

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

*Ричард М. Локке*

**ФОРМИРОВАНИЕ ДОВЕРИЯ**

Препринт WP1/2005/07

Серия WP1

Институциональные проблемы  
российской экономики

Москва  
ГУ ВШЭ  
2005

УДК 330.16  
ББК 65.011  
Л 73

Л 73 Локке Р.М. Формирование доверия. Препринт WP1/2005/07. — М.: ГУ ВШЭ, 2005. — 32 с.

В докладе рассматриваются проблемы формирования доверия в обществах с несовершенными институтами. Дается критический анализ существующих в научной литературе социологических и экономических подходов к исследованию института доверия. В эмпирической части работы автор на основе кейс-стади по двум слаборазвитым регионам в Италии и Бразилии обосновывает тезис о том, что отношения доверия, оказывающие значимое позитивное влияние на экономическое развитие, могут возникать даже в несовершенной институциональной среде. Это становится возможным в рамках взаимодействия правительства с отраслевыми ассоциациями, представляющими коллективные интересы бизнеса в регионе. Согласно многим предшествующим исследованиям, такое взаимодействие связано с высокими рисками рентоориентированного поведения. Однако на основе анализа двух выбранных кейсов автор формулирует условия, при которых такое взаимодействие может быть позитивным и дополнительно обеспечивать положительные внешние эффекты.

Публикация данного доклада в серии «Институциональные проблемы российской экономики» объясняется близостью рассмотренных автором кейсов к условиям современной России и возможностью применения в нашей стране решений, предложенных в докладе.

УДК 330.16  
ББК 65.011

Ричард М. Локке  
Массачусетский Технологический Институт

Доклад на ежегодном собрании  
Американской ассоциации политических наук,  
Хилтон-Тауэрс, Сан-Франциско, Калифорния, 1 сентября 2001 г.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте: <http://www.hse.ru/science/preprint>

© Р.М. Локке, 2005  
© Перевод: А. Скрипко  
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2005

## Введение

В последние годы наблюдается всплеск интереса к доверию и к различным факторам, которые ему способствуют (т.е. общественному капиталу, ассоциализму и существованию ключевых институтов). Как говорят исследователи этого вопроса, доверие важно для экономического благосостояния (Фукуяма (Fukuyama) 1995 г.), экономического развития (Хамфри и Шмиц (Humphrey and Schmitz) 1996 г.) и эффективных взаимоотношений внутри фирм и между фирмами (Миллер (Miller) 2001 г., Гиббонс (Gibbons) 2001 г.). Доверие и общественный капитал также считаются ключевыми составляющими рационального управления (Путнэм (Putnam) 1993 г., различные высказывания Брейтвейта (Braithwaite) и Леви (Levi) 1998 г.), хорошей школы (Коулман (Coleman) 1988 г., Шнайдер (Schneider), Теске (Teske) и Маршалл (Marshall) 1997 г.), обеспечения качественного здравоохранения (Кэттелл (Cattell) 2001 г.) и даже для разрешения этнических конфликтов (Варшни (Varshney) 2001 г.). Учитывая как преимущества, которые ассоциируются с доверием, так и его давно признанную нехватку, ключевой вопрос — и для ученых, и для политиков — заключается в том, можно ли сформировать доверие, и, если да, то как? Цель данного доклада — рассмотреть этот вопрос.

В первой части доклада приводится обзор двух основных подходов к изучению доверия, которые сейчас присутствуют в литературе. Далее предложены аргументы относительно того, как можно создать доверие путем последовательного процесса, сочетающего частные интересы и государственную политику. Затем мы проиллюстрируем эти аргументы, проанализировав два случая поведения, подобного доверию, в двух регионах, где доверие, как считается, отсутствует — в южной Италии и на северо-востоке Бразилии<sup>1</sup>. Данный доклад завершается экстраполяцией конкретных примеров на более общие аспекты создания доверия там, где ранее оно не существовало.

## Два взгляда на доверие

Литературу по доверию условно можно разделить на два обширных направления, или течения, каждое из которых ассоциируется с разными

<sup>1</sup> Данный документ посвящен большому исследовательскому проекту изучения доверия и экономического развития в южной Италии, на северо-востоке Бразилии и в Восточной Германии.

ми концепциями того, что такое доверие, и предположениями о том, как (при каких условиях) оно проявляется<sup>2</sup>. Первое течение в литературе имеет социологическую природу. Согласно этой школе мышления, доверие является продуктом долговременной, исторически сложившейся модели ассоциализма, гражданских обязательств и внесемейного взаимодействия. Вследствие исторических особенностей, некоторые общества в большей степени предрасположены к объединению, чем другие. Там, где люди более склонны собираться вместе, объединяться в клубы, создавать футбольные лиги и т.д., там они чаще доверяют друг другу и объединяются для решения общих проблем.

Примером работ этого направления является книга Роберта Путнэма (Robert Putnam, *Making Democracy Work* (1993 г.)), в которой автор делает попытку объяснить различия в гражданских обязательствах и эффективности местного управления между центральной и северной частью Италии и югом Италии различным объемом общественного капитала<sup>3</sup>. По мнению Путнэма, региональные правительства более эффективны и работоспособны в центре и на севере Италии, потому, что они опираются на более цивилизованные традиции этих регионов. На юге региональные правительства действуют нерешительно, так как не могут опираться на подобные исторические традиции ассоциализма, взаимодействия и доверия<sup>4</sup>. Фрэнсис Фукуяма (Francis Fukuyama 1995 г.), развивая исследования Путнэма, утверждает, что раз-

<sup>2</sup> Более полный и очень интересный обзор литературы о доверии содержится у Хардина (Hardin 2001).

<sup>3</sup> Против аргументов Путнэма было высказано множество критических замечаний. См., например, работу Сидни Тэрроу (Sidney Tarrow, «Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical reflection on Robert Putnam's *Making Democracy Work*», *American Political Science Review*, Том 90, N. 2 (Июнь 1996): с. 389–398; и работу Маргарет Леви (Margaret Levi, «Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*», *Politics and Society*, Том. 24, N. 2 (март 1996). Довольно интересно, что проведенное в 1995 г. исследование по ассоциализму в южной Италии выявило, что в некоторых районах юга существовала такая же плотность ассоциаций, как и в наиболее цивилизованных районах итальянского севера. К сожалению, для этих районов нехарактерны хорошее управление или экономическая энергия. См. Карло Тригилия (Carlo Trigilia, ed., *Cultura E Sviluppo*, (Catanzaro: Meridiana Libri, 1995).

<sup>4</sup> Лично мне видится в книге Путнэма намного более оптимистичный рассказ о том, как создать доверие и общественный капитал, на основании глав его книги, в которых описывается развитие и обучение, имеющие место в региональных правительствах Италии. Эти главы книги *Making Democracy Work* хорошо иллюстрируют наиболее активный и последовательный процесс создания доверия среди политиков там, где оно раньше не существовало.

личия в экономическом положении в стране вытекают из различий в культурных привычках создавать доверительные отношения вне семьи. В обществах, где участники экономической деятельности могут доверять лицам, не являющимся членами их семей, и работать с ними, они могут создавать более крупные, более разветвленные и эффективные организации, которые, по мнению Фукуямы, необходимы, чтобы конкурировать в современных, высокотехнологичных и быстрорастущих отраслях промышленности. Это объясняет, почему некоторые общества характеризуются более мелкими, более традиционными и менее эффективными структурами промышленности, а другие имеют более крупную, богатую и технологически интенсивную промышленность<sup>5</sup>.

Второе течение в литературе, посвященной доверию, имеет скорее экономическую природу. В отличие от первой группы исследователей, которые сосредоточились в основном на социологических показателях или исторической традиции, второе направление подчеркивает долгосрочную собственную заинтересованность и расчет затрат и выгод прагматичными участниками рынка в продвижении поведения, подобного доверию. Согласно основным формулировкам данных взглядов, преследующие собственные интересы и практические цели лица считают, что имеет смысл сотрудничать с другими, подобным же образом мыслящими людьми, когда им приходится часто взаимодействовать, когда они располагают полной информацией о прошлом других участников рынка, и когда есть небольшое количество игроков (Axelrod 1984 г.). Роберт Аксельрод использует эти рамки, чтобы описать сотрудничество между врагами в Первой мировой войне (1984: глава 4), а Эрик фон Хиппель (Eric Von Hippel 1987 г.) использует тот же подход для объяснения, почему соперники иногда сотрудничают, делясь коммерческими тайнами и другой информацией, усиливающей конкурента.

Первоначальные послышки Аксельрода много раз развивались и видоизменялись (см. Норт (North 1990 г.) и Хардин (Hardin 2001 г.), где обсуждаются некоторые из них). Гиббонс (Gibbons 2001 г.) добав-

<sup>5</sup> См. также Ла Порты, Лопес-Де-Силанес, Шлейфер и Вишни (La Porta, Lopez-De-Silanes, Schleifer and Vishny, «Trust in Large Organizations», *American Economic Review Proceedings*, 1997 г., где приводятся похожие аргументы. Альтернативная точка зрения на то, почему разные общества имеют разную структуру промышленности и относительной конкурентоспособности больших и небольших фирм, приводится в книге Майкла Пиоре и Чарльза Сейбла (Michael Piore and Charles Sabel, *The Second Industrial Divide*, N.Y.: Basic Books, 1984 г.).

ляет эффект репутации при аргументации того, как рамки повторяющейся игры могут объяснить существование «контрактов, основанных на отношениях» как внутри фирм (между сотрудниками и менеджерами), так и между фирмами (производители и их поставщики) в одной отрасли промышленности. Авнер Грейф (Avner Greif 1998 г.) включает «самоуправляемые политические институты» в набор факторов, влияющих на то, будут ли и при каких условиях будут прагматичные участники рынка сотрудничать, в свой анализ эволюции политических институтов Генуи и модель экономического роста в XII в. Элинон Остром (Elinor Ostrom 1990 г.) использует подобный подход при анализе случаев успешного сотрудничества между лицами, занимающимися созданием предприятий с совместными ресурсами, а Дуглас Норт (Douglas North 1990 г.) подчеркивает ключевую роль институтов (как официальных, так и неофициальных) при смягчении проблем, связанных с основным повторяющимся сценарием игры, и при продвижении к стабильности и предсказуемости, необходимым для экономического роста. Однако, несмотря на эти модификации, основная тема в работах этого направления состоит в том, что сотрудничество и поведение, подобное доверию, — отнюдь не культурный феномен, а рациональная реакция индивидуумов на набор возможностей и сдерживающих факторов в их окружении.

Оба направления в литературе по доверию важны, так как разъясняют важную роль различных факторов в развитии и/или сохранении доверия. Ясно, что существование «выраженной собственной заинтересованности» (Hardin 2001) — это ключ ко многим аспектам нашего поведения. Сильные институты, обеспечивающие выполнение законов, контрактов и защиту прав собственности (North 1990, Glaeser, Johnson and Schleifer 2001, Johnson, McMillan and Woodruff 2000), без сомнения, важны для хорошего функционирования экономики. Весьма убедительным на интуитивном уровне является общество с четко сформулированными целями, характеризующееся множественными и разноплановыми вторичными ассоциациями и сетями информационного обмена, а также взаимным управлением, как экономическим, так и политическим. Однако оба варианта литературы по доверию страдают серьезными концептуальными и эмпирическими проблемами, которые ограничивают их роль в понимании того, как создать доверие, особенно в неблагоприятных условиях. У литературы по доверию есть три основные проблемы. Во-первых, концепция основополагающих факторов, поддерживающих доверие, статична. Во-вторых, мне-

ние о том, как возникает и поддерживается доверие благодаря определенным благоприятным условиям, является механистическим. Наконец, в результате первых двух проблем литература по доверию в основном пессимистична относительно возможностей создания доверия в контексте, когда благоприятных условий и /или предпосылок, считающихся основой доверия, не существует.

Большая часть литературы по доверию статична, так как предполагается, что модели ассоционализма и/или общественного капитала, воспринимаемые как некоторые из предпосылок доверия, зафиксированы во времени и в пространстве. Другими словами, из-за того, что северная Италия была более цивилизованной, чем южная Италия в XII в., она остается таковой и по сей день. Но нам известно по многочисленным историческим фактам, что это не так. Общества с историей гражданских и политических конфликтов, недостаточного развития и эксплуатации со временем и благодаря созданию новых политических коалиций и институтов смогли сформировать поведение, подобное доверию. Именно это произошло в «третьей Италии», согласно книге Путнэма, сердце гражданских обязательств и общественного капитала в 50—60-х гг. и в настоящее время находится на юге Италии<sup>6</sup>. Эти модели ассоционализма и общественного капитала не являются неизменной догмой, но создаются и разрушаются путем политического взаимодействия разных общественных групп.

Большое количество литературы по доверию также слишком механистично, потому что рассматривает предпосылки доверия — институциональные или социологические — как однородные двоичные переменные. Общества, согласно этим источникам, или имеют «правильные институты», или нет. Они обладают либо достаточным социальным капиталом, либо недостаточным. Но мы знаем из нашего собственного опыта, а также благодаря многолетним исследованиям, что это не так. Не все клубы и вторичные ассоциации одинаковы. Есть большая разница в том, говорим ли мы о молодежных нацистских груп-

<sup>6</sup> См. Карло Тригилия (Carlo Trigilia, *Grandi Partiti e Piccole Imprese: Comunisti e democristiani nelle regioni a economia diffusa*, (Болонья: Il Mulino, 1986); Ричард М. Локке (Richard M. Locke, *Remaking the Italian Economy* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1995): глава 4; Сюзанн Бергер (Suzanne Berger) и Ричард Лок, «Il Caso Italiano and Globalization», *Daedalus*, Том 130, N. 3 (лето 2001): с. 85—104; и Витторио Капекки (Vittorio Capocchi, *The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna*, в книге Алехандро Портеца, Мануэля Кастеллса и Лорен Бентон (Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren Benton *The Informal Economy*, (Балтимор: Johns Hopkins Press, 1989).

пировках или о клубах Ротари (Berman, 1997). Как много лет назад показала в своих исследованиях Сюзанн Бергер (1967), в некоторых клубах и ассоциациях люди объединяются так, что это связывает их с другими группами людей и институтами общества, в то время как другие организации объединяют людей так, что они становятся изолированными друг от друга, отличающимися группами общества. Подобным же образом Грановеттер (Granovetter 1973, 1982) показал, какое значение имеет структура связей между группами для количества и качества информации, которой они обмениваются. Таким образом, только учитывать клубы и ассоциации недостаточно. Нам нужно знать что-нибудь об их качествах, что в них происходит, как объединяются их члены и какие связи они устанавливают с другими группами и институтами общества.

То же самое относится к повторяющимся моделям доверия. Хорошая репутация или институциональная поддержка сама по себе не побуждает людей к сотрудничеству, даже когда присутствует заинтересованность в этом. История полна примеров неудач или разрушений, которых можно было бы избежать, если бы их субъекты сотрудничали друг с другом. Попытки внедрить сотрудничество путем конституциональной техники и/или выборочных стимулов тоже часто терпели неудачу. И, напротив, в других обществах, предположительно не имеющих этих ключевых институтов, поведение, подобное доверию, демонстрируется давно. Следовательно, нет ничего автоматического или механического в обладании «правильными» институтами и существовании доверия между участниками экономического процесса.

И, наконец, оба направления литературы по доверию преимущественно пессимистичны. Какова судьба тех мест, где нет ни соответствующих законов/институтов, ни социологических предпосылок для доверия? Обречены ли эти места, которых, как я думаю, в мире большинство, на бедность, недостаточное развитие, коррупцию и неэффективное управление в будущем?

Настоящий доклад предлагает альтернативный, более оптимистичный ответ на этот вопрос. Он доказывает, что доверие можно создать даже в неблагоприятной ситуации путем последовательного процесса, объединяющего в себе заинтересованность в действиях, политику правительства и развитие механизмов самоуправления. Но прежде чем подробно остановиться на доказательствах этого, позвольте мне сначала уточнить определение термина «доверие», которое используется в данном докладе.

## Определение термина «доверие»

Как убедительно показывает Хардин (Hardin 2001), существует множество противоречащих друг другу определений и концепций доверия. По словарю Вебстера, доверие — это «твердая уверенность в честности и надежности другого» (1984: 641). Другими словами, доверие — это личное качество. Одни люди достойны доверия, другие — нет. Диего Гамбетта (Diego Gambetta) предлагает другое определение. По его мнению, «доверять человеку — значит верить, что при возникновении определенной ситуации он не будет действовать во вред нам» (1988: 219). Доверие в этом определении обусловлено ситуацией и/или отношениями, это нечто, развивающееся между двумя или более участниками в конкретном контексте или взаимоотношениях. В целях, которые ставит перед собой данный доклад, посвященный доверию и его влиянию на экономическое развитие, я основываюсь на определении Гамбетты и доказываю, что участники экономического процесса проявляют доверие, когда в условиях нехватки информации и неопределенности (что, по-моему, характерно для большинства экономических ситуаций в мире) они, тем не менее, подвергают себя риску отрицательного поведения со стороны других людей, потому что у них есть основания полагать, что эти другие не воспользуются предоставленной им возможностью.

## Основной аргумент: Доверие можно создать

Основная идея моего доклада состоит в том, что доверие действительно можно создать путем последовательного процесса, который совмещает элементы «выраженной заинтересованности» (Hardin 2001), вмешательства государства и развития механизмов самоуправления и контроля со стороны самих участников процесса (Ostrom and Greif 1997). Как таковой мой довод в пользу того, как можно создать доверие, основывается на сочетании элементов вышеупомянутой литературы. Как и теоретики повторяющейся игры, я тоже верю, что поведение, подобное доверию, проявляющееся в сотрудничестве прагматичных субъектов экономической деятельности, начинается с заинтересованности. Как красиво доказывает Хардин (2001), хотя некоторые люди сотрудничают и/или действуют в доверительной манере из-за симпатии или даже моральных обязательств, подавляющее большинство из нас объединяется изначально потому, что мы считаем, что это в наших интересах.

Однако у этой формы сотрудничества есть пределы. Большинство из нас склонны сотрудничать с людьми, которых мы знаем, или которые похожи на нас, у которых хорошая репутация, основанная на предыдущих поступках. Во многих реальных ситуациях, тем не менее, нет полной информации о других людях, потенциальных партнерах, как нет и уверенности в обстоятельствах нашего взаимодействия. Часто наших потенциальных партнеров много и они не только отличаются от нас, но также отличаются друг от друга (неоднородны). Более того, иногда сотрудничество в небольших группах одинаково мыслящих субъектов может привести к созданию картеля, что принесет пользу членам картеля, но повредит остальным. Учитывая, что данный доклад посвящен доверию и его благоприятным последствиям для экономического развития, я утверждаю, что второй шаг в создании доверия — это активная роль политики правительства.

Коэн и Роджерс (Cohen and Rogers 1992, 1995) утверждали, что вторичные ассоциации с определенными характеристиками (ответственность руководства перед членами группы, открытое членство, способы сотрудничества с другими группами) скорее будут эффективно объединять и представлять интересы, тем самым облегчая эффективное демократическое управление, чем другие группы с качественно отличающимися чертами (иерархические отношения внутри группы, местнические интересы, конфликтная политика). Они также предполагают, что правительство может использовать набор выбранных стимулов, чтобы искусственно формировать группы и ассоциации по этим критериям. В своей книге по промышленному развитию Бразилии, Индии и Кореи Питер Эванс (Peter Evans 1995) продемонстрировал возможности синергии государства и общества в результате сочетания вмешательства государства и частных усилий, направленных на сотрудничество. Основываясь на обеих темах исследования, я утверждаю, что совместные усилия по инициативе заинтересованных участников скорее приведут к созданию более крупных и представительных организаций, которые приносят выгоду не только своим членам, но и более широким слоям общества, в то время как государство вмешивается, чтобы направить это поведение. Как будет показано ниже, государственные ведомства часто способны достичь этой цели путем обеспечения общественной или квазиобщественной пользы, которая принесет прямую выгоду сотрудничающей группе, в обмен на открытость группы и легкость реагирования.

Однако внешнего вмешательства государства недостаточно для гарантии непрерывного действия этих попыток сотрудничества. Хотя политика правительства может иметь решающее значение на раннем этапе развития ассоциации (помогая сформировать ее в обширную, представительную и демократическую организацию), то же самое вмешательство может создать и проблемы для таких коллективных усилий. По мере того как попытки сотрудничества охватывают не только относительно небольшие и однородные группы, но и более крупные и, конечно, более разнородные организации, значительно возрастает вероятность недобросовестного поведения, мошенничества и другого отрицательного поведения отдельных членов. Такое поведение угрожает подорвать все попытки сотрудничества. Здесь я согласен со взглядами Остром (1990), утверждающей, что у правительства нет ноу-хау, не говоря уже о способности вмешиваться и постоянно контролировать поведение отдельных членов. Вместо этого, сами ассоциации должны разработать собственные механизмы самоуправления, чтобы обеспечить поведение своих членов в духе сотрудничества и доверия. Таким образом, третий шаг в процессе построения доверия — это развитие комплекса внутренних механизмов самоуправления и контроля, которые обеспечат стабильность и долговечность попыток сотрудничества.

Я сравниваю этот процесс со строительным проектом, в котором для успешного завершения проекта важен и необходим каждый этап. Заинтересованность участников является фундаментом для всех попыток сотрудничества на основе доверия. Именно это объединяет участников с самого начала и связывает их. Без этого наша структура будет стоять на зыбкой почве и не будет иметь прочных корней в реальности. Вмешательство государства обеспечивает нашей структуре законность и, следовательно, способность существовать внутри, а не за счет окружения. И, наконец, механизмы самоуправления обеспечивают инфраструктуру, которая позволяет нашей структуре функционировать и сохраняться после того, как первоначальные меры исчерпают себя. Чтобы проиллюстрировать этот процесс построения доверия, в следующем разделе мы проведем анализ примеров поведения, подобного доверию, в двух регионах, в которых, согласно распространенному мнению, доверие полностью отсутствует и не существует никаких предпосылок или благоприятных условий для сотрудничества — в южной Италии и на северо-востоке Бразилии.

## Сотрудничество в Кампанье: создание доверия между производителями сыра Моццарелла ди Буфала на юге Италии<sup>7</sup>

Со времени основания итальянского государства 130 лет назад так называемая проблема юга страны всегда стояла очень остро. Юг Италии, или Меццоджорно, где проживает 21 млн. человек, имеет средний уровень безработицы около 22% (средний уровень безработицы по стране составляет около 9%, в центральной и северной части Италии он равен 5—6%) и разницу в доходах на душу населения по сравнению с регионами центральной и северной Италии в 45% (Барка (Barca) 2001 г.). Чтобы решить эти проблемы, итальянское правительство в 1950 г. учредило специальное агентство по управлению регионом Меццоджорно. Созданное по образцу Управления ресурсами бассейна Теннесси (США), это агентство пыталось содействовать экономическому развитию на юге Италии. В период 1950—1992 гг. (когда агентство и его различные модификации были окончательно закрыты) центральным правительством в Риме были выделены миллиарды долларов на развитие инфраструктуры региона, перемещение на юг государственных предприятий и обеспечение фирмам севера Италии различных стимулов для открытия новых заводов на юге. Результаты, однако, были в лучшем случае минимальными (Триджилиа (Trigilia) 1992 г.). Хотя различия в доходах, занятости и качестве социальных услуг между развитым севером и регионом Меццоджорно в 60—70-х гг. вроде бы начали сокращаться, в 80-е гг. пропасть между севером и югом снова увеличилась. Существует мнение, что все попытки правительства содействовать экономическому развитию юга через агентство по управлению не только провалились, но и обострили проблемы юга, создав дополнительные возможности для коррупции и клиентализма (Триджилиа 1992 г.).

<sup>7</sup> Этот раздел основан на исследованиях, проведенных летом 1998 г. Большая часть данных, приведенных в этом разделе, была получена путем опросов местных производителей и представителей «Consorzio di Tutela di Mozzarella di Bufala Campana». Я хотел бы поблагодарить Тито Бьянки (Tito Bianchi), выпускника Факультета урбанистических исследований и планирования МТИ за помощь, оказанную для реализации этой части проекта. Некоторые из полученных сведений были использованы г-ном Бьянки в его собственном докладе «Development Discontinuities: Leaders and Intermediaries in Producers' Associations», неопубликованный доклад, МТИ, ноябрь 1999 г. Я также хотел бы поблагодарить профессора Акилла Флору (Achille Flora) из Неапольского университета за предоставленные сведения о данной отрасли промышленности.

Экономическая отсталость юга Италии и связанные с ней различные социальные проблемы рассматриваются итальянскими и иностранными исследователями как хрестоматийный пример общества с низким уровнем доверия. Эдвард Бэнфилд (Edward Banfield 1958 г.) высказывал мнение, что проблемы итальянского юга вызваны нежеланием, возможно, даже неспособностью южных итальянцев сотрудничать, заниматься совместной деятельностью, что в свою очередь является результатом «аморальной семейственной» этики. Роберт Путнэм (1993 г.) рассматривал итальянский юг как регион, страдающий от недостатка общественного капитала и, следовательно, от плохого управления и низкого качества социальных услуг.

Однако в этом регионе, где доверие полностью отсутствует, в цитадели коррупции, клиентализма, преступности и отсталости, возникли некоторые крайне интересные примеры поведения, подобного доверию. И в результате этих попыток сотрудничества происходит значительное экономическое развитие<sup>8</sup>. Один из примеров — это «Consorzio di Tutela di Mozzarella di Bufala Campana» (далее Консорциум).

Расположенная всего в часе езды от Рима, столицы Италии, Кампанья — это один из восьми регионов, входящих в Меццоджорно, где уровень развития весьма низок. Население Кампаньи составляет около 5,8 млн. человек. В Кампанье расположены некоторые из лучших туристических центров Италии: Помпеи, Капри, Неаполь и Амальфитанское побережье. Эта область также известна организованной преступностью, процветающей коррупцией и клиентализмом (Чабб (Chubb) 1982 г.). Кампанья, имеющая официальный уровень безработицы 25,8% и ВВП на душу населения всего 51% от уровня центра и севера (SVIMEZ 1999), в течение долгого времени являлась одним из самых проблемных регионов Италии.

Консорциум расположен в Казерте, самом сердце этого региона. Вокруг Консорциума возникла активная группа производителей сыра буффало-моццарелла. В плохо развитом и малонаселенном районе (здесь было много малярийных болот) появилось около 200 произво-

<sup>8</sup> Подробнее об этих достижениях см. у Ричарда Локке (Richard Locke, Building Trust in a Rent-Seeking World). Я не утверждаю, что экономическое развитие юга Италии (или где-либо еще) связано только с поведением, подобным доверию. На юге также возникли другие формы экономического развития, основанные на очень разных формах общественного взаимодействия. Об этом говорится в моей рукописи. О последних событиях на юге Италии, см. также Барка (Barca 2001), Бакуло (Vaculo 1996) и Виешти (Viesti 2000).

дителей (различных категорий) с общей численностью персонала около 20 тыс. человек и годовым объемом розничных продаж 500 млн. долл. Такое преобразование доказывает, что даже в неблагоприятных условиях можно создать доверие и получить значительные преимущества для местной экономики.

Производство сыра буффало-моццарелла имеет давнюю историю на юге Италии, особенно в районе Казерты. Буйволов традиционно выращивали на болотистых землях вокруг Неаполя, так как другой скот не мог выжить на плохих местных пастбищах, зараженных болезнью. Сыр буффало-моццарелла продавался в основном на местных рынках Неаполя и его окрестностей и считался наиболее доступным источником белка для населения, которое часто не могло позволить себе мясо. Однако, начиная с 1960-х гг., поголовье буйволов и, соответственно, производство сыра моццарелла, значительно выросло<sup>9</sup>. В 60—70 гг., а затем и в 70—80 гг. количество буйволов в данном районе удвоилось. Производство молока буйволов и, следовательно, производство сыра моццарелла выросли соответственно (табл. 1). Рост производства сыра позволил производителям существенно увеличить объемы продаж этого продукта, в том числе за счет рынков городов центральной и северной Италии (например, Рим, Милан), а также других европейских стран. Из-за особого вкуса этого продукта на него был высокий спрос, и, вследствие ограниченных поставок, производители могли получать значительную прибыль. В этом секторе маржа прибыли составляет примерно 25%. Однако эти высокие прибыли также вызвали проблемы в местной промышленности, так как привлекли внимание крупных агропромышленных конгломератов из северной Италии (например, Пармалат, Локателли), которые хотели войти в этот сектор, а также побуждали некоторых местных производителей увеличивать производ-

<sup>9</sup> Это интересная и во многих отношениях типичная история для юга Италии. Вследствие того, что болотистые земли вокруг Неаполя считались опасными для здоровья людей, агентство по управлению регионом Меццоджорно профинансировало проект по мелиорации этих земель, чтобы затем использовать их как пастбища для скота. Так как для итальянских политиков того времени буйволы символизировали отсталость, они хотели заменить их различными северными европейскими породами скота. Однако, после того, как земли осушили, местные фермеры сохранили на них своих буйволов. Это привело не только к увеличению количества буйволов, но и к увеличению производства молока (с улучшенными пастбищами можно было прокормить большее количество буйволов, и все они давали молоко). Это увеличение производства молока привело к увеличению производства сыра моццарелла, что в свою очередь стимулировало расширение рынка сбыта этого продукта за пределы традиционных для него местных рынков.

ство путем фальсификации продукции (смешивания с менее дорогим и более доступным коровьим молоком). Это, в свою очередь, создавало угрозу подорвать качество и уникальность всей местной промышленности.

**Таблица 1.** *Эволюция сектора производства сыра буффало-моццарелла (приблизительные оценки)*

Год	Число буйволов	Производство молока буйволов (млн. кг)	Производство сыра моццарелла (млн. кг)
1960	27 тыс.	—	—
1970	55 тыс.	—	—
1980	103 тыс.	65,5	—
1990	143 тыс.	102	8,2
1993	151 тыс.		24,2
1996	170 тыс.	150	35,40

*Источник:* Consorzio Mozzarella di Bufala Compagnia DOC.

Чтобы решить эти проблемы, в 1981 г. четыре крупных местных производителя (занимавшиеся как выращиванием буйволов, так и производством сыра) объединилась и сформировали Консорциум. Сегодня в Консорциум входят около 100 фирм (50% всех производителей) различной численности. За последние 20 лет Консорциум стал ключевой организацией в развитии этой отрасли. Он внедряет технологические новшества в разведении буйволов и производстве сыра, устанавливает четкие процессы и стандарты для производства сыра буффало-моццарелла, занимается лоббистской деятельностью в правительстве, чтобы получить региональную торговую марку (DOC) для местной промышленности, организует коллективные маркетинговые и торговые программы, развивает средства контроля, позволяющие гарантировать качество продукции.

Первым достижением лоббистской деятельности Консорциума стал закон 1986 г. Закон требовал, чтобы все производители сыра буффало-моццарелла отдельно упаковывали каждый кусок сыра с указанием названия производителя. До этого сыр моццарелла продавался в упаковке без названия, что значительно затрудняло контроль качества отдельных производителей. Теперь за каждый кусок сыра ответственность возлагалась на конкретного производителя, и усилия по борьбе

с разбавлением молока стали приносить результаты. В 1989 г. Консорциум подал заявку в итальянское правительство на получение Denominazione di Origine Controllata (DOC). Эта маркировка, подобная маркировке многих вин, по сути является торговой маркой, указывающей географическое происхождение продукта, что не позволяет фирмам из других районов использовать такую же этикетку при продаже их продукции (часто похожей). В 1993 г. марка DOC была получена, и Консорциум приобрел право требовать правильного использования DOC, осуществлять необходимый контроль и подавать в суд на тех производителей, которые незаконно использовали эту маркировку. В 1996 г. Консорциум получил такое же признание Европейской комиссии. Буффало-моццарелла — единственный сыр юга Италии, который имеет DOC, а все другие (горгонцолла, пармезан) производятся на севере. Получение DOC стало важнейшим достижением Консорциума, в результате чего внешняя угроза для местной промышленности, которую представляли собой крупные конгломераты с севера (создавая барьер для выхода на рынок), была уменьшена, а Консорциум получил юридические основания для поддержания дисциплины среди отдельных производителей, чьи технологии, нацеленные на увеличение объема производства, могли нанести вред репутации всей отрасли.

Членство в Консорциуме значительно выросло после получения DOC: с 15 в конце 80-х гг. до более 100 в середине 90-х гг. Фактически итальянское правительство настояло, чтобы в ответ на предоставление DOC любой производитель буффало-моццарелла в районе Кампаны мог вступить в Консорциум. Членство является добровольным, взносы различаются в зависимости от уровня участия в Консорциуме (участники, имеющие право голоса, платят больше, чем простые пользователи торговой марки) и размера фирмы-производителя. Члены Консорциума должны соблюдать определенную технологию производства с целью гарантии качества их продукции. Консорциум использует общественное мнение, связывающее DOC с надежным контролем качества, проводя рекламную-торговую кампанию стоимостью в миллионы долларов, чтобы познакомить потенциальных потребителей с торговой маркой и убедить их, что только производителям, входящим в Консорциум, можно доверять, так как они производят «подлинный» сыр моццарелла.

Несмотря на все усилия Консорциума и его контроль над DOC, нехватка молока буйволов и экономические стимулы к подделке продукции по-прежнему существуют. Аналитики отрасли пришли к выводу, что добавление небольшого количества коровьего молока (которое в 3 раза дешевле молока буйволов) в рецептуру может значительно

сократить стоимость производства, лишь незначительно изменяя вкус сыра (Pi Latte 1993). Таким образом, отдельные фирмы могут присоединиться к Консорциуму, использовать его маркировку DOC, а затем подделывать продукцию, чтобы увеличить прибыль, и только наиболее утонченные гурманы заметят разницу. Однако, если бы потребители обнаружили, что продукт, за который они платят повышенную цену, ненастоящий, они бы отказались платить такие деньги. А так как продукт связывается большинством потребителей с его географическим происхождением, все местные производители (как независимые, так и члены организации) пострадают в одинаковой мере.

Этот сценарий воплотился в действительности в начале 90-х гг. В 1987—1993 гг. группы потребителей провели три независимых исследования сыра буффало-моццарелла, производимого местными компаниями. Тесты показали, что от 33 до 60% исследуемых образцов были поддельными (La Pira 1991: 100; Pi Latte 1993: 160). Эти результаты угрожали подорвать всю местную промышленность, так как потребители (как местные, так и другие) начали снижать цену на продукцию. Чтобы изменить ситуацию, Консорциум учредил собственную группу контроля качества, которая периодически проводит внезапные проверки отдельных фирм-производителей с целью контроля химического состава их продукции. Участникам Консорциума, уличенным в фальсификации, грозит штраф в размере 6 тыс. долл. в первый раз, 12 тыс. долл. — во второй раз и исключение из Консорциума, если их поймут на фальсификации продукции в третий раз<sup>10</sup>. В результате такого контроля и связанных с ним санкций количество поддельной продукции среди фирм-участниц значительно сократилось — с 23% в 1993 г. (до того, как Консорциум получил DOC) до 7% в 1997 г. (табл. 2).

Помимо работы по обеспечению выполнения стандартов качества местными производителями, Консорциум также работает со службой развития сельского хозяйства Неапольского университета над способами повышения количества молока буйволов с целью увеличения выпуска продукции. Естественно, буйволы производили потомство (и, следовательно, молоко) в зимний период (когда спрос на сыр моццарелла низкий). Поэтому летом, когда спрос высокий, молока буйволов особенно не хватало и оно было дорогим. Чтобы решить эту проблему, Консорциум совместно со службой развития сельского хозяйства ра-

<sup>10</sup> Интервью с г-ном Винченцо Оливеро (Vincenzo Olivero), директором Консорциума, 27 июля 1998 г.

ботал над внедрением новых технологий среди владельцев буйволов (таких как механическая дойка, которая значительно эффективнее ручной) и регулированием появления потомства буйволов в течение всего года. Обе эти методики, применяемые в настоящее время подавляющим большинством фермеров, привели к увеличению производительности и выпускаемой местными производителями продукции. Таким образом, вместо того, чтобы просто силой заставлять местных производителей придерживаться стандартов качества, Консорциум разными способами помогает им увеличивать производительность (и, следовательно, объем продаж и прибыль). Консорциум также поощряет местных производителей экспериментировать с технологиями пастеризации с целью увеличения срока годности продукции, чтобы расширить возможность экспорта сыра на внешние рынки. Сегодня сыр буйвола-моццарелла, произведенный членами Консорциума, можно найти в Соединенных Штатах, Японии и Латинской Америке. И наконец, Консорциум продолжает организацию коллективных маркетинговых и торговых программ в Италии и за границей. Посетив регион, вы воочию убедитесь в успехе этих разнообразных стратегий. В районе Казерта можно найти производителей, успешно производящих сыр с применением современных технологий, и все они гордятся принадлежностью к Консорциуму и извлекают из нее пользу. Анализ развития и поддержки поведения, подобного доверию, в Кампанье, регионе, характеризующемся низким уровнем гражданской активности, общественного капитала и сотрудничества, дает ключ к пониманию того, как можно создать доверие даже в самых неблагоприятных условиях. Но прежде чем перейти к анализу, мы рассмотрим второй, не менее впечатляющий пример построения доверия на северо-востоке Бразилии.

**Таблица 2.** *Контроль и его эффект для членов Консорциума*

Год	Количество проанализированных образцов	Число положительных (фальсифицированных) результатов, %	Число исключенных из Консорциума
1993	—	23	—
1994	165	15	—
1995	194	10	2
1996	214	11	6
1997	199	7	2

*Источник:* Consorzio Mozzarella di Bufala Compagnia DOC.

## **Продажа манго в Петролина-Жуазейру: создание доверия в северо-восточной части Бразилии<sup>11</sup>**

Девять штатов, расположенных на северо-востоке Бразилии, известны бедностью населения, засухами, низким уровнем развития и высоким уровнем коррупции. На северо-востоке Бразилии, в регионе с населением в 45 млн. человек и площадью, примерно равной размеру Франции, Германии и Испании вместе взятых, проживает примерно 1/3 населения Бразилии<sup>12</sup>. Треть населения живет в нищете, а те счастливы, у кого есть работа в легальном экономическом секторе, зарабатывают примерно 100 долл. в месяц — установленную минимальную зарплату. Как и многие хронически неразвитые регионы мира, девять северо-восточных штатов Бразилии известны клиентализмом и плохой организацией государственных служб. Неграмотность, детская смертность, неравномерные доходы и детская проституция сильно распространены в этом регионе. В 1999 г. на северо-востоке 53 из 1000 детей умирали в возрасте до 1 года, только 32% домов имели питьевую воду и канализацию, а 27% взрослого населения были неграмотными<sup>13</sup>. В 1996 г. треть трудоспособного населения работала более 40 часов в неделю, зарабатывая при этом менее установленного законом прожиточного минимума<sup>14</sup>.

Однако и здесь в последние годы возникли множественные примеры поведения, подобного доверию, и экономического развития<sup>15</sup>. Один из наиболее интересных примеров — ассоциация производителей

<sup>11</sup> Этот раздел основан на исследованиях, проведенных в северо-восточной части Бразилии в 1997—2000 гг. Этим проектом, который финансировал банк Bank of the Northeast, руководили моя коллега профессор Джудит Тендлер (Judith Tendler) (исследования и планирование в городских районах, МТИ) и я. В ходе исследования были проведены сотни обследований на всей территории северо-восточного региона. Анализ проводился по проектам экономического развития в секторах производства обуви, одежды, текстиля, экспорта фруктов и металлообработки. В исследовании участвовали восемь студентов последнего курса МТИ. Раздел, посвященный ассоциации Valexport и району Петролина-Жуазейру, во многом опирается на диссертацию, написанную одним из этих студентов, Октавио Дамиани (Octavio Damiani), на основании исследований, проведенных для данного проекта.

<sup>12</sup> Интересное описание северо-востока вы найдете у Джудит Тендлер (Judith Tendler) в книге «Good Government in the Tropics» (Балтимор, Johns Hopkins University Press, 1997).

<sup>13</sup> IBGE, Social Indicators, and Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil.

<sup>14</sup> IPEA, Brasil em Perspectiva, 1998.

<sup>15</sup> Эти случаи описаны в книге Ричарда Локке Building Trust in a Rent-Seeking World.

лей «Valexport», расположенная в Петролина-Жуазейру<sup>16</sup>. Петролина-Жуазейру — регион площадью более 53 тыс. квадратных километров с населением около 500 тыс. человек, граничащий со штатами Баия и Пернамбуко, в бассейне реки Сан-Франсиску. В 60-х гг. регион Петролина-Жуазейру не отличался от других сельскохозяйственных областей в северо-восточной Бразилии. Его население было бедным, а экономика — отсталой. В ее основе лежал главным образом труд издольщиков, производство скота, хлопка и урожая, выращенные в собственных хозяйствах (большой частью фасоль и кукуруза). Однако к середине 90-х гг. Петролина-Жуазейру превратился в район процветающих ферм, где выращивают многочисленные культуры, экспортируемые на рынки Европы и США. К концу 90-х гг. 90% экспорта манго Бразилии и 30% экспортируемого столового винограда приходилось на долю этого региона.

В регионе существует более 200 средних хозяйств, где работают около 40 тыс. наемных работников. Эти хозяйства выращивают и экспортируют различные сельскохозяйственные культуры<sup>17</sup>. Рабочие в этом районе зарабатывают на 22% больше установленной законом минимальной заработной платы, и в отличие от большинства сельскохозяйственных рабочих на северо-востоке, они официально трудоустроены и поэтому получают также дополнительные льготы (социальную и медицинскую страховку). Две трети рабочих Петролина-Жуазейру имеют разнообразные производственные навыки, в частности, по эксплуатации орошающего оборудования, упаковке фруктов и подрезке деревьев. За свои навыки рабочие получают надбавки к зарплате. Большинство трудящихся организованы в союз сельскохозяйственных рабочих. Интересно, что отношения между работодателями и рабочими в Петролина-Жуазейру хорошие, а фирмы сотрудничают друг с другом в продвижении различных коллективных начинаний.

<sup>16</sup> Более подробно об этой организации и развитии Петролина-Жуазейру см. в работе Октавио Дамиани «Beyond Market Failures: Irrigation, the State, and Non-Traditional Agriculture in the Northeast of Brazil», докторская диссертация, Отдел исследований и планирования городских территорий МТИ, февраль 1999 г.

<sup>17</sup> В дополнение к этому в данном регионе есть немногим более 2 тыс. мелких семейных ферм, которым была предоставлена земля. Интересно, что в районе Петролина-Жуазейру сотрудничают по различным проектам крупные сельскохозяйственные фирмы и семейные фермы. Символические ресурсы вместе с приносимым доходом экспроприируются розничными компаниями, контролирующими доступ к конечному потребителю.

Эволюция данного региона являет собой замечательный пример того, как многочисленные разнородные социальные группы и отдельные лица, иногда с противоположными интересами, объединяются и создают новые институты, что ведет к подъему местной экономики. Дамиани (Damiani 1999) удалось отчетливо продемонстрировать ту важную роль, которую сыграли определенные государственные ведомства в преобразовании Петролина-Жуазейру. Ряд государственных организаций, особенно CODEVASF, федеральное агентство, созданное для содействия экономическому развитию в бассейне реки Сан-Франсиску, применило серию нетрадиционных мер для развития региона. CODEVASF не только содействовала электрификации и орошению большей части региона, но и привлекла туда многих фермеров.

В отличие от многих проектов земельных реформ и освоения земель, когда земля предоставляется местным безземельным крестьянам, CODEVASF решила заселить район не только безземельными крестьянами, но и привлечь успешные средние сельскохозяйственные предприятия с юга Бразилии (традиционного центра сельского хозяйства страны). CODEVASF активно привлекала эти частные предприятия и стимулировала не только их деятельность в Петролина-Жуазейру, но также сотрудничество и обмен информацией с недавними поселенцами. CODEVASF создала конкурсную систему выделения отдельных участков земли и предоставила права на землю и воду тем производителям, которые продемонстрировали свою приверженность развитию района. Подобно тому, что писал Амсден (Amsden 1988) о промышленном прогрессе Кореи, CODEVASF внимательно следила за работой отдельных производителей и дисциплинировала их (отзывая права и отключая воду), если они не выполняли планы по развитию, представленные в их конкурсном предложении.

Впрочем, большая часть достижений в развитии региона — это результат собственных усилий производителей, особенно предпринимаемых через местную ассоциацию «Valexport». «Valexport» возглавила деятельность по координации усилий местных производителей, направленных на модернизацию и диверсификацию продукции, уничтожение фруктовой мухи, установление и выполнение стандартов качества, развитие экспорта на зарубежные рынки. Созданная в 1986 г., частично в ответ на кризис среди местных производителей дынь, ассоциация «Valexport» способствует реализации совместных мероприятий производителями региона. До основания ассоциации «Valexport» не существовало ни одной ассоциации или организации, объединявшей местных производителей.

Поэтому не было или почти не было каких-либо коллективных действий. Для многих местных производителей результаты были плачевными.

Кризис производителей дынь в Петролина-Жуазейру был во многом обусловлен их успешной деятельностью в прошлом. В начале 80-х гг. район Петролина-Жуазейру играл ведущую роль в производстве дынь в Бразилии и был главным экспортером бразильских дынь. Более 10% орошаемых земель района были заняты под производство дынь. Благоприятный климат Петролина-Жуазейру позволял в течение всего года выращивать дыни с высоким содержанием сахара. В начале 80-х гг. казалось, что спрос на дыни Петролина-Жуазейру неограничен. Сколько бы местные фермеры ни производили, они всегда могли продать урожай европейским оптовикам.

Но, как и в случае с производителями сыра буффало-моццарелла, хорошие времена вызвали желание у некоторых местных фермеров заниматься сомнительной практикой. По мере того, как все больше фермеров выращивали дыни и все новые фирмы начинали заниматься экспортом, технология выращивания дынь и контроль качества были поставлены под угрозу. В отличие от давних производителей дынь, у которых имелся многолетний опыт выращивания и экспорта этого продукта, многие из новых предпринимателей имели мало опыта выращивания этой культуры. Новые производители дынь сажали много различных сортов и неправильно использовали удобрения и пестициды. В результате качество местных дынь сильно различалось. Дыни, выращиваемые местными фермерами, все больше различались по сортам, размеру и вкусу. Некоторые из новых производителей и экспортеров не придерживались практики контроля качества и отправляли в Европу гнилые или безвкусные дыни. Но так как дыни, подобно сыру буффало-моццарелла, определялись по месту производства (ни у одного из производителей не было достаточно известной торговой марки), то такие низкокачественные партии продукции наносили вред репутации всех местных производителей. Фактически, по мере того, как партии дынь разного качества продолжали поступать из Петролина-Жуазейру, оптовые торговцы фруктами в Роттердаме стали снижать предлагаемые цены покупки. К 1996 г. цены упали до уровня, который даже не покрывал стоимость экспорта дынь. Это привело к обвалу рынка дынь Петролина-Жуазейру и к волне банкротств среди местных производителей.

Вследствие этого опыта производители Петролина-Жуазейру решили, что в будущем необходимо развивать сотрудничество для экспорта их продукции. В то же время несколько крупных производите-

лей стали выращивать столовый виноград и манго с целью экспорта в США и Европу. Чтобы избежать ошибок прошлого, четыре крупнейших производителя района образовали ассоциацию «Valexport». В течение нескольких месяцев к ней присоединились еще 43 участника. На сегодня членами «Valexport» являются более 200 местных производителей. Хотя первоначальная задача «Valexport» состояла в сборе информации об иностранных рынках, лоббировании федеральных органов с целью получения помощи в экспорте и развитии программы контроля качества всего района, со временем ассоциация стала активно заниматься координацией усилий по борьбе с вредителями, организацией совместных маркетинговых и торговых программ, продвижением и диверсификацией культур, выращиваемых в регионе.

Доказательством важной роли ассоциации «Valexport» в местной промышленности являются различные инициативы, направленные на уничтожение фруктовой мухи в регионе Петролина-Жуазейру. Для того чтобы иностранные производители могли экспортировать фрукты в США, они должны получить разрешение Министерства сельского хозяйства США (USDA). Для этого USDA должен удостовериться, что в районе выращивания нет фруктовой мухи, для чего требуется внедрить сложную и дорогостоящую постоянную программу контроля в районе экспорта. В дополнение к этому USDA настаивает, чтобы иностранные производители манго выполняли обработку плодов горячей водой после сбора, что означает замачивание каждого фрукта в горячей воде (46—47°C) около 90 минут. Наконец, инспекторы США (один для каждой экспортирующей фирмы) должны лично следить за обработкой фруктов после сбора и их упаковкой, и подтвердить, что продукция экспортирующей фирмы соответствует всем требованиям контроля качества.

Этот процесс, конечно, требует значительных временных и финансовых затрат. Только оборудование для обработки горячей водой стоит 150 тыс. долл., а устройства для упаковки и хранения продукции обычно стоят более 500 тыс. долл. Кроме того, каждая экспортирующая фирма должна выплатить зарплату и оплатить другие расходы инспектору USDA за инспекцию урожая. Однако самое главное заключается в том, что борьба с вредителями должна носить всеобщий характер для местных производителей. Как бы ни боролись большинство фермеров с фруктовой мухой на своей земле, если один из соседей утратит бдительность, пострадает весь район. Учитывая высокую стоимость процесса борьбы с вредителями, легко представить, что некоторые фермеры, испытывающие нехватку средств, склонны сократить расходы и игнорировать стандарты, где только это возможно.

С целью помочь попыткам местных фермеров уничтожить фруктовую муху в районе Петролина-Жуазейру ассоциация «Valexport» организовала серию семинаров по борьбе с вредителями для местных производителей. Она также добилась от государственных ведомств помощи во внедрении программы уничтожения фруктовой мухи, прежде всего путем участия в затратах на оборудование и оплату работников для этой программы. Это, в свою очередь, позволило ассоциации «Valexport» предоставить эти услуги своим членам. Так, несмотря на то, что большинство местных производителей не могли позволить себе затраты на процесс уничтожения фруктовой мухи, посредством организации совместных действий ассоциация смогла охватить всех фермеров программой борьбы с вредителями. Эти совместные усилия дали свои результаты. К 1997 г. 14 местных производителей уже экспортировали манго в США.

Дополнительно к координирующей роли в программе по уничтожению фруктовой мухи ассоциация «Valexport» возобновила экспорт из региона, пригласив специалистов для консультирования местных фермеров и оплачивая их поездки (или их представителей) на торговые ярмарки за рубежом. Это также сыграло значительную роль в развитии местной промышленности по выращиванию столового винограда и в организации национальной ассоциации производителей столового винограда. Ассоциация «Valexport» даже разработала единую торговую марку для бразильского столового винограда.

На протяжении всего этого процесса правительство Бразилии через CODEVASF предоставляла значительную поддержку ассоциации «Valexport». CODEVASF не только предоставила ассоциации помещение для офиса и выплачивала зарплату ее сотрудникам в первые годы, но также помогла написать устав ассоциации. Как уже упоминалось выше, CODEVASF частично взяла на себя расходы по дорогостоящей программе уничтожения фруктовой мухи, предоставив ассоциации «Valexport» оборудование и направив ряд агрономов работать с местными производителями, чтобы обеспечить соответствие их продукции стандартам и процедурам USDA. Взамен CODEVASF настояла, чтобы ассоциация «Valexport» принимала всех местных производителей, желающих вступить в ассоциацию, независимо от их масштабов. Фактически из общего числа членов ассоциации (201) 134 — это мелкие фермеры (бывшие безземельные крестьяне) и 67 — крупные, более развитые сельскохозяйственные фирмы. В регионе, где, как считается, плохо развито гражданское общество и отсутствует ассоцианизм, успех ассоциации «Valexport» впечатляет.

## Не только сыр и фрукты: заключительные размышления о создании доверия

В данном докладе утверждается, что доверие можно создать даже в такой ситуации, когда для этого отсутствуют предпосылки и условия. Эту точку зрения мы проиллюстрировали с помощью двух примеров совместных действий производителей на юге Италии и на северо-востоке Бразилии. Хотя оба примера, рассмотренные в докладе, относятся к пищевой промышленности/сельскому хозяйству, другие мои исследования также включают подобные примеры сотрудничества среди производителей обуви, одежды, драгоценностей и в машиностроительной промышленности. Короче говоря, наблюдаемые результаты не относятся лишь к двум вышеупомянутым секторам.

Общим для всех этих примеров является прогресс, достигнутый благодаря формированию доверия. Хотя начальные проблемы, которые стояли перед экспортерами фруктов в Петролина-Жуазейру и перед производителями сыра в Кампанье, отличались друг от друга, основная причина их экономического неблагополучия была одна и та же: отсутствие сотрудничества подрывает конкурентоспособность, возможно, даже жизнеспособность местной промышленности. В результате производители объединились, чтобы защитить **собственные интересы**. И в обоих случаях инициативу взяла на себя небольшая группа крупных производителей, а именно те, кто мог потерять больше всех, если бы ситуация не выправилась. В Казерте четыре крупных производителя, занятых выращиванием буйволов (производством молока) и производством сыра, объединились и основали Консорциум, чтобы защититься от двойной угрозы со стороны крупных фирм извне, проникающих в местную промышленность, и местных фирм, подделывающих продукцию. В районе Петролина-Жуазейру также четыре крупнейших производителя объединились, чтобы учредить ассоциацию «Valexport» с целью избежать прошлых ошибок, приведших к резкому сокращению отрасли по производству дынь.

Однако в обоих случаях эти ассоциации производителей быстро стали более представительными организациями. В результате давления **правительства** и Консорциум, и ассоциация «Valexport» открыли двери для всех местных производителей, занятых в тех же секторах. Таким образом, обе ассоциации скоро объединили участников с разными масштабами деятельности, а иногда и с разными интересами. Государственные ведомства вступили в контакт с этими ассоциация-

ми производителей. Правительство, предоставив льготы — DOC в случае сыра буффало-моццарелла в южной Италии и большая финансовая и техническая поддержка программы по уничтожению фруктовой мухи в Петролина-Жуазейру — настояло, чтобы эти ассоциации стали открытыми и действительно представительными органами. Во многом это имеет смысл, учитывая, что демократические правительства должны поддерживать не несколько избранных членов общества, но всех граждан. Однако имеются и многочисленные примеры именно такого рода выборочной поддержки для представителей промышленности со стороны правительств во всем мире (см. Эванс 1995). Таким образом, я не утверждаю, что правительства всегда и везде способствуют тому, чтобы ассоциации стали более представительными и массовыми, я только хочу сказать, что государственная политика **может** играть положительную роль в построении доверия, участвуя именно в обменах такого типа.

Наконец, оба примера доказывают важность механизмов самоуправления в поддержке и сохранении попыток сотрудничества местных производителей. Усилия ассоциации «Valexport» в области контроля были необходимы для успеха программы уничтожения фруктовой мухи. Без этих мер, как и без предоставления ассоциацией услуг всем своим участникам, борьба с вредителями в регионе Петролина-Жуазейру была бы невозможна. Периодические проверки и санкции против участников Консорциума также были необходимы для борьбы с фальсификацией продукции. Если бы фальсификация продолжалась, уникальность и, следовательно, конкурентные преимущества всей отрасли были бы наверняка подорваны. Короче говоря, все три элемента — собственный интерес, политика правительства и институты самоуправления — играли существенную роль в формировании доверия между производителями в Кампанье и Петролина-Жуазейру.

Если доверие можно было создать на юге Италии и северо-востоке Бразилии, в двух регионах, где, по общепринятому мнению, нет почти никаких социальных и институциональных предпосылок для его формирования, тогда, конечно, есть надежда для других участников рынка в других регионах мира. Я надеюсь, что данный доклад поможет нам отойти от предвзятых мнений относительно ограниченных обстоятельств, при которых может существовать доверие, и задуматься о том, как можно развивать поведение, подобное доверию, в самых разных социально-экономических и политических условиях.

## Библиография

- Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Baculo, Liliana. 1997. «Segni di industrializzazione leggera nel Mezzogiorno». *Stato e Mercato*, December: 377—418.
- Banfield, Edward. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: Free Press.
- Barca, Fabrizio. 2001. «New Trends and the Policy Shift in the Italian Mezzogiorno». *Daedalus*, Spring: 93—113.
- Bates, Robert, Avner Greif, Margaret Levi, Jean-Laurent Rosenthal and Barry Weingast. 1998. *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press.
- Berger, Suzanne. 1972. *Peasants against Politics: Rural Organization in Brittany 1911—1967*. Cambridge: Harvard University Press.
- Berman, Sheri. 1997. «Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic». *World Politics*, April: 401—429.
- Bianchi, Tito. 1999. «Development Discontinuities: Leaders and Intermediaries in Producer's Associations». Unpublished.
- Braithewaite, Valerie and Margaret Levi, eds. 1998. *Trust and Governance*. New York: Russell Sage Foundation.
- Brandi, Antonio. 1994. «The Role of the Consortium for the Protection of Cheese 'Mozzarella di Bufala Campana'». Presented at the International Symposium on Buffalo Products, Salerno, Italy: December 1—4.
- Capecchi, Vittorio. 1989. «The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna». In Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren Benton, eds., *The Informal Economy*, Baltimore: Johns Hopkins Press.

Cattell, Vicky. 2001. «Poor People, Poor Places, and Poor Health: The Mediating Role of Social Networks and Social Capital». *Social Science and Medicine* 52: 1501—1516.

Chubb, Judith. 1982. *Patronage, Power, and Poverty in Southern Italy: A Tale of Two Cities*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cohen, Joshua and Joel Rogers. 1992. «Secondary Associations and Democratic Governance». *Politics and Society*, December: 393—472.

Coleman, James. 1998. «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology* 94: S95—S120.

Cook, Karen, ed. 2001. *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.

Damiani, Octavio. 1999. *Beyond Market Failures: Irrigation, the State, and Non-traditional Agriculture in Northeast Brazil*. Doctoral Dissertation, MIT.

Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.

Gambetta, Diego. 1998. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.

Gibbons, Robert. 2001. «Trust in Social Structures: Hobbes and Coase Meet Repeated Games». In Karen Cook, ed., *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.

Glaeser, Edward, Simon Johnson, and Andrei Shleifer. 2001. «Coase Versus the Coasians». *The Quarterly Journal of Economics*, 116: 853—899.

Granovetter, Mark. 1973. «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, 78: 1360—1380.

Greif, Avner. 1998. «Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa». In Robert Bates, Avner Greif, Margaret Levi, Jean-Laurent Rosenthal and Barry Weingast, eds., *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press.

Hardin, Russell. 2001. «Conceptions and Explanations of Trust». In Karen Cook, ed., *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.

Humphrey, John and Hubert Schmitz. 1996. *Trust and Economic Development*, Discussion Paper 355. Brighton, UK: Institute of Development Studies.

Johnson, Simon, John McMillan, and Christopher Woodruff. 2000. «Courts and Relational Contracts». Unpublished.

LaPira, Roberto. 1991. «Ecotest: Mozzarella di Bufala». *La Nuova Ecologia*, August.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-De-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1997. «Trust in Large Organizations». In *AEA Papers and Proceedings*, May: 333—338.

Il Latte. 1993. «Attualita: Largo alla Bufala!»

Levi, Margaret. «Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*». *Politics & Society*, March: 45—55.

Locke, Richard. 1995. *Remaking the Italian Economy*. Ithaca: Cornell University Press.

Miller, Gary. 2001. «Why Is Trust Necessary Organizations? The Moral Hazard of Profit Maximization». In Karen Cook, ed., *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.

North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons*. Cambridge: Cambridge University Press.

Piore, Michael and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.

Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Schneider, Mark, Paul Teske, Melissa Marschall, Michael Mintrom, and Christine Roch. 1997. «Institutional Arrangements and the Creation of Social Capital: The Effects of Public School Choice.» *American Political Science Review*, March: 82—93.

SVIMEZ. 1999. Rapporto 1998 Sull'Economia dell Mezzogiorno. Bologna: Il Mulino.

Tarrow, Sidney. 1996. «Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work». American Political Science Review, June: 389—397.

Tendler, Judith. 1997. Good Government in the Tropics. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Triglia, Carlo, ed. 1995. Cultura e Sviluppo. Rome: Meridiana Libri.

Varshney, Ashutosh. 2001. «Ethnic Conflict and Civil Society». World Politics, April: 362—398.

Viesti, Gianfranco, ed. 2000. Mezzogiorno dei Distretti. Rome: Meridiana Libri.

von Hippel, Eric. 1987. «Cooperation Between Rivals: Informal Know-How Trading». Research Policy 16, no. 6, December: 291—302.

## Оглавление

Введение .....	3
Два взгляда на доверие .....	3
Определение термина «доверие» .....	9
Основной аргумент: Доверие можно создать .....	9
Сотрудничество в Кампанье: создание доверия между производителями сыра Моццарелла ди Буфала на юге Италии .....	12
Продажа манго в Петролина-Жуазейру: создание доверия в северо-восточной части Бразилии .....	19
Не только сыр и фрукты: заключительные размышления о создании доверия .....	25
Библиография .....	27

*Препринт WP1/2005/07*  
*Серия WP1*  
*Институциональные проблемы российской экономики*

Редактор серии *А.А. Яковлев*

Ричард М. Локке

**Формирование доверия**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *А.В. Заиченко*  
Технический редактор *Н.Е. Пузанова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г. продлена до 14 октября 2003 г.  
Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать трафаретная.  
Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 1,74. Усл. печ. л. 1,62. Заказ № . Изд. № 494

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Тел.: (095) 134-16-41; 134-08-77  
Факс: (095) 134-08-31  
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3