многостороннего наказания. В статье Милгрома и коллег [Milgrom et al., 1990], обсуждаемой в главе X, анализируется роль подобных организаций. Авторы рассматривают бесконечно повторяющуюся игру, в которой два игрока встречаются друг с другом только один раз, чтобы разыграть дилемму заключенных, причем у игроков нет общей социальной сети, нужной для того, чтобы известить всех о прошлых действиях. Затем они обогащают игру за счет введения организации, способной проверять прошлые действия и регистрировать тех, кто мошенничал в прошлом. Приобретение информации и обращение к организации затратно для каждого игрока. Несмотря на эти затраты, существует (симметричное секвенциальное) равновесие, при котором мошенничество не возникает, а игроки склоняются к тому, чтобы предоставлять суду информацию, нужную для поддержания сотрудничества. Способность суда активировать многосторонний репутационный механизм при помощи контроля над информацией создает соответствующие стимулы. Следовательно,

организация в состоянии обеспечить исполнение контрактов на определенном временном промежутке, даже если она не может применять принудительную силу к мошенникам, дополняя действие репутационного механизма[39].

Не во всех ситуациях требуется поток информации, чтобы угроза многостороннего наказания была эффективной. Кандори и Эллисон [Kandori, 1992; Ellison, 1994] рассматривают ситуацию, когда игроки с бесконечной продолжительностью жизни случайным образом встречаются друг с другом в каждый период, чтобы играть дилемму заключенных. Двустороннее наказание неспособно поддерживать сотрудничество, а прошлое мошенничество является частной информацией. Тем не менее кооперация возможна на основе контагиозного равновесия. При этом равновесии стратегия каждого игрока заключается в том, чтобы мошенничать после того, как он в прошлом либо мошенничал сам, либо стал жертвой мошенничества. Мошенничество, таким образом, ведет к полному провалу сотрудничества.

Выстраиваемые таким образом равновесия не вполне обоснованны, поскольку любое ненамеренное или мнимое мошенничество (а также мошенничество со стороны «паршивой овцы») ведет к переходу к фазе наказания[40]. Кроме того, такие равновесия не существуют в играх с односторонней дилеммой заключенного. Чтобы страх наказания предотвращал мошенничество, полезность для игрока в течение фазы наказания должна быть ниже, чем в том случае, если бы во время этой фазы осуществлялось сотрудничество. Тогда почему индивид начинает мошенничать после того, как сам стал жертвой мошенничества? В дилемме заключенных игрок мошенничает после того, как он сам смошенничал или стал жертвой мошенничества, поскольку ожидает, что другие игроки тоже продолжат мошенничать; если это так, лучшее, что он может сделать, — это мошенничать. Но в односторонних дилеммах заключенного только один индивид может мошенничать[41]. Поэтому ни один индивид не может быть мотивирован продолжать мошенничать, ожидая, что другой игрок поступит так же.

### *B.2.7. Несовершенный мониторинг*

До сих пор мы исходили из наличия совершенного мониторинга, при котором, в частности, достоверно известны ex post действия лица, с которым играл данный индивид. Те, кто должен наказывать мошенников, могут проверить, действительно ли мошенничество имело место. Реальность, однако, часто характеризуется несовершенным мониторингом.

Несовершенный мониторинг — это ситуация, в которой действия не наблюдаются непосредственно (см. Приложение А, раздел А.3). Действия других

[39] Сегодня подобные функции выполняют такие организации, как кредитные бюро и Verisign [Greif, 2000].

[40] Возможно выйти из этого состояния, если каждый снова переключится на кооперацию в какой-то момент будущего. Но это, однако, требует координации игроков, которые не имеют возможности вступать в коммуникацию.

[41] При допущении, что тот, кто стал жертвой мошенничества, выбывает из игры.

можно вывести, отталкиваясь от сигнала, который не коррелирует совершенным образом с этими действиями. Если один игрок предпринял определенное действие, сигнал показывает, что оно вероятнее всего было предпринято, чем не предпринято. Однако поскольку сигнал является всего лишь вероятностным, он все же может указывать на то, что действие не было предпринято. Поэтому игроки могут получить неверное представление о прошлом поведении других[42].

Основные выводы из игр с совершенным мониторингом релевантны и для игр с несовершенным мониторингом при одном важном уточнении. На равновесной траектории с сотрудничеством, хотя здесь никто и не мошенничает, все равно случаются (конечные) периоды наказания, когда имеет место сигнал о мошенничестве. Интуитивная догадка заключается в том, что, если стратегия индивида не предполагает наказания по наблюдавшемуся факту мошенничества, лучшим ответом других игроков будет мошенничество, из чего следует, что поддержать сотрудничество будет невозможно. Для поддержания сотрудничества после сигнала о том, что мошенничество имело место, каждый игрок должен наказать опознанного игрока, даже если известно, что он не мошенничал.

### *B.2.8. Эндогенные межтранзакционные связи и организации*

До сих пор мы рассматривали особую межтранзакционную связь — связь в одной и той же центральной транзакции в разные периоды времени. В репутационных институтах взаимодействующие индивиды могут связывать другие транзакции, тем самым меняя набор убеждений в рассматриваемой центральной транзакции. Так получается, к примеру, когда индивид преследует или применяет насилие против того, кто его обманул. Организации также играют важную роль в упрощении работы репутационных механизмов путем связывания взаимодействий. Организации — будь то неформальные, как социальные сети и сообщества, или же формальные, как кредитные бюро и гильдии, — разным образом изменяют множество самоподдерживающихся убеждений в центральной транзакции. Мы видели, что организации, представляющие игроков с бесконечными горизонтами, позволяют индивидам принимать на себя обязательства, несмотря на конечность своего существования. Организации также могут увеличивать частоту взаимодействий и интернализировать издержки мошенничества одного игрока, обманувшего остальных. Кроме того, они приобретают, хранят и распространяют информацию; производят и закрепляют значение различных действий; обеспечивают единообразную интерпретацию прошлых действий; координируют поведение, подавая общедоступные сигналы.

[42] См. классическую работу по несовершенному мониторингу: [Green, Porter, 1984]. См. также: [Abreu et al., 1986; Abreu, Milgrom, Pearce, 1991; Fudenberg, Levine, Maskin, 1994]. Недавние обзоры см.: [Pearce, 1995; Kandori, 2002], а также в статьях следующих авторов: Bhaskar, van Damme, Piccione, Ely, Valimaki, Compte, Mailath, Morris, Aoyagi (Journal of Economic Theory, January 2002). Приложение к институциональному анализу см.: [Clay, 1997; Maure, Sharma, 2002].

Организации также понижают ожидаемые издержки применения наказания и участия в нем. Они могут быть соответствующим образом мотивированной третьей стороной, необходимой для проверки действий и для арбитража, что позволяет игрокам выплачивать друг другу компенсации в спорах, избегая дорогостоящего наказания. В определенном институте организации могут быть релевантны для эндогенного определения будущих вознаграждений и выигрышей, повышая достоверность поддержания отношений и угроз будущего наказания, предупреждая пересмотр договоренностей после мошенничества, производя и распространяя информацию, а также улучшая мониторинг.

К важному классу пока еще не упомянутых нами организаций относятся те, что выступают в качестве посредников, обладающих большими возможностями принимать на себя обязательства. В современных экономиках компании-эмитенты кредитных карт, счета сделок, контракты, предполагающие получение платежа после предъявления документов, а также кассовые чеки — вот некоторые из организаций и инструментов, используемых с этой целью. Предполагаемое увеличение возможности принимать на себя обязательства эндогенно достигается за счет того, что организация одновременно увеличивает частоту взаимодействий и создает игрока с бесконечным горизонтом. Вместо того чтобы взаимодействовать с другими игроками, каждый игрок, вовлеченный в исходное взаимодействие, теперь взаимодействует с организацией.

Рассмотрим работу компании-эмитента кредитных карт. Обмен между продавцом и покупателем заменен обменом между продавцом и компанией-эмитентом и обменом между компанией-эмитентом и покупателем. Достоверность платежа продавцу со стороны компании-эмитента опирается на публичные институты, которые позволяют ей принимать на себя обязательства. Достоверность платежа покупателя компании-эмитенту частично основана на способности компании понизить кредитный рейтинг покупателя.

Однако организации состоят из индивидов. Поэтому понимание их поведения и его следствий требует рассмотрения мотивации и способности этих индивидов предпринимать различные действия (см. главу V). Важным теоретическим выводом является то, что в репутационных институтах мотивация организации, побуждающая ее действовать таким образом, который способствует развитию сотрудничества, может отражать ее озабоченность собственной прибыльностью и репутацией. Consumer Reports обязуется предоставлять надежную информацию, поскольку в противном случае читатели перестанут покупать это издание. Биржи мотивированы отслеживать точность информации, предоставляемой фирмами, которые торгуют на них, поскольку в противном случае люди могут потерять желание покупать акции.

### *B.2.9. Издержки репутационных институтов*

Репутационные институты не бесплатны. Их работа зачастую зависит от дорогостоящих организаций, а их способности и оперативность опираются на создаваемые ими же барьеры, препятствующие различным формам деятельности.

Нижеследующие примеры демонстрируют подобные издержки. В институте, основанном на ожидании многостороннего наказания, игрок будет честным, опасаясь реакции всех членов группы. Поэтому ожидаемая продолжительность его отношений с тем или иным частным индивидом из группы менее важна, чем при двустороннем наказании. Если есть прирост в эффективности от частой смены людей, с которыми он взаимодействует, эти смены будут происходить только внутри группы. Напротив, в институте, основанном на инвестировании в невозвратные издержки, связанные с построением двусторонних отношений, как только эти издержки становятся невозвратными, индивид будет воздерживаться от установления новых отношений, даже если они могут быть более эффективными и потому порождать большие излишки, которые можно разделить. Невозвратные издержки создают разрыв между эффективными и выгодными отношениями. Если новому купцу удается предложить потенциальному покупателю те же товары по более низкой цене, покупатель все равно может отказаться от установления отношений с ним, поскольку такой шаг потребовал бы от него новых невозвратных инвестиций в создание отношений[43].

Но здесь мы не рассматривали подробно издержки репутационных механизмов. Нас больше интересовала предполагаемая общими теоретическими выводами возможность использования наблюдаемых последствий этих издержек для выявления института. Действительно, разные поведенческие последствия издержек, связанных с каждым из этих двух институтов, увеличивают возможность их эмпирического выявления.

## B.3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ

Наше обсуждение было нацелено на то, чтобы продемонстрировать вклад теоретических построений и выводов в формирование и уточнение гипотезы, касающейся релевантности определенного института. Базовые теоретико-игровые догадки, гласящие, что сотрудничество возможно, например, если взаимодействия имеют бесконечную длительность, а игроки достаточно терпеливы, являются исходным для институционального анализа наблюдением, а не выводом. Оно определяет основу для оценки того, действительно ли имеют место условия, необходимые для действия этого механизма, и в какой именно форме. При проведении интерактивного анализа, направленного на такую оценку, поддерживается постоянная связь данных с теорией и теории с данными. Мы используем теорию для вычленения различных возможностей и условий, приводящих к существованию и функционированию определенного института, а эмпирические данные — для ориентации анализа на строго определенные проблемы и возможности.

При использовании теории для рассмотрения различных возможностей необходимо уделять внимание возможной значимости факторов, не относящихся к данной теории. Основанные на репутации институты частного порядка и

[43] Фафшамп [**Fafchamps, 2004] сообщает о наличии такого поведения в современной** Африке. Анализ издержек репутационных механизмов см.: [Kranton, 1996; Kali, 1999; Dasgupta, 2000; Annen, 2003].

институты публичного порядка (и в целом институты, основанные на принуждении) часто взаимно дополняют друг друга. Институты, основанные только на репутации, особенно важны в том случае, когда действия не могут быть проверены судом (как в случае магрибцев) или же когда вступающие во взаимодействие индивиды являются одновременно теми, кто контролирует суд (как в случае купеческой гильдии). Но даже при таких обстоятельствах институты публичного порядка все равно играют важную роль в действии институтов частного порядка. Например, в случае купеческой гильдии способность правителя контролировать применение силы на подконтрольной ему территории была ключевым фактором для работы основанного на репутации института, связывающего его и иностранных купцов. Однако теория такого взаимного дополнения недостаточно хорошо разработана. Поэтому пытаясь выделить институт, порождающий поведение в данной центральной транзакции, важно помнить о том, что его институциональные элементы могут быть одновременно частными, репутационными, публичными или же основанными на принуждении компонентами. Например, при определении основанных на репутации институтов частного порядка полезно рассмотреть их возможную зависимость от институтов публичного порядка и взаимодействие с ними.

# БИБЛИОГРАФИЯ

*Аберкромби, Николас, Хилл С., Тернер Б.* Социологический словарь. М.: Экономика, 2004.

*Беккер Г.* Человеческое поведение. Экономический подход: избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

*Бергер П., Лукман Т.* Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.

*Блок М.* Феодальное общество. М.: Изд-во им. Сабашниковых, 2003.

*Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

*Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

*Вениамин Тудельский.* Книга странствий раби Вениамина // Три еврейских путешественника. М.: Мосты культуры, 2004.

*Гарфинкель Г.* Исследования по этнометодологии. СПб.: Питер, 2007.

*Гидденс Э.* Социология. М.: Едиториал УРСС, 2005.

*Гудин Р., Клингеманн Х.-Д.* Политическая наука: новые направления. М.: Вече, 1999.

*Гуревич А.* Индивид и социум на средневековом Западе. М.: РОССПЭН, 2005.

*Димаджио П.* Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.

*Димаджио П., Пауэлл У.* Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях // Экономическая социология. 2010. Т. 11. № 1. С. 34–56.

*Дюркгейм Э.* Социология. Ее предмет, метод, предназначение. М.: Канон, 1995.

*Истерли У.* В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006.

*Коммонс Д.* Правовые основания капитализма. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011.

*Коротаев А., Церетели Т.* Родовая организация и «глубокая христианизация» // Язык, культура и общество. М.: РГГУ, 2001. С. 19–44.

*Коуз Р.* Природа фирмы // *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 36–57.

*Лал Д.* Непреднамеренные последствия. М.: ИРИСЭН, 2007.

*Макиавелли Н.* Государь: Сочинения. М.: ЭКСМО, 2001.

*Менгер К.* Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005.

*Милгром П., Мэддокс Д. Р.* Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. М.: Экономическая школа, 1999.

*Норвич Д.* История Венецианской республики. М.: АСТ, 2010.

*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

*Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

*Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.

*Олсон М.* Диктатура, демократия и развитие // Экономическая политика. 2010. № 1. С. 167–183.

*Парсонс Т.* Пролегомены к теории социальных институтов // Глобализация и социальные институты: социологический подход. М.: Наука, 2010.

*Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. М.: Ad Marginem, 1996.

*Пшеворский А.* Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М.: РОССПЭН, 2000.

*Тилли Ч.* Принуждение, капитал и европейские государства. 1990–1992 гг. М.: Территория будущего, 2009.

*Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

*Фукуяма Ф.* Доверие. М.: АСТ, 2004.

*Хайек Ф.А.* Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН, 2006.

*Хайек Ф.А.* Экономическая теория и знание // Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 2011. С. 41–68.

*Хикс Дж.* Теория экономической истории. М.: НП «Журнал вопросы экономики», 2003.

*Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007.

*Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

*Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 73–91.

*Abercrombie N., Hill S., Turner B.S.* The Dictionary of Sociology. 3rd ed. L.: Penguin Group. 1994.

*Abou El Fadl K.* Rebellion and Violence in Islamic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

*Abramovitz M.* Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind // Journal of Economic History. 1986. Vol. 46. No. 2. P. 385–406.

*Abreu D.* On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting // Econometrica. 1988. Vol. 56. P. 383–396.

*Abreu D., Milgrom P.R., Pearce D.G.* Information and Timing in Repeated Partnerships // Econometrica. 1991. Vol. 59. No. 6. P. 1713–1733.

*Abreu D., Pearce D.G., Stacchetti E.* Optimal Cartel Equilibria with Imperfect Monitoring // Journal of Economic Theory. 1986. Vol. 39 (June). P. 251–269.

*Abulafia D.* The Two Italies. Cambridge: Cambridge University Press, 1977.

*Abulafia D.* Catalan Merchants and the Western Mediterranean, 1236–1300: Studies in the Notarial Acts of Barcelona and Sicily // Viator. 1985. Vol. 16. P. 209–242.

*Abu-Lughod J.* Before European Hegemony: The World System, A.D. 1250–1350. Oxford: Oxford University Press, 1991.

*Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A.* The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation // American Economic Review. 2001. Vol. 91 (Dec.). P. 1369–1401.

*Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A.* The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth: Memo. MIT, 2002.

*Acemoglu D., Robinson J.A.* Political Losers as a Barrier to Economic Development // AEA Papers and Proceedings. 2000. Vol. 90. P. 126–130.

*Airaldi G.* Groping in the Dark: The Emergence of Genoa in the Early Middle Ages // Miscellanea di Studi Storia. 1983. Vol. 2. P. 7–17.

*Airaldi G.* Genova e la Liguria nel Medioevo. Turin: Utet Libreria, 1986.

*Akerlof G.A.* An Economic Theorist's Book of Tales. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

*Akerlof G.A., Kranton R.E.* Economics and Identity // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115. No. 3. P. 715–753.

*Akerlof G.A., Yellen J.L.* Efficiency Wage Models of the Labor Market. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

*AlSayyad N.* Cities and Caliphs: On the Genesis of Arab Muslim Urbanism. N.Y.: Greenwood, 1991.

*Andreoni J., Miller J.* Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism // Econometrica. 2002. Vol. 70. No. 2. P. 737–753.

*Andreoni J., Miller J.* Annali Genovesi di Caffaro e dei suoi Continuatori. 1099–1240 / transl. Ceccardo Roccatagliata Ceccardi and Giovanni Monleone. 4 vols. Genoa: Municipio di Genova, 1923–1929.

*Annen K.* Social Capital, Inclusive Networks, and Economic Performance // Journal of Economic Behavior and Organization. 2003. Vol. 50. No. 4. P. 449–463.

*Aoki M.* The Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity // International Economic Review. 1994. Vol. 35. No. 3. P. 657–676.

*Aoki M.* Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

*Arias G.* I Trattati Commerciali della Repubblica Fiorentina. Florence: Successori le Monnier, 1901.

*Aron J.* Growth and Institutions: A Review of the Evidence // World Bank Research. 2000. Observer 15 (1). P. 99–135.

*Arrow K.J.* The Limits of Organization. N.Y.: Norton, 1974.

*Arrow K.J.* Optimal and Voluntary Income Redistribution / S. Rosenfield (ed.). Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson, Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 267–288.

*Arthur B.W.* Self-Reinforcing Mechanisms in Economics / K.J. Arrow, P. Anderson (eds). The Economy as an Evolving Complex System. N.Y.: Wiley, 1988. P. 9–33.

*Arthur B.W.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.

*Ashburner M., Walter A.* The Rodian Sea-Law. Oxford: Clarendon Press, 1909.

*Aumann R.J.* Game Theory / J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds). The New Palgrave: A Dictionary of Economics. L.: Macmillan, 1987. No. 2. P. 460–482.

*Aumann R.J., Brandenburger A.* Epistemic Conditions for Nash Equilibrium // Econometrica. 1995. Vol. 65. No. 5. P. 1161–1180.

*Aumann R.J., Hart S.* (eds) Handbook of Game Theory with Economic Implications. Vols. 2, 3. North Holland: Elsevier Science Publishers, 1994, 2002.

*Bairoch P., Batou J., Chevre P.* (eds) The Population of European Cities from 800 to 1850. Geneva: Center of International Economic History, 1988.

*Baliga S., Polak B.* The Emergence and Persistence of the Anglo-Saxon and German Financial Systems // Review of Financial Studies. 2004. Vol. 17. No. 1. P. 129–163.

*Ball R.* Individualism, Collectivism, and Economic Development // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 2001. No. 573 (Jan.). P. 57–84.

*Ballard A., Tait J.* (eds) British Borough Charters, 1042–1216. Cambridge: Cambridge University Press, 1913.

*Ballard A., Tait J.* (eds) British Borough Charters, 1216–1307. Cambridge: Cambridge University Press, 1923.

*Bandura A.* Social Learning Theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1971.

*Banerjee A.V., Newman A.F.* Occupational Choice and the Process of Development // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. No. 2. P. 274–298.

*Banks J.S., Calvert R.L.* Communication and Efficiency in Coordination Games // Working Paper. No. 196. Department of Political Science, University of Rochester, 1989.

*Barbadoro B.* Consigli della Reppublica Fiorentina. Bologna: R. Accademia dei Lincei, Forni Editore, 1921.

*Bardhan P.* Alternative Approaches to the Theory of Institutions in Economic Development // The Economic Theory of Agrarian Institutions/ Pranab Bardhan (ed.). Oxford: Clarendon Press, 1991. P. 3–17.

*Barzel Y.* Economic Analysis of Property Rights. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

*Barzel Y.* A Theory of the State. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

*Bates R.H.* Prosperity and Violence // The Political Economy of Development. N.Y.: Norton, 2001.

*Bates R.H., De Figueiredo R.J.P., Weingast B.R.* The Politics of Interpretation: Rationality, Culture, and Transition // Politics & Society. 1998. Vol. 26. No. 4. P. 603–642.

*Bates R.H., Greif A., Levi M., Rosenthal J.-L., Weingast B.* Analytic Narrative. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.

*Bates R.H., Greif A., Singh S.* Organizing Violence // Journal of Conflict Resolution. 2002. Vol. 46. No. 5. P. 599–628.

*Becker G.S.* A Theory of Social Interactions // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. P. 1963–1993.

*Belgrano L.T.* Tavole Genealogiche a Corredo della Illustrazione del Registro Arcivescovile de Genova. Genoa: Atti della Societ´a Ligure di Storia Patria, 1873.

*Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M.* (eds) Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life. Berkeley: University of California Press, 1985.

*Bellamy J.* Crime and the Courts in England, 1660–1800. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1973.

*Benabou R.* Education, Income Distribution, and Growth: The Local Connection // Working Paper, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, 1994.

*Bendor J., Mookherjee D.* Norms, Third-Party Sanctions, and Cooperation // Journal of Law, Economics, & Organization. 1990. Vol. 6. P. 33–63.

Benjamin of Tudela. 1159–1173. Itinerary / transl. Michael Singer, Marcus N. Adler, A. Asher. Malibu, Calif.: Joseph Simon/Pangloss Press, 1987.

*Ben-Ner A., Putterman L.* (eds) Economics, Values and Organization. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

*Benoit J.-P., Krishna V.* Finitely Repeated Games // Econometrica. 1985. Vol. 53. No. 4. P. 905–922.

*Bensa E.* The Early History of Bills of Lading. Genoa: Stabilimento D'arti Grafiche, 1925.

*Ben-Sasson M.* The Jews of Sicily, 825–1068 (in Hebrew and Judeo-Arabic). Jerusalem: Ben-Zevi Institute, 1991.

*Benson B.L.* The Spontaneous Evolution of Commercial Law // Southern Economic Journal. 1989. Vol. 55. No. 3. P. 644–661.

*Beresford M., Finberg H.P.R.* English Medieval Boroughs: A Handlist. Newton Abbott: David and Charles, 1973.

*Berger P.L.* Invitation to Sociology. Harmondsworth: Penguin Books, 1977.

*Berger P.L., Luckmann T.* The Social Construction of Reality. N.Y.: Anchor Books, 1967.

*Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F.* Economic Development, Legality, and the Transplant Effect // European Economic Review. 2003. Vol. 47. No. 1. P. 165–195.

*Berman H.J.* Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1983.

*Bernheim B.D.* Rationalizable Strategic Behavior // Econometrica. 1984. Vol. 52. No. 4. P. 1007–1028.

*Bernheim B.D., Ray D.* Collective Dynamic Consistency in Dynamic Games // Games and Economic Behavior. 1989. Vol. 1. No. 4. P. 295–326.

*Bernheim B.D., Whinston M.D.* Multi-market Contract and Collusive Behavior // Rand Journal of Economics. 1990. Vol. 21. No. 1. P. 1–26.

*Bernstein L.* Opting Out the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry // Journal of Legal Studies. 1992. Vol. 21 (Jan.). P. 115–157.

*Bertolotto G.* Nuova Serie di Documenti Sulle Relazioni di Genova coll' Impero Bizantino // Atti della Societ´a Ligure de Storia Patria, XXVIII. Genoa: Societ `a Ligure di Storia Patria, 1896.

*Besley T., Coate S.* Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral // Journal of Development Economics. 1995. Vol. 46. No. 1. P. 1–18.

*Bester H., Gueth W.* Is Altruism Evolutionarily Stable? // Journal of Economic Behavior and Organization. 1998. Vol. 34. P. 193–209.

*Binmore K.* A Note on Backward Induction // Games and Economic Behavior. 1996. Vol. 17. No. 1. P. 135–137.

*Binmore K., Gale J., Samuelson L.* Learning to be Imperfect: The Ultimatum Game // Games and Economic Behavior. 1995. Vol. 8. P. 56–90.

*Bittles A.H.* The Role and Significance of Consanguinity as a Demographic Variable // Population and Development Review. 1994. Vol. 20. No. 3. P. 561–584.

*Blau J.* A Grammar of Medieval Judaeo-Arabic. Jerusalem: Magnes Press, 1961.

*Blau J.* The Emergence and Linguistic Background of Judaeo-Arabic. London: Oxford University Press, 1965.

*Bloch M.* Feudal Society. Vol. 1. Trans. L.A. Manyon. Chicago: University of Chicago Press, 1961.

*Bohnet I., Frey B.S.* Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment // American Economic Review. 1999. Vol. 89. No. 1. P. 335–339.

*Bolton G.E., Ockenfels A.* A Theory of Equity, Reciprocity and Competition // American Economic Review. 2000. Vol. 90. No. 1. P. 166–193.

*Bouman F.J.A.* Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective // World Development. 1995. Vol. 23. No. 3. P. 371–384.

*Bowles S., Gintis H.* Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life. N.Y.: Basic Books, 1976.

*Bowles S., Gintis H.* The Evolution of Strong Reciprocity. Santa Fe Institute Working Paper, 98-08-073E, 1998.

*Brinton M., Nee V.* (eds) The New Institutionalism in Sociology. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998.

*Britnell R.H.* The Commercialisation of English Society, 1000–1500. 2nd ed. N.Y.: Manchester University Press, 1996.

*Buchanan J.M.* The Collected Works of James M. Buchanan. Fairfax, VA: Liberty Fund, 1999.

*Bull C.* The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts // Quarterly Journal of Economics. 1987. Vol. 102. No. 1. P. 147–159.

*Bulow J., Rogoff K.* A Constant Reconstracting Model of Sovereign Debt // Journal of Political Economy. 1989. Vol. 97. No. 1. P. 155–178.

*Byrne E.H.* Commercial Contracts of the Genoese in the Syrian Trade of the Twelfth Century // Quarterly Journal of Economics. 1916–1917. Vol. 31. P. 128–170.

*Byrne E.H.* Genoese Trade with Syria in the Twelfth Century // American Historical Review. 1920. Vol. 25. P. 191–219.

*Byrne E.H.* The Genoese Colonies in Syria / ed. by L.J. Paetow. The Crusade and Other Historical Essays. N.Y.: F.S. Crofts, 1928. P. 139–182.

*Cahen C.* Economy, Society, Institutions / ed. by P.M. Holt, A.K.S. Lambton, B. Lewis. The Cambridge History of Islam. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 511–538.

Calendar of Letters from the Mayor and Corporation of the City of London. Circa A.D. 1350–1360 / ed. by Reginald R. Sharpe. London: Corporation of the City of London, 1885.

Calendar of Plea and Memoranda Rolls Preserved among the Archives of the Corporation of the City of London at the Guild Hall. 1926–1961. Corporation of London. 6 vols. Cambridge: Cambridge University Press.

Calendar of the Patent Rolls Preserved in the Public Record Office. English Historical Documents. 1893–1910. 14 vols. London: His Majesty's Stationery Office.

*Calvert R.L.* Leadership and Its Basis in Problems of Social Coordination // International Political Science Review. 1992. Vol. 13. No. 1. P. 7–24.

*Calvert R.L.* Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions / J. Knight, I. Sened (eds). Explaining Social Institutions. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995. P. 57–93.

*Camerer C., Vespsalaninen A.* The Efficiency of Corporate Culture // Paper presented at the Colloquium on Strategy Content Research, The Wharton School. University of Pennsylvania, 1987.

*Campos N.F., Nugent J.B.* Who Is afraid of Political Instability? // Journal of Development Economics. 2002. Vol. 67. No. 1. P. 157–172.

*Cardini F.* Profilo di un Crociato Guglielmo Embriaco // Acrchivo Storico Italiano. 1978. Vol. 2–4. P. 405–436.

*Carus-Wilson E.M.* Medieval Merchant Venturers. L.: Butler and Tanner, 1967.

*Casella A., Rauch J.E.* Anonymous Market and Group Ties in International Trade // Journal of International Economics. 2002. Vol. 58. No. 1. P. 19–47.

*Catoni G.* La Brutta Avventura di un Mercante Senese nel 1309 e una Guestione di Rappresaglia // Archivo Storico Italiano. 1976. Vol. 479. P. 65–77.

*Cavalli-Sforza L.L., Feldman M.W.* Cultural Transmission and Evolution. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1981.

*Chamley C.P.* Rational Herds: Economic Models of Social Learning. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

*Charness G., Grosskopf B.* Relative Payoffs and Happiness: An Experimental Study // Journal of Economic Behavior and Organization. 2001. Vol. 45. P. 301–328.

*Charness G., Rabin M.* Understanding Social Preferences with Simple Tests // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117. No. 3. P. 817–869.

*Christiani E.* Nobilta' e popolo nel Comune di Pisa. Instituto Italiano per gli Studi Storici, 13. Milan: Casa Editrice Einaudi, 1962.

*Chwe M.S.Y.* Rational Ritual: Culture, Coordination, and Common Knowledge. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.

*Cipolla C.M.* Before the Industrial Revolution. 3rd ed. N.Y.: Norton, 1993.

*Çizakça M.* A Comparative Evolution of Business Partnerships. Leiden: E. J. Brill, 1996.

*Clark A.* Economic Reason: The Interplay of Individual Learning and External Structure / Drobak, J. Nye (eds). The Frontiers of the New Institutional Economics. San Diego, CA: Academic Press, 1997a. P. 269–290.

*Clark A.* Being There: Putting the Brain, Body, and World Togther Again. Cambridge, MA: MIT Press, 1997b.

*Clark G.* Yields per Acre in English Agriculture, 1250–1860: Evidence from Labour Inputs // Economic History Review. 1991. Vol. 44. No. 3. P. 445–460.

*Clay K.* Trade, Institutions, and Credit // Explorations in Economic History. 1997. Vol. 34. No. 4. P. 495–521.

Close Rolls of the Reign of Henry III. 1227–1272. 14 vols. L.: His Majesty's Stationery Office, 1902–1938.

*Coase R.H.* The Nature of the Firm // Economica, n.s. 1937. Vol. 4. P. 386–405.

Codice diplomatico della Repubblica di Genova dal MCLXIIII [sic] al MCL XXXX [sic] / ed. by Cesare Imperiale di Sant'Angelo. Vols. I–III. Rome: Tipografia del Senato, 1936, 1938, 1942/

*Cole H.L., Mailath G.J., Postlewaite A.* Social Norms, Saving Behavior and Growth // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. No. 6. P. 1092–1125.

*Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

*Collier D., Collier R.* Shaping the Political Arena. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.

*Collins K.* The Logic of Clan Politics — Evidence from Central Asian Trajectories // World Politics. 2004. Vol. 56. No. 2. P. 224–261.

*Colvin I.D.* The Germans in England. L.: Kennikat Press, 1971. P. 1066–1598.

*Commons J.R.* Legal Foundations of Capitalism. N.Y.: Macmillan, 1924.

*Conlisk J.* Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. No. 2. P. 669–700.

*Constable R.O.* Housing the Stranger in the Mediterranean World: Lodging, Trade, and Travel in Late Antiquity and the Middle Ages. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

*Cook M.* Forbidding Wrong in Islam. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

*Coulton G.G.* (eds) Social Life in Britain from the Conquest to the Reformation. Cambridge: Cambridge University Press, 1918.

*Crawford S., Ostrom E.* A Grammar of Institutions // American Political Review. 1995. Vol. 89. No. 3. P. 582–600.

*Cremer J.* Cooperation in Ongoing Organizations // Quarterly Journal of Economics. 1986. Vol. 101. No. 1. P. 33–49.

*Crone P.* Roman, Provincial and Islamic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

*Crone P.* Slaves on Horses. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

*Crone P.* God's Rule: Government and Islam. N.Y.: Columbia University Press, 2004.

*D'Andrade R.G.* 1984. Cultural Meaning Systems / R.A. Shweder, R.A. LeVine (eds). Culture Theory: Essays on Mind, Self, and Emotion. Cambridge: Cambridge University Press. P. 88–122.

*Dasgupta P.* 2000. Economic Progress and the Idea of Social Capital / P. Dasgupta, I. Serageldin (eds). Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, DC: World Bank. P. 325–424.

*Dasgupta P., Serageldin I.* (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, DC: World Bank, 2000.

*David P.A.* Clio and the Economics of Qwerty // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 2. P. 332–337.

*David P.A.* Why Are Institutions the "Carriers of History"?: Path-Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions // Structural Change and Economic Dynamics. 1994. Vol. 5. No. 2. P. 205–220.

*Davis D.D., Holt C.A.* Experimental Economics. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.

*Davis K.* Human Society. N.Y.: Macmillan, 1949.

*Dawes R.M., Thaler R.H.* Anomalies: Cooperation // Journal of Economic Perspectives. 1988. Vol. 2. No. 3. P. 187–197.

*Day J.* Les douanes de genes. Paris: S.E.V.P.E.N., 1963. P. 1376–1377.

*Day G.W.* The Impact of the Third Crusade upon Trade with the Levant // International History Review. 1984. Vol. 3 (Apr.). P. 159–168.

*Day G.W.* Genoa's Response to Byzantium. Urbana: University of Illinois Press, 1988. P. 1154–1204.

*De Figueiredo R., Rakove J., Weingast B.R.* Rationality, Inaccurate Mental Models, and Self-Confirming Equilibrium: A New Understanding of the American Revolution: Memo. Stanford University, 2001.

*Dekel E., Fudenberg D., Levine D.K.* Payoff Information and Self-Confirming Equilibrium // Journal of Economic Theory. 1999. Vol. 89. No. 2. P. 165–185.

*De Negri, Ossian T.* Storia di Genova. Florence: G. Martello, 1986.

*Denzau A., North D.C.* Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. Vol. 47. P. 3–30.

*De Roover R.* Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges. Cambridge, MA: Mediaeval Academy of America, 1948.

*De Roover R.* The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397–1494. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963.

*De Roover R.* The Organization of Trade / M.M. Postan, E.E. Rick, M. Miltey (eds). Cambridge Economic History of Europe. Cambridge: Cambridge University Press. 1965. Vol. 3. P. 42–118.

*Diamond J.* Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies. N.Y.: Norton, 1997.

*DiMaggio P.* Culture and Economy / N. Smelser, R. Swedberg (eds). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, NJ: Princeton University Press; N.Y.: Russell Sage Foundation. 1994. P. 27–57.

*DiMaggio P.* The New Institutionalism: Avenues of Collaboration // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1997. Vol. 154. P. 1–10.

*DiMaggio P., Powell W.* Introduction / W. Powell, P. DiMaggio (eds). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press. 1991a. P. 1–40.

*DiMaggio P., Powell W.* The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields / W. Powell, P. DiMaggio (eds). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press. 1991b. P. 63–82.

*Dixit A.* Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004.

*Dixit A., Nalebuff B.* Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics and Everyday Life. N.Y.: Norton, 1991.

*Djankov S., Glaeser E.L., La Porta R.* (eds). The New Comparative Economics // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31. No. 4. P. 595–619.

*Dobbin F.* Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railroad Age. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

*Dollinger P.* The German Hansa. Stanford, CA.: Stanford University Press, 1970.

*Donaver F.* Storia di Genova. Genoa: Nuova Editrice Genovese, 1990 [1890].

*Duby G.* The Early Growth of the European Economy. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1974.

*Duffy B.* The Tuscan Republics (Florence, Siena, Pisa and Lucca) with Genoa. N.Y.: G. P. Putnam's Sons, 1903.

*Dugger W.M.* The New Insitutionalism: New but Not Insitutionalist // Journal of Economic Issues. 1990. Vol. 24. No. 2. P. 423–431.

*Durkheim E.* The Rules of Sociological Method. N.Y.: Free Press, 1950 [1895].

*Durkheim E.* Sociology and Philosophy. N.Y.: Free Press, 1953.

*Easterly W.* The Illusive Quest for Growth. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

*Easterly W., Levine R.* Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development. Mimeo, Center for Global Development and Institute for International Economics, 2002.

*Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

*Ekelund R.B. Jr., Hébert R.F., Tollison R.D.* (eds) Sacred Trust: The Medieval Church as an Economic Firm. N.Y.: Oxford University Press, 1996.

*Ekelund R.B., Jr., Tollison R.D.* Mercantilism as a Rent-Seeking Society. College Station: Texas A&M University Press, 1981.

*Ellickson R.C.* Order without Law. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

*Ellison G.* Learning, Local Interaction, and Coordination // Econometrica. 1993. Vol. 61. No. 5. P. 1047–1071.

*Ellison G.* Cooperation in the Prisoner's Dilemma with Anonymous Random Matching // Review of Economic Studies. 1994. Vol. 61. No. 3. P. 567–588.

*Elster J.* Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

*Elster J.* The Cement of Society: A Study of Social Order. Cambridge: Cambridge University Press, 1989a.

*Elster J.* Social Norms and Economic Theory // Journal of Economic Perspectives. 1989b. Vol. 3. No. 4. P. 99–117.

*Elster J.* Rational Choice History: A Case of Excessive Ambition // American Political Science Review. 2000. Vol. 94. No. 3. P. 685–695.

*Ely J., Yilankaya O.* Evolution of Preferences and Nash Equilibrium. Mimeo, Northwestern University, 1997.

*Emery R.* The Use of the Surname in the Study of Medieval Economic History // Medievalia et Humanistica. 1952. Vol. 7. P. 43–50.

*Engerman S.L., Sokoloff K.L.* Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies / S. Haber (ed.). How Did Latin America Fall Behind? Stanford, CA: Stanford University Press, 1997. P. 260–304.

*Edward D.* Enterprise and Liability in Sienese Banking. Cambridge, MA: Medieval Academy of America. 1988. P. 1230–1350.

English Historical Documents, 1042–1189. 1968 / D.C. Douglas, G.W. Greenaway (eds). Vol. 2. London: Eyre and Spottiswoode.

English Historical Documents, 1189–1327. 1975 / H. Rothwell (ed.). Vol. 3. London: Eyre and Spottiswoode.

*Ensminger J.* Changing Property Rights: Reconciling Formal and Informal Rights to Land in Africa / J.N. Drobak, J.V.C. Nye (eds). The Frontiers of the New Institutional Economics. N.Y.: Academic Press. 1997. P. 165–196.

*Epstein S.A.* Wills and Wealth in Medieval Genoa. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984. P. 1150–1250.

*Epstein S.A.* Wage Labor and Guilds in Medieval Europe. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991.

*Epstein S.A.* Genoa and the Genoese. Chapel Hill: University of North Carolina Press. 1996. P. 958–1528.

*Epstein S.R.* Craft Guilds, Apprenticeship and Technological Change in Preindustrial Europe // Journal of Economic History. 1998. Vol. 53. No. 4. P. 684–713.

*Epstein S.R.* Freedom and Growth: The Rise of States and Markets in Europe. N.Y.: Routledge. 2000. P. 1300–1750.

*Ertman T.* Birth of the Leviathan: Building States and Regimes in Medieval and Early Modern Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

*Eysenck M.W., Keane M.T.* Cognitive Psychology: A Student's Handbook. Hillsdale, MI: Lawrence Erlbaum, 1995.

*Face R.D.* The Embriaci: Feudal Imperialists of the Twelfth-Century Genoa // M.A. thesis, University of Cincinnati, 1952.

*Epstein S.R.* Techniques of Business in the Trade between the Fairs of Champagne and the South of Europe in the Twelfth and Thirteenth Centuries // Economic History Review. 1958. Vol. 10. No. 3. P. 427–438.

*Epstein S.R.* Secular History in Twelfth Century Italy: Caffaro of Genoa // Journal of Medieval History. 1980. Vol. 6. No. 2. P. 169–184.

*Fafchamps M.* Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Cambridge, MA: MIT Press, 2004.

*Falk A., Fischbacher U.* A Theory of Reciprocity // Working Paper. University of Zurich. 2000. No. 6.

*Farrell J., Maskin E.* Renegotiation in Repeated Games // Games and Economic Behavior. 1989. Vol. 1. No. 3. P. 327–360.

*Fearon J.D.* Counterfactuals and Hypothesis-Testing in Political-Science // World Politics. 1991. Vol. 43. No. 2. P. 169–195.

*Fearon J.D.* Bargaining over Objects That Influence Future Bargaining Power // Working Paper, Department of Political Science, University of Chicago, 1997.

*Fearon J.D., Laitin D.D.* Explaining Interethnic Cooperation // American Political Science Review. 1996. Vol. 90. No. 4. P. 715–735.

*Fehr E., Fischbacher U.* Reputation and Retaliation. Mimeo, University of Zurich, 2001.

*Fehr E., Gaechter S.* Cooperation and Punishment in Public Good Experiments // American Economic Review. 2000. Vol. 90. No 4. P. 980–994.

*Fehr E., Schmidt K.M.* A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114. No. 3. P. 817–868.

*Fehr E., Schmidt K.M.* Theories of Fairness and Reciprocity — Evidence and Economic Applications // Working Paper 75, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, 2001.

*Fehr E., Schmidt K.M.* Theories of Fairness and Reciprosity: Evidence and Economic Applications / M. Dewatripont, L.P. Hansen, S. Turnovsky (eds). Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Eighth World Congress. Cambridge: Cambridge University Press. 2003. Vol. 1. P. 208–256.

*Fernandez R., Rodrik D.* Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty // American Economic Review. 1991. Vol. 81. No 5. P. 1146–1155.

*Fershtman C., Weiss Y.* Social Status, Culture and Economic Performance // Economic Journal. 1993. Vol. 103 (July). P. 946–959.

*Field A.* The Problem with Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North-Thomas Model of Pre-1500 Europe // Explorations in Economic History. 1981. Vol. 18. No. 2. P. 174–198.

*Field A.* Altruistically Inclined?: The Behavioral Sciences, Evolutionary Theory, and the Origins of Reciprocity. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2002.

*Fischbacher U., Gaechter S., Fehr E.* Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment // Economic Letters. 2001. Bd. 71. S. 397–404.

*Fischel W.J.* The Spice Trade in Mamluk Egypt // Journal of Economic and Social History of the Orient. 1958. Vol. 1. No. 2. P. 157–174.

*Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

*Forsythe R., Horowitz J., Savin N.S.* (eds). Fairness in Simple Bargaining Games // Games and Economic Behavior. 1994. Vol. 6. P. 347–369.

*Frank A.G.* Reorient: Global Economy in the Asian Age. Berkeley: University of California Press, 1998.

*Frank R.H.* If Homo Economics Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience? // American Economic Review. 1987. Vol. 77. No. 4. P. 593–604.

*French H.R. Hoyle R.W.* English Individualism Refuted — and Reasserted: The Land Market of Earls Clone (Essex), 1550–1750 // Economic History Review. 2003. Vol. 4 (Nov.). P. 595–622.

*Frey B.S.* Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1997.

*Friedman J.W.* Noncooperative Equilibrium for Supergames // Review of Economic Studies. 1971. Vol. 38. No. 8. P. 1–12.

*Friedman J.* (eds) The Rational Choice Controversy: Economic Models of Politics Reconsidered. New Haven: Yale University Press, 1996.

*Friedman M.* The Methodology of Positive Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

*Fudenberg D., Kreps D.* A Theory of Learning and Nash Equilibrium. Mimeo, Stanford University, 1988.

*Fudenberg D., Levine D.K.* Self-Confirming Equilibrium // Econometrica. 1993. Vol. 61. No. 3. P. 523–545.

*Fudenberg D., Levine D.K.* The Theory of Learning in Games. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

*Fudenberg D., Levine D.K.* Steady State Learning and the Code of Hammurabi // Working Paper, University of California, Los Angeles, 2003.

*Fudenberg D., Levine D.K., Maskin E.* The Folk Theorem with Imperfect Public Information // Econometrica. 1994. Vol. 62. No. 5. P. 997–1039.

*Fudenberg D., Maskin E.* The Folk Theorem for Repeated Games with Discounting and Incomplete Information // Econometrica. 1986. Vol. 54. No. 3. P. 533–554.

*Fudenberg D., Tirole J.* Game Theory. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

*Fukuyama F.* Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1995.

*Furnivall J.S.* Colonial Policy and Practice: A Comparative Study of Burma and Netherlands India. N.Y.: New York University Press, 1956.

*Furubotn E.G., Richter R.* Institutions and Economic Theory Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997.

*Gäachter S., Falk A.* Reputation and Reciprocity: Consequences for the Labour Relation // Scandinavian Journal of Economics. 2002. Vol. 104. No. 1. P. 1–26.

*Galor O., Zeira J.* Income-Distribution and Macroeconomics // Review of Economic Studies. 1993. Vol. 60. No. 1. P. 35–52.

*Garfinkel H.* Studies in Ethnomethodology. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1967.

*Geanakoplos J., Pearce D., Stacchetti E.* Psychological Games and Sequential Rationality // Games and Economic Behavior. 1989. Vol. 1. No. 1. P. 60–79.

*Ghatak M., Guinnane T.W.* The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice // Journal of Development Economics. 1999. Vol. 60. No. 1. P. 195–228.

*Ghosh P., Ray D.* Cooperation in Community Interaction without Information Flows // Review of Economic Studies. 1996. Vol. 63. No. 3. P. 491–519.

Game Theory for Applied Economists. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.

Game Theory and Garbage Cans: An Introduction to the Economics of Internal Organization / R. Stern and J. Halpern (eds). Debating Rationality: Nonrational Elements of Organizational Decision Making. Chap. 2. Ithaca, NY: ILR Press, 1998.

*Gibbons R.* Trust in Social Structures: Hobbes and Coase Meet Repeated Games / K. Cook (ed.). Trust in Society, chap. 11. N.Y.: Russell Sage Foundation, 2001.

*Gibbons R., Rutten A.* Hierarchical Dilemmas: Social Order with Self-Interested Rulers // Working Paper, Cornell University, 1997.

*Giddens A.* Sociology. L.: Polity Press, 1997.

*Gil M.* The Tustars, the Family and the Sect. Tel Aviv: Tel Aviv University Press, 1971.

*Gil M.* The Jews in Sicily under the Muslim Rule in the Light of the Geniza Documents // Unpublished Manuscript. Tel Aviv University, 1983a.

*Gil M.* Palestine during the First Muslim Period (634–1099) (in Hebrew and Arabic). Vols. 1–3. Tel Aviv: Ministry of Defense Press and Tel Aviv University Press. 1983b.

*Gilboa I., Schmeidler D.* Theory of Case-Based Decisions. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

*Gintis H.* Game Theory Evolving. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.

Giovanni di Guiberto. 1200–1211. Cartolare (in Latin and Italian) / M.W. Hall-Cole, R. G. Reinert (eds). Documenti, XVII–XVIII. Turin: Editrice Libraria Italiana, 1939–1940.

Giovanni Scriba. 1154–1164. Cartolare (in Latin and Italian) / Mario Chiaudano and Mattia Moresco (eds). Vols. 1, 2. Turin: S. Lattes & C. Editori, 1935.

*Glaeser E.L., Porta R.L., Lopez-de-Silanes F.* (eds). Do Institutions Cause Growth? Memo. Harvard University, 2004.

*Glaeser EL., Shleifer A.* Legal Origin // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117. No. 4. P. 1193–1230.

*Goitein S.D.* The Beginning of the Karim Merchants and the Character of Their Organization // Journal of Economic and Social History of the Orient. 1957. Vol. 1. No. 175–184.

*Goitein S.D.* Commercial and Family Partnerships in the Countries of Medieval Islam. Islamic Studies. 1964. Vol. 3. P. 315–337.

*Goitein S.D.* A Mediterranean Society: Economic Foundations. Los Angeles: University of California Press, 1967.

*Goitein S.D.* A Mediterranean Society: The Community. Los Angeles: University of California Press, 1971.

*Goitein S.D.* Letters of Medieval Jewish Traders. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1973.

*Goitein S.D.* A Mediterranean Society: The Family. Los Angeles: University of California Press, 1978.

*Goodin R., Klingemann H.-D.* (eds). A New Handbook of Political Science. N.Y.: Oxford University Press, 1996.

*Goody J.* The Development of the Family and Marriage in Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

*Gould S.J., Eldredge N.* Punctuated Equilibria: The Tempo and Mode of Evolution Reconsidered // Paleobiology. 1977. Vol. 3. P. 115–151.

*Grantham G.* The Manse, the Manor and the Market: New Perspectives on the Medieval Agricultural Revolution: Memo. McGill University, 1992.

*Grantham G.* Economic Growth without Causes: A Reexamination of Medieval Economic Growth and Decay. Presented at the Annual Meeting of the American Economic History Association, Tucson, AZ, 1993.

*Granovetter M.S.* Economic Action, Social Structure, and Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510.

*Granovetter M.S.* A Theoretical Agenda for Economic Sociology / M. Guillen, R. Collins, P. England (eds). The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field, 35–59. N.Y.: Russell Sage Foundation, 2002.

*Gras N.S.B.* Business and Capitalism: An Introduction to Business History. N.Y.: F. S. Crofts, 1939.

*Green D.P., Shapiro I.* Pathologies of Rational Choice Theory. New Haven: Yale University Press, 1994.

*Green E., Porter R.* Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information // Econometrica. 1984. Vol. 52 (Jan.). P. 87–100.

*Greif A.* Sicilian Jews during the Muslim Period (827–1061) (in Hebrew and Arabic). M.A. Thesis, Tel Aviv University, 1985.

*Greif A.* Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders // Journal of Economic History. 1989. Vol. 49. No. 4. P. 857–882.

*Greif A.* Institutions and Commitment in International Trade: Lessons from the Commercial Revolution // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 2. P. 128–133.

*Greif A.* Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition // American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 3. P. 525–548.

*Greif A.* Cultural Beliefs and the Organization of Society: Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // Journal of Political Economy. 1994a. Vol. 102. No. 5. P. 912–950.

*Greif A.* Trading Institutions and the Commercial Revolution in Medieval Europe / A. Aganbegyan, O. Bogomolov, M. Kaser (eds). Economics in a Changing World. Proceedings of the Tenth World Congress of the International Economic Association. London: Macmillan, 1994b. Vol. 1. P. 115–125.

*Greif A.* On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa during the Twelfth and Thirteenth Centuries // Journal of Economic History. 1994c. Vol. 54. No. 4. P. 271–287.

*Greif A.* Political Organizations, Social Structures, and Institutional Success: Reflections from Genoa and Venice during the Commercial Revolution // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1995. Vol. 151. No. 4. P. 734–740.

*Greif A.* A Comment on the "Evolution of Economic Systems: The Case of Japan" by Tetsuji Okazaki and Masahiro Okuno-Fujiwara / Y. Hayami, M. Aoki (eds). The Institutional Foundation of Economic Development in East Asia, 522–6. London: Macmillan, 1996a.

*Greif A.* Microtheory and Recent Developments in the Study of Economic Institutions through Economic History // Working Paper. No. 96-001. Stanford University, Department of Economics, 1996b.

*Greif A.* Microtheory and Recent Developments in the Study of Economic Institutions through Economic History / D.M. Kreps, K.F. Wallis (eds). Advances in Economic Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1997a. Vol. 2. P. 79–113.

*Greif A.* Institutional Structure and Economic Development: Economic History and the New Institutionalism / J.N. Drobak, J. Nye (eds). Frontiers of the New Institutional Economics. Volume in honor of Douglass C. North. N.Y.: Academic Press, 1997b. P. 57–94.

*Greif A.* Cultural Beliefs as a Common Resource in an Integrating World: An Example from the Theory and History of Collectivist and Individualist Societies / P. Dasgupta, K.-G. Maeler, A. Vercelli (eds). The Economics of Transnational Commons. Oxford: Clarendon Press. 1997c. P. 238–296.

*Greif A.* Contracting, Enforcement, and Efficiency: Economics beyond the Law / M. Bruno, B. Pleskovic (eds). Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington, DC: World Bank. 1997d. P. 239–266.

*Greif A.* Historical and Comparative Institutional Analysis // American Economic Review. 1998a. Vol. 88. No. 2. P. 80–84.

*Greif A.* Historical Institutional Analysis: Game Theory and Non-market Self- Enforcing Institutions during the Late Medieval Period (in French) // Annales. 1998b. No. 3 (May–June). P. 597–633.

*Greif A.* Self-Enforcing Political Systems and Economic Growth: Late Medieval Genoa / R.H. Bates, A. Greif, M. Levi (eds). Analytic Narratives. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1998c. P. 23–63.

*Greif A.* The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis // Review of European Economic History. 2000. Vol. 4. No. 3. P. 251–284.

*Greif A.* Impersonal Exchange and the Origin of Markets: From the Community Responsibility System to Individual Legal Responsibility in Pre-modern Europe / M. Aoki, Y. Hayami (eds). Communities and Markets in Economic Development. Oxford: Oxford University Press. 2001. P. 3–41.

*Greif A.* The Islamic Equilibrium: Legitimacy and Political, Social, and Economic Outcomes // Working Paper. Stanford University, 2002.

*Greif A.* State Building and Commercial Expansion: Genoa's Experience: Memo. Stanford University, 2004a.

*Greif A.* Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange / C. Menard, M.M. Shirley (eds), The Handbook for New Institutional Economics. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 2004b.

*Greif A.* "Impersonal Exchange without Impartial Law: The Community Responsibility System" // Chicago Journal of International Law. 2004c. Vol. 5. No. 1. P. 109–138.

*Greif A., Kandel E.* Contract Enforcement Institutions: Historical Perspective and Current Status in Russia / E.P. Lazear (ed.). Economic Transition in Eastern Europe and Russia: Realities of Reform. Stanford, CA: Hoover Institution Press. 1995. P. 291–321.

*Greif A., Laitin D.* A Theory of Endogenous Institutional Change // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. No. 4. P. 1–20.

*Greif A., Milgrom P.R., Weingast B.R.* Coordination, Commitment and Enforcement: The Case of the Merchant Gild // Journal of Political Economy. 1994. Vol. 102. No. 4. P. 745–776.

*Gross C.* Gild Merchant. Oxford: Clarendon Press, 1890.

*Grossman G.M., Helpman E.* Special Interest Politics. Cambridge, MA: MIT Press, 2002a.

*Grossman G.M., Helpman E.* Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium // Quarterly Journal of Economics. 2002b. Vol. 117. No. 85–120.

*Grossman G.M., Helpman E.* Outsourcing in a Global Economy // Review of Economic Studies. 2003. Vol. 1. P. 300–316.

*Grossman H., Kim M.* Swords or Plowshares? A Theory of the Security of Claims to Property // Journal of Political Economy. 1995. Vol. 103. No. 6. P. 1275–1288.

*Grossman S.J., Hart O.D.* The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 691–719.

*Guglielmo C.* 1190–2. Carlolare (in Latin and Italian) / M.W. Hall, H.C. Krueger, R.L. Reynolds (eds). Notai Liguri Del Sec. XII. Turin: Editrice Libraria Italiana, 1938.

*Guinnane T.W.* Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives. Discussion Papers, 1883–1914. University of Copenhagen, Department of Economics. 2001. P. 97–20.

*Gurevich A.* The Origins of European Individualism. Oxford: Blackwell, 1995.

*Gustafsson B.* The Rise and Economic Behaviour of Medieval Crafts Guilds. An Economic-Theoretical Interpretation // Scandinavian Economic History Review. 1987. Vol. 35. No. 1. P. 1–40.

*Güth W.* An Evolutionary Approach to Explaining Cooperative Behavior by Reciprocal Incentives // International Journal of Game Theory. 1992. Bd. 24. S. 323–344.

*Güth W., Yaari M.* Explaining Reciprocal Behavior in Simple Strategic Games: An Evolutionary Approach / U. Witt (ed.)/ Explaining Forces and Change: Approaches to Evolutionary Economics. Ann Arbor: University of Michigan Press. 1992. S. 23–34.

*Haber S.* Institutional Change and TFP Growth: Brazil and Mexico, 1860–1940 // Working Paper. Stanford University, 1997.

*Haber S., Razo A., Maurer N.* The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876–1929. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

*Hagel J.H., Roth A.* (eds). Handbook of Experimental Economics. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

*Hall P.A., Taylor R.C.R.* Political Science and the Three New Institutionalisms // Political Studies. 1996. Vol. 44. No. 4. P. 936–957.

*Hall P.A., Taylor R.C.R.* The Potential of Historical Institutionalism: A Response to Hay and Wincott // Political Studies. 1998. Vol. 46. No. 4. P. 958–962.

*Hall R.E., Jones C.I.* Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114 (Feb.). P. 83–116.

*Hamilton G.G.* The Organizational Foundations of Western and Chinese Commerce: A Historical and Comparative Analysis / G.G. Hamilton (ed.). Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia. Hong Kong: University of Hong Kong, Centre of Asian Studies. 1991. P. 48–65.

*Hanawalt B.* The Peasant Family and Crime in Fourteenth-Century England // Journal of British Studies. 1974. Vol. 13. No. 2. P. 1–18.

*Hardin R.* Why a Constitution / B. Grofman, D. Wittman (eds.). The Federalist Papers and the New Institutionalism. N.Y.: Agathon Press. 1989. P. 100–120.

*Hardin R.* Economic Theories of the State / D.C. Mueller (ed.). Perspectives on Public Choice: A Handbook. Cambridge: Cambridge University Press. 1997. P. 21–34.

*Hart O.* Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford: Clarendon Press, 1995.

*Hart O.* Norms and the Theory of the Firm. University of Pennsylvania Law Review. 2001. Vol. 149. No. 6. P. 1701–1715.

*Hart O., Holmstrom B.* The Theory of Contracts / T.F. Bewley (ed.). Advances in Economic Theory, Fifth World Congress. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 71–157.

*Hart O., Moore J.* Foundations of Incomplete Contracts // Review of Economic Studies. 1999. Vol. 66. No. 1. P. 115–138.

*Hatcher J., Bailey M.* Modeling the Middle Ages: The History and Theory of England's Economic Development. Oxford: Oxford University Press, 2001.

*Hayek F.A.* Economics and Knowledge // Economica. 1937. Vol. 4. P. 33–54.

*Hayek F.A.* Law Legislation and Liberty. Vol. 1. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

*Hayek F.A.* Law Legislation and Liberty. Vol. 2. Chicago: University of Chicago, 1976.

*Hayek F.A.* Law Legislation and Liberty. Vol. 3. Chicago: University of Chicago, 1979.

*Hearder H., Waley D.P.* (eds). A Short History of Italy from Classical Times to the Present Day. Cambridge: Cambridge University Press, 1963.

*Hechter M.* The Insufficiency of Game Theory for the Resolution of Real World Collective Action Problems // Rationality and Society. 1992. Vol. 4. No. 1. P. 33–40.

*Heers J.* Parties and Political Life in the Medieval West. Oxford: Oxford University Press, 1977.

*Helpman E.* The Mystery of Economic Growth. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004.

*Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H.* Foundations of Human Sociality: Experimental and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies. Oxford: Oxford University Press, 2004.

*Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H., McElreath R.* In Search for Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies // American Economic Review. 2001. Vol. 74 (May). P. 73–8.

*Herb M.* Taxation and Representation. Studies in Comparative International Development. 2003. Vol. 8. No. 3. P. 3–31.

*Herlihy D.* The Agrarian Revolution in Southern France and Italy, 801–1150: Speculum // Journal of Mediaeval Studies. 1958. Vol. 33. No. 1. P. 23–42.

*Herlihy D.* Family Solidarity in Medieval Italian History / D. Herlihy, R.S. Lopez, V. Slessarev (eds). Economy Society, and Government in Medieval Italy: Essays in Memory of Robert L. Reynolds. Kent, OH: Kent State University Press, 1969. P. 173–184.

*Heyd W.* Le colonie commerciali degli Italiani in Oriente nel Medio Evo. 2 vols. Venice: G. Antonelli, 1868.

*Heyd W.* Histoire du commerce du Levant au Moyen-âge. 2 vols. Leipzig: Otto Harrassowitz, 1885.

*Heywood W.* A History of Pisa, Eleventh and Twelfth Centuries. Cambridge: Cambridge University Press, 1921.

*Hicks J.* A Theory of Economic History. Oxford: Oxford University Press, 1969.

*Hickson C.R., Thompson E.A.* A New Theory of Guilds and European Economic Development // Explorations in Economic History. 1991. Vol. 28. No. 2. P. 127–168.

*Hirshleifer J.* The Expanding Domain of Economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 6. P. 53–70.

*Hodgson G.M.* The Approach of Institutional Economics // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. No. 1. P. 166–192.

*Hodgson M.G.S.* The Venture of Islam. Vols. 1, 2. Chicago: University of Chicago Press, 1974.

*Hoffman E., McCabe K., Shachat K., Smith V.* Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games // Games and Economic Behavior. 1994. Vol. 7. No. 3. P. 346–380.

*Hoffman E., McCabe K., Smith V.* On Expectations and the Monetary Stakes in Ultimatum Games // International Journal of Game Theory. 1996a. Vol. 125. No. 3. P. 289–301.

*Hoffman E., McCabe K., Smith V.* Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games // American Economic Review. 1996b. Vol. 86. No. 3. P. 653–660.

*Hoffman P.T.* Taxes, Fiscal Crises, and Representative Institutions: The Case of Early Modern France: Unpublished manuscript. Washington University, Center for the History of Freedom, 1990.

*Hoffman P.T.* Land Rents and Agricultural Productivity: The Paris Basin, 1450–1789 // Journal of Economic History. 1991. Vol. 51. No. 4. P. 771–805.

*Hoffman P.T.* Growth in a Traditional Society: The French Countryside, 1450–1815. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996.

*Hoffman P.T., Postel-Vinay G., Rosenthal J.-L.* Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris, 1660–1870. Chicago: University of Chicago Press, 2000.

*Höllander H.* A Social Exchange Approach to Voluntary Cooperation // American Economic Review. 1990. Vol. 80. No. 5. P. 1157–1167.

*Homans G.C.* The Human Group. N.Y.: Harcourt. 1950.

*Homans G.C.* Social Behavior. N.Y.: Harcourt, Brace & World, 1961.

*Hsu F.L.K.* Rugged Individualism Reconsidered. Knoxville: University of Tennessee Press, 1983.

*Huck S., Oechssler J.* The Indirect Evolutionary Approach to Explaining Fair Allocations // Games and Economic Behavior. 1999. Vol. 28. P. 13–24.

*Hughes D.O.* Toward Historical Ethnography: Notarial Records and Family History in the Middle Ages // Historical Methods Newsletter. 1974. Vol. 7. No. 2. P. 61–71.

*Hughes D.O.* Kinsmen and Neighbors in Medieval Genoa / H.A. Mistiming, D. Herlihy, A.L. Udovitch (eds). The Medieval City. New Haven: Yale University Press, 1977. P. 95–111.

*Hughes D.O.* Urban Growth and Family Structure in Medieval Genoa / P. Abrams, E.A. Wrigley (eds). Towns in Societies, 105–130. Cambridge: Cambridge University Press. Previously published in Past and Present. 1978. Vol. 66 (1975). P. 3–28.

*Hughes E.C.* Institutional Office and the Person // American Journal of Sociology. 1937. Vol. 43. No. 3. P. 404–413.

*Hyde J.K.* Society and Politics in Medieval Italy: The Evolution of Civil Life. London: Macmillan, 1973. P. 1000–1350.

*Ingram P.* Organizational Form as a Solution to the Problem of Credible Commitment: The Evolution of Naming Strategies among US Hotel Chains, 1896–1980 // Strategic Management Journal. 1996. Vol. 17 (Summer). P. 85–98.

*Jacoby D.* Trade, Commodities, and Shipping in the Medieval Mediterranean. Aldershot: Variorum, 1997.

*Johnston S., McMillan J., Woodruff C.* Courts and Relational Contracts // Journal of Law, Economics, and Organization. 2002. Vol. 18 (Spring). P. 221–277.

*Jones W.J.* The Foundations of English Bankruptcy: Statutes and Commissions in the Early Modern Period. Philadelphia: Transactions of the American Philosophical Society, 1976.

*Joskow P.L.* Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Mine-Mouth Coal Plants: Paper presented at the Economic and Legal Organization Workshop. Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, 1984.

*Kalai E., Lehrer E.* Rational Learning Leads to Nash Equilibrium // Econometrica. 1993a. Vol. 61. No. 5. P. 1019–1045.

*Kalai E., Lehrer E.* Subjective Equilibrium in Repeated Games // Econometrica. 1993b. Vol. 61. No. 5. P. 1231–1240.

*Kalai E., Lehrer E.* Subjective Games and Equilibria // Games and Economic Behavior. 1995. Vol. 8. P. 123–163.

*Kali R.* Endogenous Business Networks // Journal of Law, Economics, and Organization. 1999. Vol. 15. No. 3. P. 615–636.

*Kambayashi R.* The Registration System and the Grade Wage System, Coordination and Relative Performance Evaluation: Memo. Tokyo University, 2002.

*Kandori M.* Social Norms and Community Enforcement // Review of Economic Studies. 1992. Vol. 59. No. 1. P. 63–80.

*Kandori M.* Evolutionary Game Theory in Economics / D.M. Kreps, K.F. Wallis (eds). Advances in Economic Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. Vol. 1. P. 243–77.

*Kandori M.* Introduction to Repeated Games with Private Monitoring // Journal of Economic Theory. 2002. Vol. 102. No. 1. P. 1–15.

*Kandori M.* The Erosions and Sustainability of Norms and Morals // Japanese Economic Review. 2003. Vol. 54. No. 1. P. 29–48.

*Kandori M., Mailath G., Rob R.* Learning, Mutation, and Long Run Equilibria in Games // Econometrica. 1993. Vol. 61. No. 1. P. 29–56.

*Kaneko M., Matsui A.* Inductive Game Theory: Discrimination and Prejudices // Journal of Public Economic Theory. 1999. Vol. 1. No. 1. P. 1–37.

*Kantor S.E.* Politics and Property Rights: The Closing of the Open Range in the Postbellum South. Chicago: University of Chicago Press, 1998.

*Kedar B.Z.* Merchants in Crisis: Genoese and Venetian Men of Affairs and the Fourteenth-Century Depression. New Haven: Yale University Press, 1976.

*Kelly J.M.* A Short History of Western Legal Theory. Oxford: Clarendon Press, 1992.

*Kennedy H.* The Prophet and the Age of the Caliphates. N.Y.: Longman, 1986.

*Klein B., Leffler K.B.* The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance // Journal of Political Economy. 1981. Vol. 89. No. 4. P. 615–641.

*Klein D.* (ed.). Reputation: Studies in the Voluntary Enforcement of Good Behavior. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1996.

*Knight J.* Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

*Kockesen L., Ok E.A., Sethi R.* The Strategic Advantage of Negatively Interdependence Preferences // Journal of Economic Theory. 2000a. Vol. 92. P. 274–299.

*Kockesen L., Ok E.A., Sethi R.* Evolution of Interdependent Preferences in Aggregative Games // Games and Economic Behavior. 2000b. Vol. 31. P. 303–310.

*Korotayev A.V.* Unilineal Descent Organization and Deep Christianization: A Cross-Cultural Comparison: Cross-Cultural Research. 2003. Vol. 37. No. 1. P. 133–157.

*Kranton R.E.* Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System // American Economic Review. 1996. Vol. 86. No. 4. P. 830–851.

*Kranton R.E., Minehart D.F.* A Theory of Buyer-Seller Networks // American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 3. P. 485–508.

*Krasner S.D.* Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics // Comparative Politics. 1984. Vol. 16. No. 2. P. 223–246.

*Kreps D.M.* A Course in Microeconomic Theory. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990a.

*Kreps D.M.* Corporate Culture and Economic Theory / J. Alt, K. Shepsle (eds). Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1990b. P. 90–143.

*Kreps D.M., Milgrom P., Roberts J., Wilson R.* Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma // Journal of Economic Theory. 1982. Vol. 27. P. 245–252.

*Kritkos A., Bolle F.* Approaching Fair Behavior: Self-Centered Inequality Aversion versus Reciprocity and Altruism: Discussion Paper 143. Frankfurt (Oder), 1999.

*Kroeber A.L., Kluckhohn C.* Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions. Cambridge, MA: Peabody Museum, 1952.

*Krueger H.C.* The Commercial Relations between Genoa and Northwest Africa in the Twelfth Century: Ph.D. diss. University of Wisconsin, Madison, 1932.

*Krueger H.C.* Genoese Trade with Northwest Africa in the Twelfth Century // Speculum. 1933. Vol. 6 (July). P. 377–395.

*Krueger H.C.* Post-War Collapse and Rehabilitation in Genoa (1149–1162) // Studi in onore di Gino Luzzatto. 1949. Vol. 4. P. 117–128. Milan: Istituto di Storia Economica dell'Universita di Napoli.

*Krueger H.C.* Genoese Merchants, Their Partnerships and Investments, 1155 to 1164 // Editoriale Cisalpina (eds). Studi in onore di Armando Sapori. Milan: Institudo Editoriale Cisalpino. 1957. P. 257–272.

*Krueger H.C.* Genoese Merchants, Their Associations and Investments, 1155 to 1230 / D.A. Graffre (ed.). Studi in onore di Amintore Fanfani. Milan: Multa Paucis. 1962. Vol. 1. P. 415–426.

*Krueger H.C.* The Genoese Exportation of Northern Cloths to Mediterranean Ports, Twelfth Century. Revue Belge de Philologie et d'Histoire. 1987. Vol. 65. No. 4. P. 722–750.

*Kuhn A.K.* The Law of Corporations. N.Y.: Columbia University Press, 1912.

*Kuran T.* The Unthinkable and the Unthough // Rationality and Society. 1993. Vol. 5. No. 4. P. 473–505.

*Kuran T.* Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995.

*Kuran T.* Moral Overload and Its Alleviation / A. Ben-Ner, L. Putterman (eds). Economics, Values, and Organization. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. P. 231–266.

*Kuran T.* Why the Middle East Is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation // Journal of Economic Perspective. 2004. Vol. 18. No. 2. P. 71–90.

*Kuran T.* Why the Islamic Middle East Did Not Generate an Indigenous Corporate Law: Memo. University of Southern California, 2005.

*Kydland F.E., Prescott E.C.* Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. No. 3. P. 473–492.

*Lal D.* Unintended Consequences: The Impact of Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

*Landa J.T.* The Economics of the Ethnically Homogeneous Chinese Middleman Group: A Property Rights–Public Choice Approach: Ph.D. diss. Virginia Polytechnic Institute and State University, 1978.

*Landa J.T.* A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: Beyond Markets and Hierarchies // Working Paper. Hoover Institution, Stanford University, 1988.

*Lane F.C.* Family Partnerships and Joint Ventures in the Venetian Republic // Journal of Economic History. 1944. Vol. 4. P. 178–196.

*Lane F.C.* Venice: A Maritime Republic. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1973.

*Lanfranco Scriba.* 1202–1226. Cartolare (in Latin and Italian) / H.C. Krueger, R.L. Reynolds (eds). Notai Liguri Del Sec. XII e Del XIII. Genoa: Societa Ligure di Storia Patria, 1952–1954.

*Langum D.J.* Law and Community on the Mexican California Frontier: Anglo-American Expatriates and the Clash of Legal Traditions, 1821–1846. Norman: University of Oklahoma Press, 1987.

*Lapidus I.M.* Muslim Cities in the Later Middle Ages. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

*Lapidus I.M.* A History of Islamic Societies. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

*Lau L.J., Qian Y., Roland G.* Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition // Journal of Political Economy. 2000. Vol. 108. No. 1. P. 120–143.

*Levi M.* On Rules and Revenues. Berkeley: University of California Press, 1988.

*Levi M.* Consent, Dissent, and Patriotism. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

*Levi M.* An Analytic Narrative Approach to Puzzles and Problems / I. Shapiro, R. Smith, T. Masoud (eds). Problems and Methods in the Study of Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P. 201–226.

*Levin J.* Relational Incentive Contracts // American Economic Review. 2003. Vol. 93. No. 3. P. 835–857.

*Levinson D.J.* Collective Sanctions // Stanford Law Review. 2003. Vol. 56. No. 253. P. 345–428.

*Lewis A.R.* Naval Power and Trade in the Mediterranean, A.D. 500–1100. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1951.

*Lewis B.* The Muslim Discovery of Europe. N.Y.: Norton, 1982.

*Lewis B.* Race and Slavery in the Middle East. Oxford University Press, 1990.

*Lewis B.* The Political Language of Islam. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

*Lewis D.* Convention: A Philosophical Study. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1969.

*Li S.* The Benefits and Costs of Relation-Based Governance: An Explanation of the East Asian Miracle and Crisis: Memo. City University of Hong Kong, 1999.

*Lieber A.E.* Eastern Business Practices and Medieval Europe Commerce // Economic History Review. 1968. Vol. 21. P. 230–243.

*Lindbeck A.* Incentives and Social Norms in Household Behavior // American Economic Review. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 370–377.

*Lisciandrelli P.* Trattati e Negoziazioni Politiche della Repubblica di Genova (958–1797) // Atti della Societa Ligure de Storia Patria, n.s., 1 (old series, 75). Genoa: Societa Ligure di Storia Patria, 1960.

*Lloyd T.H.* England and the German Hansa, 1157–1611. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

*Loewsenstein G., Bazerman M., Thomson L.* Social Utility and Decision Making in Interpersonal Context // Journal of Personality and Social Psychology. 1989. Vol. 57. P. 426–441.

*Lopez R.S.* Aux Origines du Capitalisme G'enois: Annales d'Histoire Economique et Sociale. 1937. Vol. 47. P. 429–454.

*Lopez R.S.* Storia delle colonie genovesi nel Mediterraneo. Bologna: Nicola Zanichelli, 1938.

*Lopez R.S.* European Merchants in the Medieval Indies: The Evidence of Commercial Documents // Journal of Economic History. 1943. Vol. 3. No. 1. P. 164–184.

*Lopez R.S.* The Trade of Medieval Europe in the South / M.M. Postan, E. Miller (eds). The Cambridge Economic History of Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1952. Vol. 2. P. 257–354.

*Lopez R.S.* Concerning Surnames and Places of Origin // Medievalia et Humanistica. 1954. Vol. 8. P. 6–16.

*Lopez R.S.* The Birth of Europe / transl. J.M. Dent & Sons. London: M. Evans, 1967.

*Lopez R.S.* The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

*Lopez R.S., Raymond I.W.* Medieval Trade in the Mediterranean World. N.Y.: Columbia University Press, 1955.

*Luzzatto G.* An Economic History of Italy: From the Fall of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century / transl. Philip Jones. London: Routledge & K. Paul, 1961.

*Macaulay S.* Noncontractual Relations in Business: A Preliminary Study // American Sociological Review. 1963. Vol. 28. P. 55–70.

*Macfarlane A.* The Origins of English Individualism. Oxford: Basil Blackwell, 1978.

*Machiavelli N.* Florentine Histories (also known as History of Florence). Introd. Harvey C. Mansfield, Jr. / transl. Laura F. Banfield, Harvey C. Mansfield, Jr. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990 [1532].

*MacLeod W.B., Malcomson J.M.* Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment // Econometrica. 1989. Vol. 57. No. 2. P. 447–480.

*Macy M.W.* Identity, Interest and Emergent Rationality — an Evolutionary Synthesis // Rationality and Society. 1997. Vol. 9. No. 4. P. 427–448.

*Maggi G.* The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation // American Economic Review. 1999. Vol. 89. No. 1. P. 190–214.

*Mahoney J.* Path Dependence in Historical Sociology // Theory and Society. 2000. Vol. 29. No. 4. P. 507–548.

*Maimonides M.* Mishne Torah. Vol. 12 / transl. I. Klein. New Haven: Yale Judaica Series, 1951.

*Maimonides M.* Responda (in Judeo-Arabic and Hebrew) / J. Blau (ed.). Jerusalem, 1957.

*Maitland F.W.* (ed.). Select Pleas in Manorial and Other Seigniorial Courts, Reigns of Henry III and Edward I. Vol. 2. London: Seldon Society Publications, 1889.

*Maitland F.W., Bateson M.* The Charters of the Borough of Cambridge. Cambridge: Cambridge University Press, 1901.

*Mann J.* Responsa of the Babylonian Geonim as a Source of Jewish History // Jewish Quarterly Review. 1919. Vol. 20. P. 139–72, 309–365.

*Mann J.* The Jews in Egypt and in Palestine under the Fatimid Caliphs. Vol. 2. N.Y.: Katav Publishing House, 1970.

*Mantzavinos C.* Individual, Institutions and Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

*March G.J., Olsen J.P.* Rediscovering Institution: The Organizational Basis of Politics. N.Y.: Free Press, 1989.

*Margolis H.* Pattern, Thinking, and Cognition: A Theory of Judgement. Chicago: University of Chicago Press, 1987.

*Margolis H.* Paradigms and Barriers: How Habits of Mind Govern Scientific Beliefs. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

*Marimon R.* Learning from Learning in Economics / D.M. Kreps, K.F. Wallis (eds). Advances in Economic Theory. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 278–315.

*Marin D., Schnitzer M.* Tying Trade Flows: A Theory of Countertrade with Evidence // American Economic Review. 1995. Vol. 85. No. 5. P. 1047–1064.

*Martines L.* (ed.). Violence and Civil Disorder in Italian Cities, 1200–1500. UCLA Center for Medieval and Renaissance Studies. Los Angeles: University of California Press, 1972.

*Maurer N., Sharma T.* Enforcing Property Rights through Reputation: Mexico's Early Industrialization, 1878–1913 // Journal of Economic History. 2002. Vol. 61. No. 4. P. 950–973.

*McKelvey RD., Palfrey T.* An Experimental Study of the Centipede Game // Econometrica. 1992. Vol. 60 (July). P. 803–836.

*McMillan J.* Reinventing the Bazar: A Natural History of Markets. N.Y.: Norton, 2002.

*McMillan J., Woodruff C.* Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114. No. 4. P. 1285–1320.

*McMillan J., Woodruff C.* Private Order under Dysfunctional Public Order // Michigan Law Review. 2000. Vol. 98. P. 2421–2445.

*Mead G.H.* Mind, Self, and Society: From the Standpoint of a Social Behaviorist / Charles W. Morris (ed.). Chicago: University of Chicago Press, 1967 [1934].

*Menger C.* Principles of Economics. N.Y.: New York University Press, 1871 [1976].

*Meyer J.W., Rowen B.* Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony / W. Powell, P. DiMaggio (eds). The New Institutionalism in Organizational Analysis, 41–62. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

*Michael M.* The Archives of Naharay ben Nissim, Businessman and Public Figure in Eleventh Century Egypt (in Hebrew and Arabic): Ph.D. diss. Hebrew University, Jerusalem, 1965.

*Milgrom P., North D.C., Weingast B.R.* The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics 1990. Vol. 1 (March). P. 1–23.

*Milgrom P., Qian Y., Roberts J.* Complementarities, Momentum, and the Evolution of Modern Manufacturing // American Economic Review. 1991. Vol. 81. No. 2. P. 84–88.

*Milgrom P., Roberts J.* Predation, Reputation, and Entry Deterrence // Journal of Economic Theory. 1982. Vol. 27. No. 2. P. 280–312.

*Milgrom P., Roberts J.* Rationalizability, Learning, and Equilibrium in Games with Strategic Complementarities // Econometrica. 1990. Vol. 58. No. 6. P. 1255–1277.

*Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992.

*Milgrom P., Roberts J.* Complementarities and Fit: Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing // Journal of Accounting and Economics. 1995. Vol. 19. No. 2–3. P. 179–208.

*Milgrom P., Shannon C.* Monotone Comparative Statics // Econometrica. 1994. Vol. 62. No. 1. P. 157–180.

*Miller G.J.* Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchy. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

*Mitchell C.W.* Quantitative Analysis in Economic Theory // American Economic Review. 1925. Vol. 15. No. 1. P. 1–12.

*Mitterauer M., Sieder R.* The European Family. Oxford: Basil Blackwell, 1982.

*Mokyr J.* The Lever of Riches. Oxford: Oxford University Press, 1990.

*Mokyr J.* The Gift of Athena. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002.

*Moore E.W.* The Fairs of Medieval England. Toronto: Pontifical Institute of Medieval Studies, 1985.

*Moriguchi C.* Evolution of Employment Systems in the US and Japan: 1900–60. A Comparative Historical Analysis: Unpublished Manuscript. Stanford University, 1998.

*Morris C.* The Discovery of the Individual, 1050–1200. London: S.P.C.K. for the Church Historical Society, 1972.

*Moser P.* The Political Economy of Democratic Institutions. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.

*Munck G.L.* Game Theory and Comparative Politics // World Politics. 2001. Vol. 53 (Jan.). P. 173–204.

*Munz P.* Frederick Barbarossa. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1969.

*Muthoo A., Shepsle K.A.* Agenda-Setting Power in Organizations with Overlapping Generations of Players: Typescript. Harvard University, 2003.

*Nee V., Ingram P.* Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure / M. Brinton, V. Nee (eds). The New Institutionalism in Sociology, 19–45. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998.

*Nelson P.* Advertising as Information // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. No. 4. P. 729–754.

*Nelson R.R.* The Co-evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions // Industrial and Corporate Change. 1994. Vol. 3. P. 47–63.

*Nelson R.R.* Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33. No. 1. P. 48–90.

*Nelson R.R., Winter S.G.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.

*North D.C.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981.

*North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

*North D.C.* Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. No. 1. P. 97–112.

*North D.C.* Institutions and Credible Commitment // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. No. 1. P. 11–23.

*North D.C.* Understanding the Process of Institutional Change. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005.

*North D.C., Thomas R.P.* The Rise of the Western World. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

*North D.C., Weingast B.R.* Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England // Journal of Economic History. 1989. Vol. 49. P. 803–832.

*Norwich J.J.* History of Venice. N.Y.: Random House, 1989.

*Obertus Scriba de Mercato*. 1186, 1190. Cartolare (in Latin and Italian) / R. Mario Chiaudano, Morozzo Della Rocca (eds). Documenti, XI and XVI. Turin: Editrice Libraria Italiana, 1940.

*Okazaki T.* The Role of the Merchant Coalition in Pre-modern Japanese Economic Development: An Historical Institutional Analysis // Explorations in Economic History. 2005. Vol. 42. No. 2. P. 184–201.

*Okazaki T., Okuno-Fujiwara M.* Evolution of Economic Systems: The Case of Japan / Y. Hayami, M. Aoki (eds). The Institutional Foundation of Economic Development in East Asia, 482–521. London: Macmillan, 1998.

*Okuno-Fujiwara M., Postlewaite A.* Social Norms and Random Matching Games. CARESS // Working Paper. No. 90–18. University of Pennsylvania, 1990.

*Olivieri A.* Serie dei Consoli del Comune di Genova. Genoa: Forni Editore Bologna. Originally published // Atti della Ligure di Storia Patria. 1861. Vol. 1. No. 1858. P. 155–479.

*Olson M.* The Rise and Decline of Nations. New Haven: Yale University Press, 1982.

*Olson M.* Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87. No. 3. P. 567–576.

*Ostrom E.* Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

*Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. No. 1. P. 1–22.

*Otto F. et al.* 1152–1158. The Deeds of Frederick Barbarossa. Translated and annotated by Charles Christopher Mierow with collaboration of Richard Emery. N.Y.: Columbia University Press, 1953.

*Pagano U., Rossi M.A.* Incomplete Contracts, Intellectual Property and Institutional Complementarities: Memo, University of Siena, 2002.

*Pamuk S.* A Monetary History of the Ottoman Empire. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

*Parker G.* The Military Revolution (1500–1800). Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

*Parsons T.* The Social System. London: Routledge and Kegan Paul, 1951.

*Parsons T.* Prologomena to a Theory of Social Institutions // American Sociological Review. 1990. Vol. 55. No. 3. P. 319–333.

*Patourel J.H.* Medieval Administration of the Channel Islands, 1199–1399. Oxford: Oxford University Press, 1937.

*Pearce D.G.* Rationalizable Strategic Behavior and the Problem of Perfection // Econometrica. 1984. Vol. 52. No. 4. P. 1029–1050.

*Pearce D.G.* Renegotiation-Proof Equilibria: Collective Rationality and Intertemporal Cooperation // Unpublished Manuscript. Department of Economics, Yale University, 1987.

*Pearce D.G.* Repeated Games: Cooperation and Rationality / Jean-Jacques Laffont (ed.). Advances in Economic Theory. Sixth World Congress. Cambridge: Cambridge University Press. 1995. Vol. 1. P. 132–174.

*Persson K.G.* Pre-industrial Economic Growth, Social Organization, and Technological Progress in Europe. N.Y.: Blackwell, 1988.

*Pertile A.* Storia del Diritto Italiano dalla Caduta dell'Impero Romano alla Codificazione. 2nd ed. 2 vols. Bologna: Arnaldo Forni Editore, 1966.

*Peters G.* Political Institutions, Old and New / R. Goodin, H.-D. Klingemann (eds). A New Handbook of Political Science, 205–220. N.Y.: Oxford University Press, 1996.

*Pierson P.* Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics // American Political Science Review. 2000. Vol. 94. No. 2. P. 251–267.

*Pierson P., Skocpol T.* Historical Institutionalism in Contemporary Political Science/ I. Katznelson, H.V. Milner (eds). Political Science: State of the Discipline, 693–721. N.Y.: Norton, 2002.

*Pirenne H.* Mohammed and Charlemagne. N.Y.: Norton, 1939.

*Pirenne H.* A History of Europe. N.Y.: University Books, 1956.

*Planitz H.* Studien zur Geschichte des Deutschen Arrestprozesses, II. Kapital, der Fremdenarrest // Zeitschrift de Savigny-Stifung fuer Rechtsgeschichte (Germanistische Abteilung). 1919. Bd. 40. S. 87–198.

*Platteau J.-P.* Behind the Market Stage Where Real Societies Exist. Part II: The Role of Moral Norms // Journal of Development Studies. 1994. Vol. 30. No. 3. P. 753–817.

*Platteau J.-P.* Institutions, Social Norms and Economic Development. Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 2000.

*Platteau J.P., Gaspart F.* The Risk of Resource Misappropriation in Community-Driven Development // World Development. 2003. Vol. 31. No. 10. P. 1687–1703.

*Platteau J.-P., Hayami Y.* Resource Endowments and Agricultural Development: Africa versus Asia / M. Aoki, Y. Hayami (eds). The Institutional Foundations of East Asian Economic Development, 357–410. London: Macmillan, 1998.

*Plucknett T.F.T.* Legislation of Edward I. Oxford: Clarendon, 1949.

*Pollock F., Maitland F.W.* The History of the English Law before the Time of Edward I. 2nd ed. 2 vols. Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

*Pomeranz K.* The Great Divergence: China, Europe and the Making of the Modern World Economy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.

*Posner R.A.* Social Norms and the Law: An Economic Approach // Papers and Proceedings from the 104th Meeting of the American Economic Association. American Economic Review. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 333–338.

*Postan M.M.* Medieval Trade and Finance. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

*Pounds N.J.G.* An Economic History of Medieval Europe. 2nd ed. N.Y.: Longman, 1994.

*Powell R.* Guns, Butter, and Anarchy // American Political Science Review. 1993. Vol. 87. No. 1. P. 115–132.

*Powell R.* In the Shadow of Power: States and Strategies in International Politics. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999.

*Powell W., DiMaggio P.* (eds). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

*Poznanski S.* Ephraim ben Schemria de Fustat (in French and Hebrew) // Revue des Etudes Juives. 1904. Vol. 48. P. 146–175.

*Pryor F.L.* The Origins of the Economy: A Comparative Study of Distribution and Peasant Economies. N.Y.: Academic Press, 1977.

*Pryor J.* Geography, Technology, and War. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

*Przeworski A.* Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

*Putnam R.D.* Making Democracy Work. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.

*Putnam R.D.* Bowling Alone. N.Y.: Simon and Schuster, 2000.

*Rabin M.* Incorporating Fairness into Game Theory and Economics // American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 5. P. 1281–1302.

*Rabin M.* Cognitive Dissonance and Social Change // Journal of Economic Behavior and Organization. 1994. Vol. 23. No. 2. P. 177–194.

*Rabin M.* Psychology and Economics // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. No. 1. P. 11–46.

*Rahman F.* Islam. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

*Rapoport A.* Order of Play in Strategically Equivalent Games in Extensive Form // International Journal of Game Theory. 1997. Vol. 26. No. 1. P. 113–136.

*Rashdal H.* The Universities of Europe in the Middle Ages / F.M. Powicke, A.B. Emden (eds). Vol. 1. Oxford: Oxford University Press, 1936.

*Rauch J.E.* Business and Social Networks in International Trade // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 39 (Dec.). P. 1177–1203.

*Razi Z.* The Myth of the Immutable English Family // Past & Present. 1993. Vol. 140 (Aug.). P. 3–44.

*Rey E.* Les seigneurs de giblet // Revue de l'Orient Latin Paris: Presses Universitaires de France. 1895. Vol. 3. P. 398–422.

*Reynolds C.H., Norman R.V.* (eds). Community in America. Berkeley: University of California Press, 1988.

*Reynolds R.L.* The Market for Northern Textiles in Genoa 1179–1200 // Revue Belge Philologie et d'Historie. 1929. Vol. 8. P. 831–851.

*Reynolds R.L.* Merchants of Arras and the Overland Trade with Genoa in the Twelfth Century // Revue Belge Philologie et d'Histoirie. 1930. Vol. 9. P. 495–533.

*Reynolds R.L.* Genoese Trade in the Late Twelfth Century, Particularly in Cloth from the Fair of Champagne // Journal of Economic and Business History. 1931. Vol. 3. P. 362–381.

*Richardson G.* Craft Guilds and Christianity in Late-Medieval England: A Rational-Choice Analysis. Memo: University of California, Irvine, 2002.

*Riker W.* Federalism: Origins, Operations, and Significance. Boston: Little Brown, 1964.

*Rippin A.* Muslims: Their Religious Beliefs and Practices. The Formative Period. Reprint. Vol. 1. London: Routledge, 1994.

*Rodrik D.* Growth Strategies. Memo: Harvard University. Forthcoming in The Handbook of Economic Growth, 2003.

*Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F.* Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. Memo: Harvard University, 2003.

*Roland G.* Transitions and Economics: Politics, Markets, and Firms. Cambridge, MA: MIT Press, 2000.

*Romer P.* Preferences, Promises, and the Politics of Entitlement / V.R. Fuchs (ed.). The Individual and Social Responsibility, 195–220. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

*Root H.L.* Tying the King's Hands: Credible Commitments and Royal Fiscal Policy during the Old Regime // Rationality and Society. 1989. Vol. 1 (Oct.). P. 240–258.

*Root H.L.* The Fountain of Privilege: Political Foundations of Markets in Old Regime France and Englands. Berkeley: University of California Press, 1994.

*Rorig F.* The Medieval Town. Berkeley: University of California Press, 1967.

*Rosenberg N.* Inside the Black Box: Technology and Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

*Rosenberg N., Birdzell L.E., Jr.* How the West Grew Rich. N.Y.: Basic Books, 1986.

*Rosenthal J.-L.* The Fruits of Revolution. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

*Ross L., Nisbett R.E.* The Person and the Situation. Boston: McGraw-Hill, 1991.

*Rossetti G., Pratesi M.C., Garzella G., Guzzardi M.B., Guglie G., Sturmann C.* Pisa nei secoli XI e XII: Formazione e caratteri di una classe di governo. Pisa: Pacini Editore, 1979.

*Roth A.E., Prasnikar V., Okuno-Fujiwara M., Zamir S.* Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study // American Economic Review. 1991. Vol. 81. No. 5. P. 1068–1095.

*Roth A.E., Erev I.* Learning in Extensive-Form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in Intermediate Term // Games and Economic Behavior, Special Issue: Nobel Symposium. 1995. Vol. 8. P. 164–212.

*Rothstein B.* Political Institutions: An Overview // R. Goodin, H.-D. Klingemann (eds). A New Handbook of Political Science, 133–166. N.Y.: Oxford University Press, 1996.

*Rubinstein A.* Comments on the Interpretation of Game Theory // Econometrica. 1991. Vol. 59. No. 4. P. 909–924.

*Rubinstein A.* Modeling Bounded Rationality. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

*Sachs J.D.* Tropical Underdevelopment // NBER Working Paper. 2001. No. 8119.

*Salzman L.F.* A Riot at Boston Fair // History Teachers' Miscellany. 1928. Vol. 6. P. 2–3.

*Samuelson P.A.* Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology // American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 2. P. 143–148.

*Santini P.* Appunti Sulla Vendetta Privata e Sulle Rappresaglie // Archivo Strico Italiano. 1886. Vol. 18. P. 162–176.

*Saunders J.J.* A History of Medieval Islam. N.Y.: Routledge, 1965.

*Savage L.J.* The Foundations of Statistics. N.Y.: Wiley&Sons, 1954.

*Schacht J.* An Introduction to Islamic Law. Oxford: Clarendon Press, 1982 [1964].

*Scharpf F.W.* Games Real Actors Play. Boulder, CO: Westview, 1997.

*Schelling T.* The Strategy of Conflict. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960.

*Schneider G., Plumper T., Baumann S.* Bringing Putnam to the European Regions — on the Relevance of Social Capital for Economic Growth // European Urban and Regional Studies. 2000. Vol. 7. No. 4. P. 307–317.

*Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

*Schumann R.* Italy in the Last Fifteen Hundred Years. 2nd ed. Lanham, MD: University Press of America, 1992.

*Scott W.R.* Organizations: Rational, Natural, and Open Systems. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1998.

*Scott W.R.* Institutions and Organizations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995.

*Scott W.R., Meyer J.W. et al.* Institutional Environments and Organizations. London: Sage Publications, 1994.

*Searle J.R.* The Construction of Social Reality. N.Y.: Free Press, 1995.

*Segal I.* Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts // Review of Economic Studies. 1999. Vol. 66. No. 1. P. 57–82.

*Segal R.* Islam's Black Slaves. N.Y.: Farrar, Straus and Giroux, 2001.

*Segal U., Sobel J.* Tit for Tat: Foundations of Preferences for Reciprocity in Strategic Settings: Memo. University of California, San Diego, 2000.

Select Cases Concerning the Law Merchant, A.D. 1270–1638. Vol. 1: Local Courts. 1908 / Charles Gross (ed.). Selden Society Publications, 23. London: B. Quaritch.

Select Cases Concerning the Law Merchant, A.D. 1239–1633. Vol. 2: Central Courts. 1930 / H. Hall (ed.). Selden Society Publications, 46. London: B. Quaritch.

*Sen A.K.* Moral Codes and Economic Success / S. Brittan, A.P. Hamlin (eds). Market Capitalism and Moral Values. Aldershot: Edward Elgar, 1995.

*Sened I.* The Political Institution of Private Property. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

*Sewell W.H.* A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation // American Journal of Sociology. 1992. Vol. 98. No. 1. P. 1–29.

*Shapiro C.* Premiums for High Quality Products as Return to Reputation // Quarterly Journal of Economics. 1983. Vol. 98. No. 4. P. 659–679.

*Shapiro C., Stiglitz J.E.* Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device // American Economic Review. 1984. Vol. 74. No. 3. P. 433–444.

*Shepsle K.A.* Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional Voting Models // American Journal of Political Science. 1979. Vol. 23. P. 27–59.

*Shepsle K.A.* Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions / H.F. Weisberg (ed.). Political Science: The Science of Politics, 51–82. N.Y.: Agathon Press, 1992.

*Shirley M.M.* Institutions and Development / C. Menard, M.M. Shirley (eds). Handbook on New Institutional Economics. Norwell, MA: Kluwer Press, 2004.

*Shiue C.H., Keller W.* Markets in China and Europe on the Eve of the Industrial Revolution: Memo. University of Texas, 2003.

*Sieveking H.* Genueser Finanzwesen mit Besonderer Berücksichtigung de Casa di S. Giorgio. 2 vols. Leipzig: Freiburg, 1898–1899.

*Simon H.A.* A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. P. 99–118.

*Simon H.A.* Administrative Behavior. 3rd ed. N.Y.: Macmillan, 1976.

*Simon H.A.* Model of Man, Social and Rational. N.Y.: John Wiley, 1987 [1957].

*Skaperdas S.* Cooperation, Conflict, and Power in the Absence of Property Rights // American Economic Review. 1992. Vol. 84. No. 4. P. 720–739.

*Simon H.A.* Contest Success Functions // Economic Theory. 1996. Vol. 7. P. 283–290.

*Smelser N., Swedberg R.* The Sociological Perspective on the Economy / N. Smelser, R. Swedberg (eds). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, NJ: Princeton University Press; N.Y.: Russell Sage Foundation, 1994. Vol. 3. Chap. 26.

*Sobel J.* CanWe Trust Social Capital? // Journal of Economic Literature. 2002. Vol. 40 (March). P. 139–154.

*Sonn T.* Between Qur'an and Crown. Boulder, CO: Westview Press, 1990.

*Spruyt H.* The Sovereign State and Its Competitors. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.

*Staiger R.* International Rules and Institutions for Trade Policy / G.M. Grossman, K. Rogoff (eds). The Handbook of International Economics. North Holland: Elsevier Science Publishers, 1995. Vol. 3. Chap. 29.

*Stark R.* The Rise of Christianity: A Sociologist Reconsiders History. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996.

*Stein P.* Roman Law in European History. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

*Stewart H.* Rationality and the Market for Human Blood // Journal of Economic Behavior and Organization. 1992. Vol. 1. No. 2. P. 125–143.

*Stiglitz J.* Whither Socialism? Cambridge, MA: MIT Press, 1994.

*Stillman N.A.* East-West Relations in the Islamic Mediterranean in the Early Eleventh Century: Ph.D. diss. University of Pennsylvania, 1970.

*Stinchcombe A.L.* Constructing Social Theories. Chicago: University of Chicago Press, 1968.

*Stubbs W.* (ed.). Selected Charters and Other Illustrations of English Institutional History from the Earliest Times to the Reign of Edward the First. 9th ed. Oxford: Clarendon, 1913.

*Sugden R.* The Economics of Rights, Cooperation and Welfare. Oxford: Basil Blackwell, 1986.

*Sugden R.* Spontaneous Order // Journal of Economic Perspective. 1989. Vol. 3. No. 4. P. 85–97.

*Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

*Swidler A.* Culture in Action // American Sociological Review. 1986. Vol. 51 (Apr.). P. 273–286.

*Tabacco G.* The Struggle for Power in Medieval Italy. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

*Tadelis S.* What's in a Name? Reputation as a Tradeable Asset // Economic Review. 1999. Vol. 89. No. 3. P. 548–563.

*Tadelis S.* The Market for Reputations as an Incentive Mechanism // Journal of Political Economy. 2002. Vol. 110. No. 4. P. 854–82.

*Telser L.G.* A Theory of Self-Enforcing Agreements // Journal of Business. 1980. Vol. 53. P. 27–43.

*Thelen K.* Historical Institutionalism in Comparative Politics // Annual Review of Political Science. 1999. Vol. 2 (June). P. 369–404.

*Thomas H.* Beitraege zur Geschichte der Champagne-Messen im 14. Jahrhundert // Vierteljahrschrift fuer Sozial-und Wietschaftsgeschichte. 1977. Bd. 64. Nr. 4. S. 433–467.

*Thrupp S.L.* The Gilds / M.M. Postan, E.E. Rick, M. Miltey (eds). Cambridge Economic History of Europe. Vol. 3. P. 230–79. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

*Tilly C.* Coercion, Capital, and European States, AD 990–1992. Cambridge, MA: Blackwell, 1990.

*Tirole J.* A Theory of Collective Reputation (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) // Review of Economic Studies. 1996. Vol. 63. No. 1. P. 1–22.

*Tooby J., Cosmides L.* The Psychological Foundations of Culture / J.H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby (eds). The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture. N.Y.: Oxford University Press, 1992. P. 19–136.

*Topiks D.* Supermodularity and Complementarity. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.

*Townsend R.M.* Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification // Journal of Economic Theory. 1979. Vol. 21. No. 2. P. 265–293.

*Trackman L.E.* The Law Merchant: The Evolution of Commercial Law. Littleton, CO: Fred B. Rothman, 1983.

*Triandis H.C.* Cross-Cultural Studies of Individualism and Collectivism /J. Berman (ed.). Nebraska Symposium on Motivation, 1989. Lincoln: University of Nebraska Press, 1990. P. 41–133.

*Tversky A., Kahneman D.* The Framing of Decisions and the Psychology of Choice // Science. 1981. Vol. 211. P. 453–458.

*Udovitch A.L.* At the Origins of Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium // Speculum. 1962. Vol. 37. P. 198–207.

*Udovitch A.L.* Partnership and Profit in Medieval Islam. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1970.

*Ullmann-Margalit E.* The Emergence of Norms. Oxford: Clarendon Press, 1977.

*Van Damme E.* Refinements of the Nash Equilibrium Concept. Berlin: Springer-Verlag, 1983.

*Van Damme E.* Stability and Perfection of Nash Equilibria. Berlin: Springer-Verlag, 1987.

*Van der Vee H.* Monetary, Credit, and Banking Systems / E.E. Rich, C.H. Wilson (eds). The Cambridge Economic History of Europe. Vol. 5. P. 290–391. Cambridge: Cambridge University Press, 1977.

*Varian H.R.* Monitoring Agents with Other Agents // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. No. 1. P. 153–174.

*Veblen T.* The Theory of the Leisure Class. N.Y.: Macmillan, 1899.

*Vecchio A., Casanova E.* Le Rappresaglie nei Comuni Medievali e Specialmente in Firenze. Bologna: R. Forni, 1894.

*Verlinden C.* Markets and Fairs / M.M. Postan, E.E. Rick, M. Miltey (eds). The Cambridge Economic History of Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1979. Vol. 3. P. 119–153.

*Vitale V.* Il Comune del Podest´a a Genova. Milan: Ricciardi, 1951.

*Vitale V.* Breviario della storia di Genova. 2 vols. Genoa: Societa Ligure di Storia Patria, 1955.

*Volckart O.* The Economics of Feuding in Late Medieval Germany // Working Paper, Institut fur Wirtschaftsgeschichte, Berlin, 2001.

*Wach A.* Der Arrestprozess in seiner Ggeschichtlichen Entwicklung. 1. Teil: De Italienische Arrestprozess. Leipzig: Haessel, 1868.

*Waley D.* The Italian City-Republics. 3rd ed. London: Longman, 1988.

*Watson J.* Starting Small and Renegotiation // Journal of Economic Theory. 1999. Vol. 85. No. 1. P. 52–90.

*Watson J.* Strategy: An Introduction to Game Theory. N.Y.: Norton, 2001.

*Watt M.W.* Muhammad: Prophet and Statesman. Oxford: Oxford University Press, 1961.

*Watt M.W.* The Influence of Islam on Medieval Europe. Edinburgh: At the University Press, 1987.

*Watts R.W., Zimmermann J.L.* Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence // Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26 (Oct.). P. 613–633.

*Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization: Reprint. N.Y.: Free Press, 1964.

*Weber M.* The Methodology of the Social Sciences. Glencoe, IL: Free Press, 1949.

*Weber M.* The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. N.Y.: Charles Scribner's Sons, 1958 [1904–1905].

*Weibull J.* Evolutionary Game Theory. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.

*Weiner A.* The Hansa / J.R. Tanner, C.W. Previt´e-Orton, Z.N. Brooke (eds). The Cambridge Medieval History. Cambridge: Cambridge University Press, 1932. Vol. 7. P. 216–69.

*Weingast B.R.* Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secured Markets // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. No. 1. P. 286–311.

*Weingast B.R.* Institutions and Political Commitment: A New Political Economy of the American Civil War Era: Memo. Stanford University, 1995.

*Weingast B.R.* Political Institutions: Rational Choice Perspectives / R. Goodin, H.-D. Klingemann (eds). A New Handbook of Political Science. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 167–190.

*Weingast B.R.* The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law // American Political Science Review. 1997. Vol. 91. No. 2. P. 245–263.

*Weingast B., Marshall W.* The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. No. 1. P. 132–163.

*White L.* The Medieval Technology and Social Change. London: Oxford University Press, 1964.

*Wiessner P.* Hunting, Healing, and Hxaro Exchange. A Long-Term Perspective on! Kung (Ju/'hoansi) Large-Game Hunting // Evolution and Human Behavior. 2002. Vol. 23. P. 407–436.

*Williamson D.V.* Transparency and Contract Selection: Evidence from the Financing of Trade in Venetian Crete, 1303–1351: Memo. U.S. Department of Justice, 2002.

*Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.

*Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985.

*Williamson O.E.* Transaction Cost Economics and Organization Theory // Industrial and Corporate Change. 1993. Vol. 2. No. 2. P. 107–156.

*Williamson O.E.* The Mechanisms of Governance. Oxford: Oxford University Press, 1996.

*Williamson O.E.* Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed // De Economist. 1998. Vol. 146. No. 1. P. 23–58.

*Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38 (Sept.). P. 595–613.

*Wilson E.O.* Sociobiology. Cambridge, MA: Belknap Press, Harvard University Press, 1975.

*Witt U.* Evolution and Stability of Cooperation without Enforceable Contracts // Kyklos. 1986. Vol. 39. Fasc. 2. P. 245–266.

*Woolcock M.* Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // Theory and Society. 1998. Vol. 27. No. 2. P. 151–208.

*Wright M.* Reputations and Sovereign Debt // Working Paper. Stanford University, 2002.

*Wrong D.H.* The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology // American Sociological Review. 1961. Vol. 26. No. 2. P. 183–93. Reprinted as chapter 2 // Dennis H. Wrong, The Oversocialized Conception of Man (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1999).

*Wrong D.H.* The Oversocialized Conception of Man. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1999.

*Yadira G. de Lara.* Institutions for Contract Enforcement and Risk-Sharing: From Debt to Equity in Late Medieval Venice: Memo. Ente Einaudi, Bank of Italy, 2002.

*Yadira G. de Lara.* The State as an Enforcer in Early Venetian Trade: A Historical Institutional Analysis: Memo, University of Alicante, Spain, 2004.

*Yang Li Mu.* Essays on Public Finance and Economic Development in a Historical Institutional Perspective: Ph.D. diss. Stanford University, 2002.

*Young H.P.* The Evolution of Conventions // Econometrica. 1993. Vol. 61. No. 1. P. 57–84.

*Young H.P.* Individual Strategy and Social Structure. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.

*Young H.P., Burke M.A.* Competition and Custom in Economic Contracts: A Case Study of Illinois Agriculture // American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 3. P. 559–573.

*Zak P.J., Knack S.* Trust and Growth // Economic Journal. 2001. Vol. 111. No. 470. P. 295–321.

*Zhang J.* Nature of External Representations in Problem Solving // Cognitive Science. 1997. Vol. 21. No. 2. P. 179–217.

*Zucker L.G.* Organizations as Institutions / S.B. Bacharach (ed.). Research in the Sociology of Organizations. Greenwich, CT: JAI, 1983. P. 1–42.

*Zucker L.G.* The Role of Institutionalization in Cultural Persistence / W. Powell, P. DiMaggio (eds). The New Institutionalism in Organizational Analysis, 83–107. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

*Научное издание*
Серия «Экономическая теория»

АВНЕР ГРЕЙФ

# ИНСТИТУТЫ И ПУТЬ К СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ. УРОКИ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ТОРГОВЛИ

Второе издание

*Главный редактор*
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ
*Заведующая книжной редакцией*
ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА
*Художник*
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ
*Верстка*
ОЛЬГА ИВАНОВА
*Корректор*
ГАЛИНА КРИКУНОВА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20,
тел.: (495) 772-95-90 доб. 15285

Подписано в печать 22.11.2017. Формат 70×100/16
Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 43,6. Уч.-изд. л. 35,5
Печать офсетная. Тираж 1000 экз.
Изд. № 2154. Заказ №

Отпечатано в АО «Первая Образцовая типография»
Филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская обл., г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
www.chpd.ru, e-mail: sales@chpd.ru, тел.: 8 (499) 270-73-59

# БукВышка

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ КНИЖНЫЙ МАГАЗИН

**Более 8000 наименований научной, учебной, справочной, общеобразовательной литературы отечественных и иностранных издательств, в том числе ВСЕ книги ИД ВШЭ**

**Сувениры с символикой ВШЭ**

**Скидки сотрудникам и учащимся ВШЭ**

Адрес: Москва, ул. Мясницкая, 20

**ЧАСЫ РАБОТЫ:**

**Пн–пт — с 10.00 до 20.00**
**Сб — с 10.00 до 19.00**

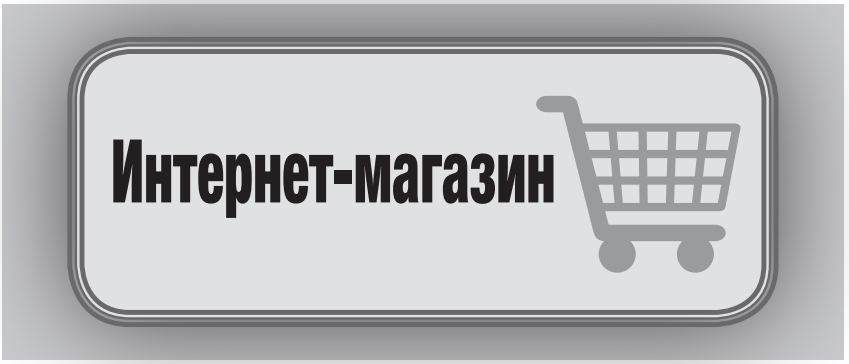
**Воскресенье — выходной**

**Тел.: +7 495 621-49-66**

**http://id.hse.ru/bookvyshka**

ВЫСШАЯ
ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ




# http://id.hse.ru/shop

**В интернет-магазине можно приобрести все книги Издательского дома ВШЭ, имеющиеся в продаже**

Интересующие вас книги вы можете найти в нашем каталоге, воспользовавшись поиском по тематике, серии, названию и автору, списком книжных новинок

**Заказ можно оформить круглосуточно на нашем сайте**
или по тел.: **+7 495 772-95-90 *15295**
**по рабочим дням** с **10.00** до **18.00** мск

Возможна оплата банковскими картами и наличными,
**доставка курьерской службой в 300 городов России**
или получение в пунктах самовывоза в 49 городах

ВЫСШАЯ
ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

**id.hse.ru**

# Уважаемые читатели!

*Приглашаем посетить сайт*

**Издательского дома**
Высшей школы экономики по адресу:

**id.hse.ru**

На нашем сайте вы найдете каталог книг
и журналов, информацию о новинках
и планах на будущее, отрывки из книг,
рецензии и многое другое.

Также на сайте размещена полная информация
о том, где можно купить наши книги и как
подписаться на журналы.

*Ждем вас круглосуточно,*
*каждый день!*