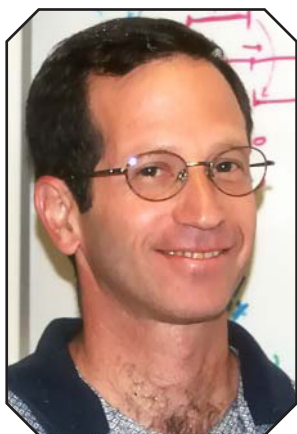


НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

А. Грейф

Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли



ГРЕЙФ Авнер (Greif, Avner) — профессор факультета экономики Стэнфордского университета (Стэнфорд, США).

Email: avner@stanford.edu

Перевод с англ.
И. В. Кушнарёвой

Источник: Greif A. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York: Press Syndicate of the University of Cambridge.

Книга готовится к печати Издательским домом НИУ ВШЭ. Фрагмент публикуется с разрешения издателя русского перевода.

Принято считать, что существующие различия в экономике, политике и обществе отражают влияние различных институтов. Но среди экономистов, политологов и социологов отсутствует согласие относительно того, что представляют собой институты, какие силы влияют на их сохранение и изменение и как можно воздействовать на институциональное развитие. А. Грейф предлагает понимание институтов, которое объединяет внешне противоположные направления институционального анализа в социальных науках. Его подход позволяет отнестись к изучению институциональных истоков, сохранения, эндогенных изменений и влияния предшествующих институтов на последующие.

Журнал «Экономическая социология» публикует вторую главу «Институты и трансакции» из книги А. Грейфа «Институты и путь к современной экономике», в которой автор уточняет основные определения его исследования институциональных оснований рынков и государств.

Ключевые слова: институты; экономические трансакции; организации; интегративный подход к институтам.

Глава 2. Институты и трансакции

Учёные, занимающиеся экономикой, политической теорией и социологией, используют различные определения термина «институт». В разделах 2.1 и 2.2 данной главы это определение уточняется, что позволяет ограничить объект нашего исследования. Особые правила, убеждения, нормы и организации занимают центральное место в этом определении, которое помогает прояснить, почему институты оказывают такое сильное влияние на хозяйственное поведение и как именно следует их анализировать, почему они сохраняются при изменении среды и оказывают независимое влияние на институциональную динамику, наконец, как изучать их эмпирически.

Предлагаемое определение поглощает и другие определения, которые могут показаться альтернативными. Оно способствует выработке единого представления об объекте исследования и интеграции подходов и аналитических инструментов, разработанных в связи с различными вариантами определения институтов. В нашем определении также подчёркивается, что трансакции являются базовой единицей институционального анализа, хотя это и заставляет определять их в более широком смысле, чем при традиционном экономическом подходе. Связи между трансакциями — центральный момент институтов, хотя бы уже по той причине, что институционали-

зированные убеждения и нормы, мотивирующие поведение в определённой трансакции, отражают то, каким образом и с нею связаны другие трансакции, тогда как организации являются отражениями и инструментами установления связей между ними.

При чтении этой главы полезно помнить о том, чему она *не* посвящена. В ней не исследуется происхождение институтов, а также то, почему и как они меняются. Этим вопросам посвящены другие главы данной книги. В этой главе лишь задаётся объект исследования — институты.

2.1. Что такое институт?

Институт — это система социальных факторов, которые совместно порождают регулярность поведения¹. Каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным нематериальным фактором, который оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на чьё поведение он влияет. Вместе эти компоненты *мотивируют, направляют* и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества допустимых в данных социальных ситуациях². 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 институты должны составлять рукотворные нематериальные факторы, экзогенные для каждого индивида, на чьё поведение они влияют, и порождающие регулярность поведения в определённой социальной ситуации. (Как мы увидим, к социальным относятся ситуации, предполагающие трансакцию.) Не все правила, убеждения и нормы удовлетворяют этому требованию. Правовая норма, пункт конституции, нравственный кодекс или убеждения, не влияющие на поведение, не могут быть компонентами института. Убеждённость в том, что ты можешь продавать и покупать по рыночной цене, — это компонент института, который воздействует на поведение на рынке. «Институт исполнения закона» — это не суд, а система правил, убеждений, норм и связанных с ними организаций, к ним наряду с другими относится и суд.

Чтобы показать, чем является институт согласно данному определению, рассмотрим систему правил, убеждений и организаций, которые охраняют права собственности, то есть порождают поведение, предполагающее уважительное отношение к этим частным установлениям. В этой системе политически заданные права специфицируют соответствующие виды собственности, распределяют права собственности, выделяют собственников, определяют нарушения и соответствующие (законные) наказания. Если политический процесс таков, что ни один индивид не может в одностороннем порядке изменить эти правила, последние являются экзогенными для *каждого* из них. Такие правила могут быть эндогенными для всех, что, собственно, и предполагается в случае демократии, или же экзогенными для большинства из них, как, например, в случае диктатуры.

Правила, предписывающие определённое поведение, влияют на поведение, однако только в том случае, если люди имеют мотив следовать этим правилам. *Чтобы некие правила были частью определённого института, индивид должен быть мотивирован следовать им.* Это условие может удовлетворяться

¹ Я использую термин «система», чтобы подчеркнуть взаимосвязи между различными элементами института, однако институт не обязан обладать всеми элементами системы (правила, убеждения, нормы и организации).

² «Мотивировать» означает побуждать к поведению, основанному на внешних или внутренних вознаграждениях или наказаниях; «направлять» — предоставлять знания, необходимые для осуществления и координирования определённого действия.

в том, например, 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. Хотя 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. Но, чтобы эта убежденность стала возможной, требуются организации, образующие правовую систему (в наше время это суд и полиция). Конечно, суды и полицейские силы не обязательно обеспечивают веру в то, что за нарушениями последует наказание, поскольку многие правовые системы коррумпированы или неэффективны. Поэтому, чтобы изучить влияние данной правовой системы, мы должны исследовать правила, убеждения и нормы, которые порождают поведение, осуществляемое членами этих составляющих правовую систему организаций, а также поведение, осуществляемое во взаимодействиях членов этих и иных организаций. В этом смысле организации также образуют институты. Их природа двойственна: они являются компонентами институтов и в то же время сами образуют институты. Организации — это 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 это поведение — членов или не членов этой организации.

В случае описанных здесь институтов убежденность в определенных поведенческих реакциях других людей (в форме юридических санкций) обеспечивала мотивацию³. Однако не только такие убеждения могут порождать регулярность поведения. Интернализированные убеждения, отражающие когнитивные модели окружающего нас мира, также влияют на поведение. Например, их отражает (и формирует средства для их поддержания) прометеевский миф о том, что боги не одобряют технический прогресс. Прометей был наказан за то, что дал людям новую технологию, которую они приняли, — огонь. Для греков, ценивших преимущества этой технологии, Прометей стал героем. Но когда верования, отраженные в мифах о каре, были интернализированы, 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.

2.1.1. Регулярность поведения

Объект исследования ограничен изучением регулярности поведения, то есть поведения, которое выбирают и, как ожидается, выберут в определенной социальной ситуации большинство индивидов, занимающих определенные социальные позиции⁴. Регулярность поведения может быть общей (как в случае заключения юридических контрактов) или специфичной (как в случае заключения контрактов особой формы). Она может проявляться часто (например, в оплате кредитными картами в США) или же редко (в случае вынесения президенту США импичмента). Во всех случаях институциональный

³ Убежденность в определенных реакциях других также может влиять на поведение. Ни и Инграм [Nee, Ingram 1998] отмечают, что социальные нормы и политические правила отличаются главным образом механизмом их выполнения.

⁴ Связь институционального анализа с изучением социальных позиций — общее место в социологии. Бергер и Лукман утверждают, что «всякое институционализированное поведение включает [социальные] роли», которые общеизвестны в качестве «типов акторов» [Berger, Luckmann 1967: 74]. Э. Хьюз утверждал, что в частном случае формальных организаций «сознательное выполнение формально определенных обязанностей отличает социальные институты от более элементарных коллективных феноменов» [Hughes 1937: 404].

анализ занимается устойчивыми регулярностями, возникающими в социальной ситуации в её широком понимании. Акцент на регулярности поведения предполагает, что институциональный анализ занимается повторяющимися ситуациями, реализующимися между одними и теми же индивидами на протяжении определённого времени (например, в отношениях кредитора и заёмщика) или же между различными индивидами (например, в отношениях между водителями на скоростной трассе, между судьёй и различными истцами или между законодателями в конгрессе).

Социальная позиция задаёт социальную идентичность человека, которая может определяться как весьма общим фактором (например, гендером), так и более частными факторами (например, профессиональным занятием человека или же тем фактом, что он не смог вовремя выплатить тот или иной долг). Примерами социальных позиций являются покупатели и продавцы, родители и дети, кредиторы и заёмщики, наёмные работники и наниматели. Изучение поведения индивидов, занимающих социальные позиции, предполагает исследование того, как на поведение влияют именно социальные силы, а не индивидуальные характеристики тех или иных людей⁵.

Тем не менее разнообразие в поведении может возникать тогда, когда индивиды с различными социальными позициями (определяемыми такими характеристиками, как возраст, гендер или этничность) выбирают различные формы поведения в одной и той же ситуации. По тем или иным идиосинкразийным причинам часть индивидов может придерживаться частных убеждений или же обладать особыми качествами, заставляющими их действовать иначе, чем другие люди, занимающие схожую социальную позицию. В фокусе внимания данного исследования, однако, находятся ситуации, в которых подобные идиосинкразии можно трактовать в качестве отклонений от усреднённого поведения, к которому склоняют общие убеждения и нормы. Позже я вернусь к обсуждению роли частных убеждений при рассмотрении источников институциональных изменений.

2.1.2. Рукотворные нематериальные факторы, влияющие на поведение

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

Рукотворные факторы, влияющие на поведение, отражают намеренные и ненамеренные человеческие действия. Некоторые рукотворные факторы, например двери, замки или барьеры, являются физическими устройствами. Однако мы привлекаем внимание не к такого рода факторам, а к факторам нематериального свойства, таким как: религиозные верования, интернализированные нормы, а также ожидания того, что за нарушением правил дорожного движения последует штраф. Тем самым подчёркивается, что материальные проявления нематериальных факторов (например, тюрьмы, храмы и разные символы) играют второстепенную роль в порождении институционализированного поведения. Сами по себе тюрьмы не образуют эффективной правовой системы; скорее, для порождения законопослушного поведения 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 убеждённость в том, что отлынивание от работы будет наказано. Генетические факторы различным образом оказывают непосредственное влияние на регулярность поведения, хотя и не являются рукотворными нематериальными факторами. Однако эволюция наделила нас определёнными

⁵ Цукер, Аберкромби и Гидденс утверждают, что степень институционализации соответствует тому, насколько поведение отражает социальное положение, а не черты личности [Zucker 1991; Abercrombie, Hill, Turner 1994; Giddens 1997].

генетическими склонностями, например способностью интернализировать нормы и стремиться к социальному статусу. В пределах, заданных генетическим наследием, преобладающими могут оказаться самые разные рукотворные нематериальные факторы. В самом деле, разные общества существенно отличаются друг от друга тем, как в них структурируются нормативное поведение и социальные отношения.

2.1.3. Факторы, экзогенные для каждого индивида, на чье поведение они влияют

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

Как будет показано в главе 5, институционализированные правила и убеждения рукотворны и всё 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 некоей ситуации, в которой поведение не определено технически⁶. В частности, известно, что каждый член общества знает эти правила и придерживается этих убеждений. То, что другие знают эти правила и придерживаются этих убеждений, является экзогенным для каждого индивида даже в том случае, когда его реакция на эти правила и убеждения является частью механизма, делающего их общеизвестными.

Несколько проще понять, почему нормы экзогенны индивиду, на чье поведение они влияют. После интернализации нормы нормативные правила поведения, интериоризированные индивидом в процессе социализации, оказываются за пределами контроля данного индивида. В самом деле, поскольку нормы определяют, что является приемлемым в нравственном смысле, интериоризировавшие их индивиды не желают их менять. Подобным образом и такие организации, как сообщества, суды или полиция, состоят из правил, убеждений и норм, и в таком качестве они оказываются экзогенными для тех, на чье поведение влияют.

Например, общеизвестно, что в Великобритании ездят по левой стороне дороги, 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 их членов и способы общения с членами и не членами, принимаются каждым индивидом как данность. Самое большее, что может позволить себе индивид, это оставить данное сообщество, но он не может в одностороннем порядке изменить соответствующие институциональные элементы. Институциональные элементы имеют социальный характер, поскольку они являются рукотворными нематериальными факторами, экзогенными для каждого индивида, на чье поведение влияют. Это не означает, что институты всегда экзогенны для каждого индивида. Выбранная переменная для определённого индивида может быть частью института, который влияет на поведение другого индивида. Существует *институциональная иерархия*, и те, кто занимает в ней более высокое положение, обладают *властью* над теми, кто находится ниже. Институциональная иерархия, исследуемая далее в книге, создаёт возможности для намеренных институциональных изменений.

⁶ Когда в техническом отношении возможен только один вариант поведения в какой-либо ситуации, убеждения, относящиеся к ней, являются общеизвестными, но эта общеизвестность ничего за собой не влечёт. Выбираемые действия в таком случае никак не зависят от подобных убеждений.

В экономической сфере различные институциональные элементы (например, правовые нормы и профсоюзы) влияют на решения, принимаемые фирмами по поводу собственных контрактных обязательств по отношению к наёмным работникам. Контракт, предлагаемый фирмой своим работникам, — это поведение, предполагаемое институтом, который использует данная фирма. Но, с точки зрения наёмных работников, контракт — это формулировка правил, представляющих собой часть института, влияющего на поведение работников.

Подобным же образом правовые нормы не являются институциональными элементами для диктатора, поскольку он стоит над законом, хотя его поведение всё равно обычно отражает различные институты, например те, что требуются для получения власти, основанной на принуждении. В любом случае для его подчинённых правовые нормы — это экзогенные рукотворные нематериальные факторы, которые, будучи частью определённого института, влияют на их поведение. Премьер-министр также может подобно диктатору находиться в положении, когда он способен менять правовые нормы. Но, в отличие от ситуации с диктатором, после того как эти нормы институционализированы, они начинают оказывать влияние и на его поведение, поскольку премьер-министр подчиняется закону.

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

2.2. Институты как системы правил, убеждений, норм и организаций

Рассмотрение института в качестве системы расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, к каковой относится, например, правило⁷. Чтобы понять регулярности поведения, в большинстве случаев нам надо изучить систему взаимосвязанных элементов. Хотя к обсуждению ролей разных институциональных элементов я специально вернусь в главе 5, чтобы обосновать этот тезис, пока достаточно отметить, что различные институциональные элементы — правила, убеждения, нормы и организации — играют неодинаковые роли в порождении поведения. Различные подходы к изучению институтов, определявших их в качестве либо правил, либо убеждений, либо норм, либо организаций, указывают на роли, которые играет каждый из этих факторов.

Социально заданные и распространённые правила создают общие модели познания, обеспечивают информацией, координируют поведение, указывая на его подобающий в нравственном отношении и общественно приемлемый вариант. 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 и способны принимать множество очертаний (бывают формальными или неформальными, явными или неявными, принятыми по умолчанию или точно сформулированными).

Правила соответствуют поведению только в том случае, если у людей есть мотив им следовать. Убеждения и нормы мотивируют индивидов руководствоваться институционализированными правилами. Например, убеждение, что из определённого действия вытекает вознаграждение или наказание, мотивирует индивида к тому, чтобы предпринять определённое действие или, напротив, воздержаться от него. *Правило*, предписывающее движение по правой стороне, не является причиной того, что мы так

⁷ Скотт предлагает иное — не унитарное — понятие института, согласно которому институты «состоят из когнитивных, нормативных и регулятивных структур и форм деятельности, наделяющих социальное поведение стабильностью и значением» [Scott 1995: 33]. В главе 5 проясняется отношение между нашим определением и данным.

делаем; мы просто мотивированы тем *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 убеждения* относятся к структуре и устройству мира, данного нам в опыте, и, возможно, других миров, а также к предполагаемому соответствию между действиями и результатами. Они отражают знание в форме когнитивных (ментальных) моделей, разрабатываемых индивидами, чтобы объяснить и понять собственную среду. Подобные убеждения могут напрямую мотивировать поведение на индивидуальном уровне. Например, в Европе времён раннего Средневековья вера в то, что в лесу живут разные божества, препятствовала вырубке леса под сельскохозяйственные угодья, поскольку люди боялись мести этих божеств [Duby 1974].

Интернализированные убеждения также оказывают косвенное влияние на поведение, когда индивиды, наделённые властью и, следовательно, способные влиять на процессы институционализации, действуют в соответствии со своими убеждениями. Например, в эпоху меркантилизма правители считали, что международная торговля является игрой с нулевой суммой. Они верили, что экономический успех определённой страны, выражаемый особенно в экспорте товаров, возможен только за счёт безуспешности других стран. Посредством различных мер регулирования правители пытались институционализировать правила и убеждения, которые повышали конкурентоспособность своей страны в международной торговле⁸.

Поведенческие убеждения — это мнения о поведении других людей в различных обстоятельствах независимо от того, осуществляется ли в настоящий момент это поведение. Убеждение определённого индивида относительно поведения других людей напрямую влияет на его поведенческие выборы. Уверенность, что все ездят по правой стороне, побуждает индивида поступать так же. Эти убеждения относятся к поведению (то есть к езде по правой стороне), которое на самом деле осуществляется вследствие данных убеждений. Поведенческие убеждения, относящиеся к поведению, которое в настоящий момент не проявляется при их наличии, также могут повлиять на поведение. Вера в то, что полицейский арестует человека, который совершает преступление, и правовая система накажет нарушителя, снижает мотивацию к совершению преступления. Если эти убеждения достаточны, правонарушений не будет вовсе. Убеждения, относящиеся к реакции полицейского на ситуацию, которой в настоящее время ещё нет, влияют на поведение. Наконец, интернализированные нормы являются социально сконструированными поведенческими стандартами, которые были инкорпорированы в *Сверх-Я* (совесть) индивида, тем самым воздействуя на его поведение, ведь они стали частью его предпочтений.

У институциональных элементов разные роли, и каждый из них по-разному участвует в порождении регулярностей поведения. Правила задают нормативное поведение и обеспечивают наличие общей когнитивной системы, координацию и информацию, тогда как убеждения и нормы обеспечивают мотивацию для следования этим правилам. Организации — формальные (вроде парламентов и фирм) 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 порождают поведение, правила соответствуют убеждениям и нормам, которые мотивируют его, а организации вносят свой вклад в этот результат таким образом, как было показано выше.

Как, например, правила дорожного движения порождают регулярности поведения водителей? Они создают общее когнитивное понимание символов, которые встречаются водителям (сигналы светофора,

⁸ Эта причинно-следственная цепочка является центральной для аргументации Норта [North 2005].

знак «Уступи дорогу»), а также дают определение различных понятий и ситуаций (обгон, уступание дороги, право преимущественного проезда). Правила также включают 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 их исполнять. Департаменты автотранспорта и правоохранительные органы — это организации, которые создают и распространяют эти правила, а также упрощают процесс формирования соответствующих убеждений. Чтобы понять поведение водителей, нужно изучить эти три институциональных элемента, образующих взаимосвязанные компоненты общей системы, в которой правила отвечают убеждениям относительно поведения и самому поведению.

В таблице 2.1 приведены примеры взаимосвязанных ролей различных институциональных элементов: описание оснований регулярностей поведения требует описания множества институциональных элементов. В главе 5 предпринята попытка углубленного изучения этих институциональных элементов.

Таблица 2.1

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 объём, 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 нужного 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 средств между продавцами и держателями кредитных карт
Правила, регулирующие членство и отношение к членам и не членам	Сообщество еврейских торговцев в Нью-Йорке	Вера в способность и заинтересованность членов сообщества наказывать мошенников, что должно сделать мошенничество невыгодным	Обмен без опосредования обычными юридическими контрактами

Таблица 2.1. Окончание

Правило	Организация	Убеждения и интернализированные нормы	Предполагаемая регулярность поведения
Поведенческое правило, требующее не вырубать леса	Нет	Интернализированная вера в мечь лесных божеств	Отказ от вырубки леса
Правила, легализовавшие и регулировавшие рабство в США	Сообщества белых людей, государственные и федеральные законодатели, законные власти Юга	Интернализированные нормы, оправдывающие рабство; убеждения, относящиеся к определённому поведению других белых людей, афроамериканцев и законных властей	Рабство

2.3. Интегративный подход к институтам

Рассмотрение институтов в качестве системы взаимосвязанных правил, убеждений, норм и организаций, которые являются рукотворными нематериальными социальными факторами, предполагает верность широко распространённому в экономике определению, согласно которому институты — это формальные и неформальные правила вместе с механизмами обеспечения их исполнения [North 1990]. Предложенное нами определение, однако, помещает в центр анализа мотивацию, побуждающую следовать правилам, и соответственно убеждения и нормы⁹. Оно подчёркивает 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, то есть между объясняющей переменной и результатами, которые мы намереемся объяснить. Следовательно, нам нужно не столько предполагать, что люди следуют правилам, сколько объяснить, почему одним правилам они следуют, а другим — нет¹⁰.

Говоря в целом, развиваемое в данной работе определение включает многие понимания термина «институт», используемые в экономической теории, политической науке и социологии. К их числу можно отнести определения институтов, представленных в виде правил игры в обществе [North 1990; Ostrom 1990; Knight 1992; Weingast 1996]; формальных или неформальных организаций (социальных

⁹ Другое отличие состоит в том, что для Норта организации являются не частью институтов, а участниками политической игры, в которой устанавливаются институты, то есть политически определяемые правила. Далее я вернусь к разработке более дифференцированного взгляда на организации как части институтов.

¹⁰ В действительности мотивация — центральный момент институционального анализа в социологии. Анализ Парсонса рассматривает нормативные основания поведения [Parson 1951]. Недавний когнитивный поворот в социологии утверждает, что индивиды следуют нормам, поскольку они мотивированы заботой о собственном образе, который конструируется социально, а также о чувствах, которые испытывают другие люди по отношению к ним [March, Olsen 1989; Scott 1995]. Из обзорных работ см.: [Ellickson 1991; Scott 1995; Hall, Taylor 1996]. Если следовать принимаемой нами терминологии, эти взгляды отражают институционализированные убеждения и нормы.

структур) (например, парламенты, университеты, племена, семьи или сообщества) [Granovetter 1985; Nelson 1994]; убеждений относительно поведения других людей или же окружающего нас мира и отношения между действиями и результатами в нём [Weber 1958; Denzau, North 1994; Greif 1994; Calvert 1995; Lal 1998; Aoki 2001]; интернализированных норм поведения [Parsons 1990; Ullmann-Margalit 1977; Elster 1989; Platteau 1994]; регулярностей поведения или социальных практик, которые постоянно и последовательно повторяются (например, в форме контрактных регулярностей, выражающихся в таких организациях); фирм [Berger 1977; Schotter 1981; Williamson 1985; Abercrombie, Hill, Turner 1994: 216; Young 1998].

Авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают какое-то одно из них, жертвуя всеми остальными¹¹. Считать разные определения институтов взаимоисключающими непродуктивно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа. Как показывает рассмотрение ролей институциональных элементов, различные на первый взгляд определения не столько заменяют, сколько дополняют друг друга, причём общего у них гораздо больше, чем может показаться. На наш взгляд, исследователи институтов, к какому бы теоретическому направлению они ни принадлежали, в конечном счёте изучают именно регулярности поведения, порождаемые рукотворными нематериальными факторами, которые экзогенны для каждого индивида, на чьё поведение они влияют. В различных подходах к институциональному анализу подчёркивается тот или иной фактор, тогда как иные оставляются без внимания. Наше же определение имеет то преимущество, что учитывает все эти факторы, строясь 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 их природы, динамики и происхождения. Эти положения и предпосылки используются для ограничения области анализа и достижения требуемого уровня аналитической эффективности. Например, отождествление институтов с политически определёнными правилами ограничивает их результатами лишь политического процесса. *Сужение* области исследования путём принятия тех или иных предпосылок имеет, однако, свою цену, а именно связано со снижением способности интегрировать концепции и аналитические подходы, развитые в связке 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*. Согласно первой именно индивиды организуют институты, чтобы достичь своих целей; согласно второй институты превосходят индивидуальных акторов.

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

¹¹ См., например: [Eggertsson 1990; North 1990; Ostrom 1990; Weingast 1996; Furubotn, Richter 1997; Young 1998; Aoki 2001]. Многие исследователи институтов отмечали необходимость и потенциальную пользу объединения различных вариантов институционального анализа; см., например: [Coleman 1990; Ostrom 1990].

Структурная точка зрения подчёркивает то, что институты формируют, а не отражают потребности и возможности тех, на чьё поведение они влияют. Институты структурируют человеческие взаимосвязи, формируют индивидов и конституируют социальные и культурные миры, в которых они взаимодействуют. Следовательно, институты превосходят отдельные ситуации, некогда приведшие к их возникновению; убеждения, интернализированные нормы и организации — это часть структуры, в которой индивиды взаимодействуют, причём это целое больше суммы своих частей. Отправной точкой для такого институционального анализа является, следовательно, макроуровень структуры, где 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: 5]. Институты — это «разработанные людьми ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия» [North 1991: 97]. Но среди экономистов много и тех, кто изучает институты со структурной точки зрения [Hodgson 1998].

Напротив, социологи обычно придерживаются структурной точки зрения, постулируя, что институты превосходят индивидуальных акторов и формируют их интересы и поведение. По мнению социологов, институты экзогенны для всех индивидов. Они являются свойствами обществ, которые «навязываются» индивидам [Durkheim 1950: 2] и состоят из «структур и форм действий, обеспечивающих социальному поведению стабильность и значимость» [Scott 1995: 33]¹². 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 чьё поведение он влияет, тогда как 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 чьё поведение он влияет, или каких-либо других индивидов. Следовательно, обязательно нужно сформулировать понятие института, которое не исключает ни тот, ни другой вариант, то есть, 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 функционалистскую точки зрения, признавая тем самым двойственную структуру институтов как одновременно рукотворных и экзогенных для каждого индивида, на чьё поведение они влияют. Преимущества от схватывания двойственной структуры велики. Это позволяет нам разработать единый аппарат для изучения институциональной устойчивости, эндогенных изменений и влияния институтов на институциональное развитие (см. часть III).

Также в различных подходах принимались разные предпосылки относительно происхождения и функций институтов. По Хайеку, институты возникают спонтанно и непреднамеренно. Они отражают человеческие действия, но не намерения, поскольку индивиды обладают ограниченным знанием и рациональностью [Hayek 1973]¹³. Многие же другие предполагают, что именно осмысленные по-

¹² Весьма проникательное обсуждение этих различий в политической науке см. в: [Hall, Taylor 1996].

¹³ См. также: [Sugden 1989; Knight 1992; Hodgson 1998; Young 1998]. Главные водоразделы в социологии рассматриваются в работе: [Scott 1995].

пытки индивидов изменить свою судьбу к лучшему поддерживают те процессы, благодаря которым изменяются институты [Williamson 1985; North, Thomas 1973; North 1990]. 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 других подходах к институциональному анализу утверждается, что институты выполняют некую определённую функцию. По мнению Норта и многих других, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределённости» [North 1990: 6;]. 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 1998: 37]. Согласно Найту, главная функция институтов — влиять на распределение полученной выгоды или благ [Knight 1992].

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

Предлагаемое нами определение не ограничивается ни одной из этих предпосылок. Оно не спорит с тем, что институты могут утверждаться, возникать или навязывать себя членам общества, и оно не утверждает, что они выполняют какую-то специфическую функцию, например обеспечивают стимулы, снижают неопределённость, повышают эффективность или же устанавливают, каким образом должно осуществляться распределение. Это 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 каких бы то ни было иных институтов, которые обеспечивали бы права собственности в одних государствах, но не в других.

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 подходу¹⁴.

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 отчётливо, а порой — нет, а также опираются на множество разных мотивационных факторов. Например, определение институтов по их функции, которую они выполняют в качестве мотивационной структуры общества [North 1990], аналогично высказыванию, что машина — это то, что перевозит людей, а не «колёсное транспортное средство», как указано в словаре. Перевозка людей — одна из многих функций, которые может делать машина, но это не то, что она есть. Точно так же и определение институтов, предпо-

¹⁴ Ср., например, с определением, предлагаемым Сагденом, которое подчиняет анализ частному подходу: институт (в его терминологии — конвенция) — это эволюционно-стабильная стратегия в игре с множеством эволюционно-стабильных стратегий [Sugden 1989].

лагающее, 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 определённых норм. Предположение, гласящее, 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 рукотворны, нематериальны и экзогенны для каждого индивида, на чьё поведение влияют; делают же они одно — порождают регулярности поведения. Что именно они отражают, как вообще появились и что 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 специфическую функцию, имеет особое происхождение и отражает соответствующую мотивацию? Такие определения используются для того, чтобы ограничить либо объём анализа, либо силы, управляющие институциональными изменениями. Если утверждается, что институты — это политически обусловленные правила, служащие интересам конкретного политического образования, область анализа тем самым ограничивается политически определёнными правилами, происхождение институтов ограничивается политической ареной, а силы, ведущие к институциональным изменениям, — изменениями в политическом процессе или в целях политических авторов. Эти ограничения, однако, заставляют принять в качестве экзогенных такие потенциально важные проблемы, как убеждения и интернализированные нормы, которые непосредственно влияют на поведение и, соответственно, должны быть частью анализа. Напротив, наше определение ограничивает область анализа тем, что требует 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 чьё поведение они влияют.

Благодаря этой точке зрения подчёркивается 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 экономики формирования правил. Когда же мы изучаем отношения между организациями и интернализированными правилами, анализ может обратиться к подходам и концепциям, разработанным в социологии и политических науках. Что касается отношений 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 предпосылками, которые лежат в основе различных аналитических подходов. Оно позволяет, например, рассматривать институты как средства снижения транзакционных издержек, но не предполагает, что каждый институт должен достигать такого результата.

2.4. Внешние эффекты и трансакции

Мотивация, обеспечиваемая убеждениями и нормами, экзогенными для каждого индивида, на чьё поведение они влияют, — это основное звено институтов, поскольку именно оно является посредником между средой и поведением. Чтобы подобные убеждения и нормы существовали, кто-то должен быть способен предпринять действия, напрямую влияющие на благосостояние индивидов, чьё поведение порождается соответствующим институтом при выборе из определённого набора действий. Если это не так, их поведение не мотивируется социальными, то есть институциональными, элементами, кото-

рые по определению должны быть экзогенными для каждого из них. Другими словами, если ничто из того, что другие делали, делают или, как ожидается, будут делать, не оказывает никакого влияния на то, как сказываются на благосостоянии агента различные его действия, тогда на поведение агента не могут влиять рукотворные факторы, экзогенные для данного индивида. Робинзон Крузо жил в неинституционализированном мире (если не принимать в расчёт 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 нему.

Прошлые, настоящие и ожидаемые будущие действия других людей, интересующие нас, — это те действия, которые имеют *внешние эффекты*: действие одного человека прямо и неотвратно влияет на действия другого. Тот, чьё поведение порождается институтом, не может выбирать, подвергаться ему или нет воздействию со стороны поведения других людей¹⁵. 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 определённых 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.

Утверждение, что действие какого-либо человека в определённом институте должно иметь внешний эффект, предполагает, что трансакции имеют центральное значение для институтов¹⁶. *Трансакция* определяется здесь как действие, предпринимаемое, когда нечто, например товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация, переходит от одной социальной единицы к другой¹⁷. Этими социальными единицами могут быть индивиды, организации, кто-то или что-то ещё (например, Бог или духи предков), кому или чему изучаемые нами акторы приписывают способность к поведению. Следовательно, трансакции могут быть экономическими (например, выдача денежного вознаграждения), политическими (голосование в конгрессе) или социальными (например, общественное одобрение); трансакции способны вызывать боль или заражать эмоциями (проявление симпатии). Это определение не содержит никакой особой причины или формы осуществления трансакции. Она может быть добровольной, как часто предполагается в экономической теории, или же недобровольной и вынужденной; легальной или нелегальной; однонаправленной (когда только одна сторона передаёт что-то другой), двунаправленной или многонаправленной.

Осуществление трансакции превращает определённую ситуацию в социальную, причём акцент здесь делается на трансакциях, 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, трансакции, связанные с правовыми санкциями, социальными санкциями, передачей собственности и одобрением, непосредственно влияют на благосостояние. Трансакции, которые обеспечивают информацию о кредитной истории опреде-

¹⁵ Иногда люди могут выбирать, включаться ли им в ту ситуацию, в которой они будут подвергаться внешним эффектам; см., например, рассмотрение религиозного обращения как попытки изменить соответствующие внешние эффекты [Ensminger 1997].

¹⁶ Экономическая теория трансакционных издержек, развиваемая, в частности, Уильямсоном [Williamson 1985; 2000], изучает контрактные и организационные реакции на различные атрибуты трансакций. В дополнение к этому подходу я акцентирую внимание на роли межтрансакционных связей. Однако атрибуты центральной трансакции влияют на содержание и структуру различных связей.

¹⁷ Хотя многие исследователи подчёркивали значимость трансакций в институтах [Coase 1937; Williamson 1985] (обзор проблемы см.: [Furubotn, Richter 1997]), в литературе нет общепринятого определения данного термина. Наиболее распространённое определение гласит, что трансакция «имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым» [Williamson 1985: 1].

лётного индивида, влияют на знания; трансакции, которые передают мнения, например проповеди или чтение, воздействуют на интериоризированные нормы; трансакции, связанные с процессом социализации, оказывают влияние на нормы.

На поведение того или иного человека воздействует прошлое, настоящее или будущее действие другого человека только в том случае, если имеют место подобные трансакции. Необходимое условие того, чтобы на поведение определённого человека влияли внешние по отношению к нему рукотворные нематериальные факторы, заключается в том, что нечто (например, деньги, одобрение или штраф), отражающее поведение этого другого человека, передаётся, передавалось или ещё только передастся ему в будущем. Институционализированные интернализированные убеждения и нормы отражают трансакции. Они воплощают процесс социализации, посредством которого выработались мировоззрение определённого человека, его идентичность и нормы и сформировались его убеждения и верования (например, в Священное Писание или мифы о сотворении мира). Точно так же институционализированные поведенческие убеждения предполагают трансакции, поскольку они относятся к реакции одного человека на поведение другого. Например, угроза судебного наказания в случае уклонения от контрактных обязательств порождает регулярность поведения, то есть соблюдение контрактов. Потенциальные внешние эффекты правовых санкций мотивируют поведение в экономической трансакции; убеждённость в том, что индивиды будут выполнять контрактные обязательства в экономической трансакции, достигается определением действий в правовой трансакции по отношению к тому, что произошло в экономической.

Обратим внимание на то, что правовая трансакция между судом и индивидом является *вспомогательной*, то есть она упрощает порождение убеждений, относящихся к поведению в ещё одной трансакции — в той, в которую вступают заключающие контракт индивиды. Трансакции, приводящие индивидов к интериоризации определённых убеждений или норм, представляют собой вспомогательные трансакции, оказывающие одно и то же влияние. Вспомогательная трансакция может быть также частью института, порождающего регулярность поведения, выражающегося в действиях, отличных от трансакций. Например, когда страх законного наказания не даёт определённому индивиду употреблять запрещённые наркотики, вспомогательное взаимодействие влияет на поведение, выражающееся не в иной трансакции, а в ситуации, в которой индивид может либо совершить поступок, либо воздержаться от него.

Когда определённый институт порождает поведение в некоей трансакции, мы можем называть такую трансакцию *центральной*. Для простоты изложения я сосредоточусь на институтах, которые порождают поведение в центральных трансакциях, однако наш анализ также подходит и для случаев, когда регулярность поведения относится к действиям, отличным от трансакций (например, курение или диета). Точно так же для простоты изложения я не различаю действительные и потенциальные трансакции. *Потенциальные трансакции* — это действия, которые могут быть предприняты для передачи чего-либо индивидами друг другу, тем самым оказывая непосредственное влияние на благосостояние или же на информацию по крайней мере одного из них. Если, например, угрозы судебного наказания достаточно для предупреждения мошенничества, между судом и индивидом, у которого есть мотивация уважать закон, то есть вера в реакцию суда, не будет никакой трансакции. Потенциальная трансакция, которая мотивирует подобное поведение, является вспомогательной.

2.5. Межтрансакционные связи, институты и организации

Признав различие между центральными и вспомогательными трансакциями, мы можем разработать более дифференцированный взгляд на институциональные элементы. Некоторые институционализированные убеждения и нормы задают или создают межтрансакционные связи, поскольку связывают вспомогательную трансакцию 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*¹⁸.

Поведенческие убеждения, возможные 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 интернализовали страх Божий или норму честности, тогда становится возможным верить, что они будут честными в центральной (экономической) транзакции. Институционализированные убеждения и нормы, напрямую порождающие поведение в центральных транзакциях, отражают определённые 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, то есть в транзакциях, отличающихся от той, что считается в данном случае центральной, порождают институциональные элементы. Институционализированные правила отражают информацию, которая передаётся в транзакциях; институционализированные интернализованные убеждения и нормы отражают знание и действия, совершённые 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, отражающая влияние организаций на совокупность осуществимых межтранзакционных связей, заслуживает более внимательной проработки.

Суды должны существовать до того, как вера в законное наказание сможет мотивировать определённое 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 представляют собой инструмент межтранзакционных связей и, следовательно, изменяют набор возможных поведенческих убеждений в центральной транзакции¹⁹.

¹⁸ Согласно Зигмунду Фрейдю, ребенок рождается с *Оно*, или с подсознанием. *Оно* основывается на принципе удовольствия, который предполагает, что ребенок желает всего, что доставляет ему в данный момент радость, не обращая никакого внимания на других людей. К трем годам у ребенка складывается *Я*, основанное на принципе реальности. *Я* понимает, что у других людей есть потребности и желания и что иногда собственная импульсивность или эгоистичность может приносить вред в долгосрочной перспективе. Задача *Я* состоит в удовлетворении потребностей *Оно* с учетом реальности ситуации. К пяти годам у ребенка формируется *Сверх-Я*, которое составляет наши нравственные принципы. *Сверх-Я* (совесть) определяет наши мнения о правильном и неправильном, тогда как *Я* работает в качестве посредника между *Сверх-Я* и *Оно*.

¹⁹ В главе 5 будет определено значение используемого здесь термина «возможный». Релевантная игра зависит от транзакций, которые были связаны между собой. Организации изменяют набор самоподдерживающихся (равновесных) убеждений центральной транзакции.

Чтобы понять значение и общий характер данного рассуждения, рассмотрим, например, случай институтов, которые упрощают обмен. Поскольку любой обмен является последовательным, сторона, которая делает второй ход, должна иметь возможность гарантировать *ex ante*, что она не нарушит свои обязательства *ex post*²⁰. В общем случае гарантия достигается за счёт такого связывания данной центральной (обменной) транзакции с другими транзакциями, что делает возможной убежденность: индивиды не откажутся от своих обязательств. Связь может быть выполнена и без поддерживающей её 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, связывающие центральную транзакцию с другими транзакциями, расширяют набор возможных поведенческих убеждений в этой центральной транзакции, так что он перестаёт ограничиваться теми, которые возможны в подобных двусторонних и межвременных связях. У этих организаций может быть разное происхождение, они способны принимать разные формы, быть формальными или неформальными, интенциональными или неинтенциональными. Примерами могут послужить 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 её с другими.

Кредитные бюро, компании, выпускающие кредитные карты, Moody's, VeriSign, Inc. и TRUSTe — это организации, которые расширяют набор возможных убеждений партнёров по различным экономическим обменам. Внутри сообществ социальный обмен устанавливает связи 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 соединяются с воспринимаемой транзакцией между каждым из членов и божеством. Политические партии скрепляют 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 другими²¹. Информация, предоставляемая такими организациями, как кредитные бюро и сообщества, делает возможной убежденность в том, что будущие партнёры по обмену будут определять своё поведение в зависимости от прежнего образа действий. Например, организации, которые координируют действия, обеспечивают общую интерпретацию событий и следят за поведением, имеют схожий эффект. Организации могут быть игроками с бесконечным горизонтом, наделёнными лучшей способностью для установления межвременных связей между транзакциями, и они также способны лучше соединять транзакции в пространстве (так, например, поступают сетевые гостиницы)²². Следовательно, организации изменяют набор возможных поведенческих убеждений (и в более общем смысле — нормы), задействованных в центральной транзакции.

²⁰ Базовой игрой является односторонняя дилемма заключенного (также известная как игра доверия).

²¹ Подобные роли организаций обсуждаются в работах: [Greif 1989; Milgrom, North, Weingast 1990; Greif 1993; Greif, Milgrom, Weingast 1994; Ingram 1996; Tadelis 1999; Aoki 2001; Tadelis 2002].

²² Если подобная организация не является институциональным элементом, она не может изменить убеждения и поведение в центральной транзакции. Если экономический агент может по своему желанию уклониться от суда или он контролирует его действия, то угроза применения правовых санкций не будет частью института, влияющего на поведение данного агента.

Теперь мы можем прояснить сделанное ранее утверждение о том, что организации одновременно являются и компонентами институтов, и самими институтами. Организации представляют собой институциональные элементы по отношению к рассматриваемой центральной трансакции, но они сами тоже институты (то есть 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 3 понимание поведения в центральной трансакции требует для начала понимания того, почему члены сообщества купцов имели мотив сохранять своё членство и обмениваться информацией.

Независимо от того, как именно мы изучаем организацию — только как компонент определённого института или же собственно институт, — нам, возможно, все равно нужно будет рассматривать её поведение в качестве эндогенно детерминированного. Понимание природы и влияния организации на убеждения в центральной трансакции требует рассмотрения выбора, совершаемого релевантными акторами (например, судьёй или полицейским). Чтобы понять влияние суда на убеждения, относящиеся к поведению в экономическом обмене, вероятно, не обязательно рассматривать его в качестве института и изучать правила, убеждения и нормы, которые порождают поведение, реализующееся среди тех, кто принимает в нём решения или же обеспечивает его возможностью 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 трансакцию с правовой трансакцией, а не с частной трансакцией между судьёй и сторонами в споре, в котором взятка переходит из одних рук в другие.

Такой взгляд на отношение между институтами и организациями отличен от тех трёх подходов, которые господствуют в исследованиях этих отношений²³. В них организации рассматриваются либо как арены для создания политических правил, то есть как игроки в процессе политического формирования правил, либо как частные реакции на мотивы, задаваемые институтами.

Подход, определяющий институты как правила и преобладающий в экономической теории и политической науке, представляет организации в качестве образований, предназначенных для коллективного принятия решений (примером могут служить парламенты). Институты трактуются как правила, задаваемые членами таких организаций. Второй подход определяет организацию как группу индивидов, связанных некоей общей целью, которую следует достичь [Arrow 1974; Olson 1982; North 1990; 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 организовать, чтобы гарантировать сохранение правил.

Ещё один подход, идущий от теории организаций, утверждает, что организации — это «коллективы, ориентированные на достижение относительно специфичных целей», таких как производство [Scott 1998: 26]. Но он поддерживает тот взгляд, что организации отражают варианты и ограничения, предполагаемые институтами, концептуально осмысляемые в качестве систем значения и регулирующих процессов (механизмов выполнения). Социологическая ветвь теории организаций подчёркивает, что организации 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. Органи-

²³ Если не считать отдельных исключений (подобных тем, что рассматриваются в: [Bowles, Gintis 1976]), в экономической литературе не уделяется внимания важной роли, которую организации играют в закреплении интернализованных правил и убеждений. Этому вопросу я касаюсь в главе 5.

зации — это оптимальные, то есть минимизирующие транзакционные издержки, реакции на эти стимулы [Coase 1937; Williamson 1985; 2000]²⁴.

Ни один из упомянутых подходов не занимается мотивацией; организации либо определяют институты, либо определяются ими. Мотивация вводится в анализ только при рассмотрении стимула, побуждающего выбрать определённый институт (правило) или реагировать на него путём создания определённой организации. Напротив, предлагаемый здесь подход утверждает, что организация может быть также институциональным элементом, то есть компонентом института, который мотивирует поведение в различных транзакциях. Организации — это инструменты и проявления того, как центральная транзакция связывается с другими транзакциями. Создавая такую связь, организации меняют набор институционализированных поведенческих убеждений, которые могут мотивировать поведение в центральной транзакции. В институционализированных ситуациях поведенческие убеждения, мотивирующие 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. Они являются средствами сообщения собственной социальной позиции соответствующим организациям (и индивидам). Легальный договор займа указывает на социальную позицию заёмщика в суде; рукопожатие, которым обмениваются члены делового сообщества, показывает другим участникам того же сообщества, что два лица приняли на себя определённые 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, то есть 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 индивида²⁵.

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

2.6. Заключительные комментарии: самоподдерживающиеся институты

Разрабатываемое здесь определение институтов ничего не говорит об условиях, при которых тот или иной институт действительно порождает ожидаемое поведение, или о том, как мы определяем, какой из институтов релевантен в соответствующей ситуации. Оно лишь показывает, что именно следует изучать, и говорит, что в большинстве случаев требуется понимать институты как эндогенные образования, то есть они являются *самоподдерживающимися*: реагируя на институциональные элементы, предполагаемые действительным и ожидаемым поведением других людей, каждый индивид ведёт себя так, что это способствует мотивации, направлению и обеспечению других возможностью поведения,

²⁴ Я объединяю концепции, предполагаемые этими подходами, в своём историческом анализе. Например, группа магрибских торговцев (глава 3) стала непреднамеренной реакцией, а купеческие гильдии (глава 4) — преднамеренной на отсутствие правовых институтов, которые гарантировали бы исполнение контрактов и сохранение прав собственности.

²⁵ В исследовании самоподдерживающихся институтов символы и знаки сами могут рассматриваться как равновесные исходы, то есть примерно так же, как мы трактуем социальные позиции. Символ влияет на поведение, поскольку индивиды определяют своё поведение в соответствии с ним, а наилучшая реакция одних индивидов на то, как другие определяют своё поведение, — поступать точно так же; см. также: [Calvert 1995].

приводящей к институциональным элементам, с которых всё начиналось. Объясняя подобные институты, анализ не обращается к иным, экзогенным институтам (например, политическим), коими можно было бы объяснить первые институты. Также анализ не опирается на предположение того, что институты детерминированы своей функцией или силами среды. Напротив, он уже исходит из признания того, что структура (то есть институциональные элементы), принимаемая каждым индивидом как данность, обеспечивает, мотивирует и направляет индивида к тому, чтобы он предпринял действия, на агрегированном уровне способствующие 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.

Литература²⁶

Abercrombie N., Hill S., Turner B. S. 1994. *The Dictionary of Sociology*. 3d ed. London: Penguin Group; см. также: Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б. 2004. *Социологический словарь*. М.: Экономика.

Aoki M. 1994. The Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity. *International Economic Review*. 35 (3): 657–676.

Aoki M. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.

Arrow K. J. 1974. *The Limits of Organization*. N.Y.: Norton.

Berger P. L., Luckmann T. 1967. *The Social Construction of Reality*. N.Y.: Anchor Books; см. также: Бергер П., Лукман Т. 1995. *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. М.: Медиум.

Berger P. L. 1977. *Invitation to Sociology*. Harmondsworth: Penguin Books.

Bowles S., Gintis H. 1976. *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. N.Y.: Basic Books.

Calvert R. L. 1992. Leadership and Its Basis in Problems of Social Coordination. *International Political Science Review*. 13 (1): 7–24.

Calvert R. L. 1995. Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions. In: Knight J., Sened I. (eds). *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press; 57–95.

Coase R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. New Series. 4: 386–405; см. также: Коуз Р. 2007. *Природа фирмы*. В кн.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 36–57.

Coleman J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Denzau A., North D. C. 1994. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*. 47: 3–30.

Duby G. 1974. *The Early Growth of the European Economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

²⁶ В список литературы включены переводы некоторых источников на рус. яз. — *Примеч. ред.*

- Durkheim E. 1950 (1895). *The Rules of Sociological Method*. N.Y.: Free Press; см. также: Дюркгейм Э. 1995. *Социология. Её предмет, метод, предназначение*. М.: Канон.
- Eggertsson Th. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также: Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.
- Ellickson R. C. 1991. *Order without Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Elster J. 1983. *Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster J. 1989. Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 99–117; см. также: Эльстер Ю. 1993. Социальные нормы и экономическая теория. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 3: 73–91.
- Ensminger J. 1997. Changing Property Rights: Reconciling Formal and Informal Rights to Land in Africa. In: Drobal J. N., Nye J. V. C. (eds). *The Frontiers of the New Institutional Economics*. N.Y.: Academic Press, 1997; 165–96.
- Furubotn E. G., Richter R. 1997. *Institutions and Economic Theory*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Giddens A. 1997. *Sociology*. London: Polity Press; см. также: Гидденс Э. 2005. *Социология*. М.: Едиториал УРСС.
- Granovetter M. S. 1985. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Greif A. 1985. *Sicilian Jews during the Muslim Period (827–1061) (in Hebrew and Arabic)*. Master's thesis. Tel Aviv University.
- Greif A. 1989. Reputation and coalitions in Medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. *The Journal of Economic History*. 49: 857–882.
- Greif A. 1993. Contract Enforcibility and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*. 83: 525–548.
- Greif A. 1994. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reaction on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*. 102 (5): 912–950.
- Greif A., Kandel E. 1995. Contract Enforcement Institutions: Historical Perspective and Current Status in Russia. In: Lazear E. P. (ed.). *Economic Transition in Eastern Europe and Russia: Realities of Reform*. Stanford, CA: Hoover Institution Press; 291–321.
- Greif A., Laitin D. 2004. A Theory of Endogenous Institutional Change. *American Political Science Review*. 98 (4): 1–20.
- Greif A., Milgrom P. R., Weingast B. R. 1994. Coordination, Commitment and Enforcement: The Case of the Merchant Guild. *Journal of Political Economy*. 102 (4): 745–776.

- Hall P. A., Taylor R. C. R. 1996. Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies*. 44 (4): 936–957.
- Hayek F. A., von. 1937. Economics and Knowledge. *Economica*. 1937. 4: 33–54.
- Hayek F. A., von. 1973. *Law, Legislation, and Liberty*. Chicago: University of Chicago Press; см. также: Хайек Ф. А. 2006. *Право, законодательство и свобода*. М.: ИРИСЭН.
- Hodgson G. M. 1998. The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*. 36 (1): 166–192.
- Hughes E. C. 1937. Institutional Office and the Person. *American Journal of Sociology*. 43 (3): 404–413.
- Ingram P. 1996. 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*. 17 (Summer): 85–98.
- Knight J. 1992. *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lal D. 1998. *Unintended Consequences: The Impact of Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*. Cambridge, MA: MIT Press; см. также: Лал Д. 2007. *Непреднамеренные последствия*. М.: ИРИСЭН.
- March G. J., Olson J. P. 1989. *Rediscovering Institution: The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press.
- Milgrom P., North D. C., Weingast B. R. 1990. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*. 1 (March): 1–23.
- Nee V., Ingram P. 1998. Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure. In: Brinton M., Nee V. (eds). *The New Institutionalism in Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation; 19–45.
- Nelson R. R. 1994. The Co-Evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions. *Industrial and Corporate Change*. 3: 47–63.
- North D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- North D. C. 1991. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*. 5 (1): 97–112.
- North D. C. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press; см. также: Норт Д. 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- North D. C., Thomas R. P. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson M. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.

- Ostrom E. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. 1951. *The Social System*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Parsons T. 1990. Prolegomena to a Theory of Social Institutions. *American Sociological Review*. 55 (3): 319–333; см. также: Парсонс Т. 2010. Прологомены к теории социальных институтов. В сб.: *Глобализация и социальные институты: социологический подход*. М.: Наука.
- Platteau J.-P. 1994. Behind the Market Stage Where Real Societies Exist. Part II: The Role of Moral Norms. *Journal of Development Studies*. 30 (3): 753–817.
- Schotter A. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Scott W. R. 1998. *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Scott W. R., Meyer J. W. et al. 1994. *Institutional Environments and Organizations*. London: Sage Publications.
- Sugden R. 1986. *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sugden R. 1989. Spontaneous Order. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 85–97.
- Tadelis S. 1999. What's in a Name? Reputation as a Tradeable Asset. *Economic Review*. 89 (3): 548–563.
- Tadelis S. 2002. The Market for Reputations as an Incentive Mechanism. *Journal of Political Economy*. 110 (4): 854–882.
- Thelen K. 1999. Historical Institutionalism in Comparative Politics. *Annual Review of Political Science*. 2 (June): 369–404.
- Ullmann-Margalit E. 1977. *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Weber M. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. Reprint. N.Y.: Free Press.
- Weber M. 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. Glencoe IL.: Free Press.
- Weber M. 1958 (1904–1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. N.Y.: Charles Scribner's Sons; см. также: Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В сб.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс.
- Weingast B. R. 1993. Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secured Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149 (1): 286–311.
- Weingast B. R. 1996. Political Institutions: Rational Choice Perspectives. In: Goodin R. E., Klingeman H.-D. (eds). *A New Handbook of Political Science*. N.Y.: Oxford University Press; 167–190.

- Williamson O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press; см. также: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма*. СПб.: Лениздат.
- Williamson O. 1998. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed. *De Economist*. 146 (1): 23–58.
- Williamson O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 38 (3): 595–613.
- Young H. P. 1993. The Evolution of Conventions. *Econometrica*. 61 (1): 57–84.
- Young H. P. 1998. *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zucker L. G. 1983. Organizations as Institutions. In: Bacharach S. B. (ed.). *Research in the Sociology of Organizations*. Greenwich, CT: JAI; 1–42.
- Zucker L. G. 1991. The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. In: Powell W. W., DiMaggio P. D. (eds). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 83–107.