

文化传统与制度变迁

—热那亚和马格里布的历史比较制度分析

韩毅

(辽宁大学经济学院教授, 辽宁大学比较经济体制研究中心, 辽宁 沈阳 110036)

摘要: 本文以格瑞夫关于文化传统与制度变迁关系问题的研究为基础, 运用了博弈论与历史经验的归纳性分析相结合的研究方法, 以中世纪晚期的热那亚和马格里布为典型案例, 对不同文化传统对经济制度、政治体制和社会结构变迁所产生的影响, 进行了深入具体的历史比较制度分析, 并进一步对东西方国家长期制度变迁出现轨迹分叉的根源, 提出了全新的说明与阐释。研究表明, 到中世纪的欧洲“商业革命”时期, 热那亚和马格里布已经分别形成了个人主义和集体主义的文化传统, 而这两种不同的文化传统对两个社会经济、政治制度的选择和社会经济发展产生了深刻而持久的影响, 并在很大程度上决定了它们的长期制度变迁轨迹和社会经济发展道路。

关键词: 文化传统; 个人(集体)主义社会; 制度变迁; 轨迹分叉

文献标识码: A

为什么东西方国家的经济发展会走上完全不同的道路? 或者说, 为什么东西方国家的长期制度变迁会出现轨迹分叉? 这个被诺思视为制度经济史学核心问题的问题¹, 一直吸引着众多经济史学家和相关的研究者对其进行苦苦的探索。然而, 由于缺少一个适用的理论框架和分析工具, 这个问题长期没能得到很好的研究与解决。90年代初以来, 以美国斯坦福大学的艾夫纳·格瑞夫教授为代表的一些西方制度经济史学家, 运用了博弈论和历史经验的归纳性分析方法, 从文化传统与制度变迁的关系入手, 对导致不同国家和地区长期制度变迁出现轨迹分叉的根源进行了深入细致的历史比较制度分析, 进而对这一问题提出了全新的说明与阐释。

1 问题的提出

格瑞夫是以11-14世纪欧洲“商业革命”时期的意大利城邦热那亚和地处北非地中海沿岸的马格里布为典型案例, 展开历史的比较制度分析的。之所以选择这两个地区为典型, 是因为它们在中世纪晚期虽然同样经历了商业革命的经济繁荣, 但在后来的经济与社会的长期发展中却走上了完全不同的道路: 以热那亚为代表的意大利实现了贸易和经济的长期增长, 成为西方世界兴起的发源地; 而以马格里布为代表的穆斯林世界却从此进入了经济的长期衰落。格瑞夫十分敏锐地注意到了这个问题本身所具有的特殊重要意义。他指出: “对西方世界与穆斯林世界制度发展的比较分析, 可能会揭示出导致这两个社会出现截然不同的制度轨迹的诸多因素, 并且揭示出制度路径依赖的根源。”²

那么, 为什么热那亚和马格里布的社会经济发展会走上完全不同的道路? 或者说, 是什么因素导致了这两个社会的长期制度变迁出现了不同的轨迹呢? 在对热那亚和马格里布的政治、经济社会进行了全方位的比较研究, 并得出两者在技术状况、经济发展水平以及所面临的客观历史环境等方面均无大的差异的结论后, 格瑞夫把研究的焦点转向了这两个社会在文化方面所表现出来的巨大差异性上。

经过缜密的历史考察后，格瑞夫发现，当马格里布人和热那亚人于 11 世纪开始在地中海地区进行贸易活动时，他们已经处于不同的社会历史发展的进程之中，而且形成了完全不同的文化遗产。马格里布人完全接受了穆斯林社会的基本价值观。这种价值观认为，社会中的每个人都是同一个 **umma** 的成员，彼此之间有责任也有义务互相帮助并互相监督。**umma** 这一术语，通常被译作“国家”，但却源自 **umm** 一词，为“母亲”之意。每个 **umma** 的成员都担负着一项基本的社会职责：既要自己行善也要保证其他成员不施恶。此外，虽然马格里布人几经波折，多次迁徙，但在他们中间始终保持着广泛而通畅的社会信息传递网络，而这构成了维系一个集体主义社会所必需的社会纽带。与此相反，这一时期的基督教却将个人而不是社会集团置于其宗教的中心位置。在热那亚人中间广泛流行着“新社会并不是基于家族，而是基于个人”的思想。实际上，热那亚人在 1099 年之前建立的有关契约，都是个人之间的契约，而不是家族或其他社会集团之间的契约。此外，在 12 世纪末期大规模的人口变动中，由于缺乏通畅的社会信息传递网络，使热那亚人彼此缺乏必要的沟通 and 了解，从而加速了热那亚个人主义社会的形成。

3

历史证据表明，在马格里布人之中存在信息方面的高投资和集体主义的文化传统，而在热那亚人中存在着信息方面的低投资和个人主义的文化传统。马格里布人热衷于对信息的投资。通过给别人寄送包含最新可用商业信息和闲谈的信件，其中包括了其他马格里布人的代理关系中的任何信息，每个马格里布人都与许多其他商人保持着密切的信息交流。重要商务活动都是公开处理的，证人的姓名被广泛地公布。⁴ 由于马格里布商人群体的规模较小，信息的传递可能更为便捷。例如，在 175 份文件中，提及了 330 个不同的名字。⁵ 尽管并不是每一个马格里布商人都熟悉所有其他人，但通过共同的熟人、范围广阔的通讯网络、共同的宗教和共同的语言（犹太阿拉伯语），是很容易结识马格里布人的。而热那亚人似乎对信息分享抱有相反的态度。著名的意大利历史学家洛佩兹注意到了，热那亚人彼此间都极力隐瞒信息。他指出，“个人主义的、寡言的、内敛的热那亚人”并不“喋喋不休地”谈论他们的生意，甚至“唯恐丧失其商业秘密”。⁶ 这些都表明，在热那亚人中间缺少集体主义的观念和信息的交流。

显然，社会历史的发展进程，使热那亚和马格里布分别形成了个人主义和集体主义的文化传统。那么，这两种截然不同的文化遗产是否以及如何影响了这两个社会的长期制度变迁呢？格瑞夫从经济、政治和社会的不同方面，对这一问题展开了全面深入的比较研究。

2 文化传统与制度选择

11-12 世纪时，马格里布和热那亚的经济都是以远程的海外贸易为基础的，他们在当时面临着相似的自然和历史环境，采用着类似的航海技术，贩运着类似的货物。但是，在面对直接影响海外贸易的不同制度安排时，不同的文化传统却使他们作出了完全不同的选择。

理论上的分析和客观的史实都表明，在远程的特别是跨国、跨地区的海外贸易中，贸易代理商扮演着不可替代的重要角色。从效率角度讲，雇佣代理商经销货物比贸易商自己经销货物具有明显的优越性。雇佣代理商可以减少旅途风险，节省旅行时间和成本，而且可以在不同地区的不同贸易中心从事多样化的商品销售。然而，雇佣代理商从事经营必须解决代理商的“承诺问题”。由于代理商可以在完全脱离贸易商监督的情况下控制后者的资本（包括以货币、商品和贵重的包装材料形式存在的各种资产），他就有可能采取机会主义行为，如欺骗、偷盗、挪用贸易商的货物等等。因此，要想让贸易商放心地雇佣代理商，委托其经销货物，代理商就必须事先承诺，在事后（即在他得到贸易商的资金或货物后）对贸易商保持诚实。也就是说，在整个代理经销活动中，他必须保证始

终尊重贸易商的财产权。只有这样，贸易商才会雇佣代理商，海外贸易的委托—代理关系才能够建立起来。显然，这需要相应的制度安排来予以支持和保障。

在中世纪末期的海外贸易代理关系中，在委托人和代理人之间存在着严重的信息不对称，同时，进行跨地区、跨国家的海外诉讼存在着各种各样的障碍，而且成本极高，国家与法律根本无法强制代理商兑现承诺去尊重贸易商的财产权。在这种缺少国家和法律强制力的状况下，如何约束代理商行为、解决其承诺问题，实际上也就是现代契约理论所研究的“不完全合约”的自我实施问题。

现代契约理论认为，要使不完全契约能够得到自我实施，关键是使交易者的违约成本高于违约收益。而在违约收益不变的情况下，就要想办法提高违约成本。本·克莱因(Benjamin Klein)提出的办法是建立一种私人的惩罚机制(相对于国家法律的惩罚机制而言)，这种私人的惩罚既可以通过终止交易关系给违约者带来未来收益的损失，也可以使违约者的市场声誉贬值而导致其未来交易的成本增加。⁷从海外贸易代理关系说，就是必须建立起对违约骗人的代理商实施制裁和惩罚的制度和机制。比如，一旦发现代理商有欺诈行为，贸易商就将其解雇并从此决不再雇佣他，等等。在这种惩罚制度和机制下，不诚实的代理商可以通过欺诈来获得短期收益，但他将蒙受长期的损失；而诚实的代理商则可以获得稳定的长期收益。如果代理商知道长期收益不少于短期收益，因而不能够通过欺诈来提高其生命期效用水平的话，那么代理商就会为保持一个诚实的信誉而尊重贸易商的财产权。

以上述的信誉机制为基础，可以产生出两种制约海外贸易代理关系的制度：一种是以“个人主义”惩罚机制为基础的第三方实施制度(second-party enforcement institutions)，另一种是以“集体主义”的惩罚机制为基础的第三方实施制度(third-party enforcement institutions)。前者是指当欺骗行为发生时，只有被骗的贸易商才会解雇并从此不再雇佣那个骗人的代理商，而社区中的其他贸易商并不参与这种惩罚，也就是说他们照旧雇佣这些代理商，而不管他以前是否有过欺骗行为。而后者正相反，如果某个代理商欺骗了一个社区中的任何一个贸易商的话，不仅这个被骗贸易商会惩罚那个骗人的代理商，就连同一社区的所有贸易商今后都将不再雇佣他。这意味着，一旦某个代理商实施了欺骗行为，他将永久地失去在本社区从事代理活动的机会。显然，这是两种截然不同的制度。它们分别以不同的文化传统为背景。具体说，以个人惩罚为基础的第三方实施制度，是以个人主义文化传统为背景。而以集体惩罚为基础的第三方实施制度，则以集体主义的文化传统为依托。

历史的实际情况与理论上的分析完全一致：热那亚人的个人主义文化传统，使他们选择了以“个人主义”惩罚机制为基础的第三方实施制度，而马格里布人的集体主义文化传统则使他们选择了以“集体主义”的惩罚机制为基础的第三方实施制度。

格瑞夫考察了11世纪活动在地中海地区的马格里布商人中间支配代理关系的制度。他指出，支配马格里布商人中间代理关系的制度，就是以自我实施的集体主义惩罚为基础的。它是一种由贸易商集体对所雇佣的代理商共同实行集体主义惩罚可以称之为“联盟”(coalition)的制度。这种联盟具有如下基本特征：第一，该联盟是以自我实施的集体主义惩罚机制和信息共享为基础建立起来的；第二，该联盟对外是封闭的。即联盟的成员仅在联盟内部建立代理关系，而不会去雇佣(或受雇于)联盟以外的代理商，即使在有利可图的情况下也是如此。第三，联盟内部的代理关系相当灵活。贸易商可以和不同的代理商打交道；既可以长期雇佣，也可短期合作；贸易商彼此之间也相互雇佣，兼做代理商；在联盟内并不存在界线分明的贸易商阶层和代理商阶层。第四，联盟成员的后代可以继承他父亲在联盟中的成员身份，并在长辈年老时供养他们。同时，家族成员在道德上要彼此负责。

显然，在自我实施的集体主义惩罚机制下，联盟成员之间的代理关系实际上是受到一种“隐含契约”的约束。它要求代理关系只能在具有特殊“标识”身份（如联盟成员等）的贸易商和代理商中间建立。而且，尽管没有明确的法律条文和正式规定，参加联盟的所有贸易商都同意而且自觉地遵守如下的隐含约定：不再雇佣曾经有过欺骗行为的代理商。这种隐含契约改善了简单的信誉机制。由于它降低了一个骗子重新受雇的可能性，因此，在不改变其它条件的情况下，它降低了贸易商为了保持代理商诚实所必须对其支付的最优工资水平。另外，这种隐含契约也使得代理商能够超越当前代理关系的利益得失而重视长期效应。代理商知道，对某个贸易商实施欺骗行为将损害他与所有贸易商之间的关系，因此，为了保证他整个生命期的效用水平，他必须以诚实来对待任何一个雇佣他的贸易商。

对历史的考察证明了马格里布联盟的存在、运行和作用。在马格里布的历史资料中，可以找到很多反映集体主义的惩罚的事例。例如，在 11 世纪的头十年里，一个来自突尼斯的商人萨姆洪·本·达乌德（Samhun ben Da'ud），给他的生意合伙人约瑟夫·本·奥卡（Joseph ben Awkal）写了一封长信。在这封信中，明显可以看出，约瑟夫与萨姆洪未来的生意是以前他的经历和历史记录为条件的。然而，一种意外的情况发生了，萨姆洪没能及时把款项汇给约瑟夫，而约瑟夫相信萨姆洪是故意所为。于是，这件事通过社会信息网络迅速地传播开来，以至于在萨姆洪对这件事作出反应之前，“充斥谴责之语的信件就已寄达每一个人手中”。这些信件的内容使得萨姆洪抱怨道：“我诚实的声誉被损害了。”⁸

然而，在热那亚的历史记载中，找不到对违约的代理商实施集体惩罚的证据。

3 文化传统与海外贸易的扩张模式

文化传统会直接影响一个社会对外界环境变化所做出的反应，并进一步影响其相应的选择与决策。例如，在中世纪晚期，随着地中海地区各种军事、政治环境的变化，马格里布和热那亚这两个社会都得到了海外贸易进一步扩展的机会。从结果上看，两个社会都将其贸易范围从西班牙扩展到了君士坦丁堡。然而，他们所选择的扩张模式却是完全不同的：马格里布人以一种仅限社区（或种族）内部的“封闭”的方式来扩张海外贸易，而热那亚人却以一种无社区（种族）限制的“开放”的方式进行海外贸易的扩张。

马格里布的贸易商仅通过雇佣马格里布代理商来扩展其贸易。他们让代理商从北非迁移至其他商业中心，并且数代马格里布人的后裔一直与其他马格里布人的后裔相合作。例如，在该世纪中叶福斯塔特一位最重要的马格里布商人的信件中，提到了 97 个不同的商人，但只有 2 个不是马格里布人。这种封闭的扩张模式不能从宗教信仰上得到解释，因为他们也不与其他犹太商人建立代理关系，即使这样做是明显有利可图也仍然如此。⁹而热那亚人除了在他们自己人中间建立代理关系外，并不排斥同非热那亚人合作。他们的契据簿表明了热那亚人中盛行着代理关系，同时也反映了热那亚人与非热那亚人之间的代理关系的建立。例如，在热那亚人乔凡尼·斯克里巴的契据簿中，从 1155 年到 1164 年间，通过代理商发往国外的货物总量中至少有 18.3% 是通过非热那亚人来发运或输送的。¹⁰

不同的扩张模式对海外贸易以及经济发展的影响是不同的。从经济效率上讲，建立经济间的代理关系（即无种族限制而在其他贸易中心雇佣当地人为代理商）可能比经济内的代理关系（即把代理关系仅限于种族或社区成员内）更为有效，因为它能增强了商业的灵活性，减少迁移带来的成本，而且本地的代理商更为熟知当地的各种情况。然而，在决定是否建立经济间的代理关系时，贸易商关注的是获利性而非效率。而效率与获利性之间的关系是深受文化传统影响的，这些文化传统在可能形成经济间代理关系之前就

已经定型了。集体主义的文化传统与第三方实施制度相联系，使有效的代理关系与有利的代理关系之间存在障碍，在这样一个“封闭的”社会中，有效的经济间代理关系不能得以建立。当个人主义的文化传统盛行时，情况就不同了。在有效的代理关系与有利的代理关系之间不存在什么障碍，这样就会出现一个“开放的”社会，在这个社会中，经济间代理关系得以建立。

那么，能否从理论上为上述事实提供一个合理的解释呢？格瑞夫是运用博弈论方法分析解释这个问题的。¹¹ 首先假设有关代理商过去行为的信息是一种共识，并且假设两个分别盛行着个人主义和集体主义文化传统的经济会联合在一起，在该联合经济中，参与者可以识别其以前经济的成员，而且经济间代理关系是可能存在的。那么，文化传统在联合经济中是如何影响雇佣代理商的模式呢？

可以明显地看出，当持有特定文化传统的参与人参加新的博弈时，他们所持有的文化传统便构成了制度博弈的动态调整过程的一个重要的初始条件。例如，如果他来自于一个集体主义经济的社会，他将预期每个贸易商都会从自己的社会中雇佣代理商，也会预期同一社会中的贸易商会报复曾对他们中的一员实施欺诈的代理商。然而，在随后的动态博弈中，将会出现新的情况：即，仅仅根据以前的文化传统并不能确定，一个贸易商对来自同一社会的代理商在经济间代理关系中所采取的行动会作出何种反应。也就是说，变化前的文化传统不足以给博弈参与者提供出一个最佳的反应策略。而若要找到最佳反应策略，一个贸易商必须对来自另一个社会的贸易商对经济间代理关系所作出的反应形成预期。显然，来自代理商经济社会中的贸易商们对经济间代理关系所作出的反应可能是多种方式的，但有两种反应方式可能占据主导地位。对于任何代理商在经济间代理关系中的行为，与代理商同属一个社会的贸易商既可以把他看作是曾经欺骗他们中某人的骗子，也可以把他看作是不曾欺骗他们中某人的诚实代理商。例如，在集体主义社会中，贸易商们既可以把一个在经济间代理关系中进行欺诈的代理商看作是受到集体主义报复的骗子，也可能忽略代理商的欺诈行为。由于变化前的文化传统并不能说明实际上的选择会是哪一种，因此，可以假定，在经济间代理关系中，这两种反应的任何概率分布都是可能的。利用变化前的文化传统和作为初始条件的这种概率分布，使我们能够考察贸易商们的最佳反应（假定除了文化传统外，变化前的社会之间不存在任何其它方面的差别）。

作为其文化传统的函数，贸易商们的最佳反应策略是什么？如果假定从经济间代理关系中不能获得效率利得，就很容易进行相关的分析。可以明显地看出，当两个集体主义经济之间的经济间代理关系变得可能时，一个在经济内代理关系中行骗的商人可能再受雇于另一个经济中的贸易商。这样，初始的文化传统限制了经济内代理关系中的集体主义惩罚。但如果对集体主义惩罚是否也制约经济间代理关系存在怀疑时（即仅是两种可能的反应中的一种概率分布），那么经济间代理关系中的最优工资就会高于经济内代理关系中的最优工资，因为经济间代理关系中的集体主义惩罚的不确定性降低了对在这种关系中实施欺诈的代理商实施惩罚的可能性。这提高了为保持代理商诚实而必须支付给他的工资。也就是说，对欺诈进行惩罚的严肃性的下降，一定会为对诚实的报酬的增加所抵消。这样，由于贸易商们建立经济间代理关系的成本高于建立经济内代理关系的成本，所以只有后者会建立起来，“封闭的”扩张模式成为最终的结果。进一步说，如果经济间代理关系是有效率的，那只有当效率利得足够高时，贸易商们才会建立起这种关系。

当两个个人主义经济之间可能存在经济间代理关系时，前述分析就不能成立了。尽管可能存在着类似的不确定性，但经济间与经济内的最优工资是相同的。个人主义文化传统使得这种不确定性与最优工资的决定无关。因此，从经济间代理关系中获得的任何效率利得（不一定足够高），都将刺激贸易商们建立这种关系。¹²

上述讨论表明，文化传统通过参与人的预期影响了热那亚和马格里布对不同的海外代理关系扩张模式的选择，从而进一步影响了它们的海外贸易和经济增长。

4 文化传统与制度创新和组织发展

文化与社会政治经济结构的不同组合，会对制度创新与组织发展提供不同的激励，特别是不同的文化传统会使制度变迁和组织演变走上完全不同的道路。因为，制度创新与组织变迁的一个必要条件，是那些能够发起这种创新和变迁的人或集团形成他（们）能够从中获利的预期，而这些预期依赖于他们固有的文化传统。历史记录表明，在一系列与现代市场经济体制密切相关的制度创新和组织变迁方面，马格里布人和热那亚人表现出了极为明显的差异性，这种差异性同样可以用两个社会的不同的文化传统来加以说明。

现代提货单制度的发展历史鲜明地反映出了这种影响。人们所知道的欧洲最早的提货单和通知信是从 14 世纪 90 年代开始出现的。这种制度将提货单的早期形式与所谓的通知单结合在一起。前者是从商船的书记员那里得到的关于贸易商存放在船上的货物的收据。贸易商把这一收据寄给他的海外代理商，在商船抵达目的地后，由商船的书记员将通知信寄送给货物的收件人，然后由代理商以书记员的亲笔签字为凭证领取货物。提货单与通知信制度解决了货物向国外运输中出现的组织问题。史实表明，提货单制度的产生与发展与热那亚人的贸易有着密切的关系，而马格里布商人虽然已经知道了这种东西，却几乎从来不使用它。

那么，为什么热那亚人发展了提货单制度，而马格里布人却放弃了它？马格里布人拒绝使用提货单，是因为他们通过非正式的集体主义惩罚机制已经解决了相关的组织问题。马格里布人将他们的货物委托给在船上旅行的其他马格里布人，由他们代为转交这些货物。在集体主义惩罚机制的约束下，这些货物会安全地到达目的地。例如，在 11 世纪早期，在埃弗雷姆（Ephraim）写给居住在福斯塔特（老开罗）的杰出商人埃本·奥卡尔（Ibn 'Awkal）的一封信中，伊斯梅尔（Isma'il，埃弗雷姆的父亲）提到了在 4 条不同的商船上所委托的人的名字，并强调“（他们会）仔细地看管 70 捆货物和一艘（装载货物的）三桅船，直到将其安全地运到雅库勃（Ya'qub）的儿子卡哈拉弗（Khalaf）手中”。¹³ 这样，集体主义文化传统和相应的惩罚机制，能够很好地解决海外货物运输中的问题，当然就不存在进行制度创新的动力和必要性了。而具有个人主义文化传统的热那亚却缺乏类似的非正式惩罚机制，热那亚商人不能指望其他商人来保护其货物。这样，他们只好通过使用提货单、通知单以及建立相应的法律责任，来解决与海运货物相联系的组织问题。

与提货单相似的制度创新还有保险制度。史实表明，是意大利人在中世纪晚期发明了保险制度，而类似的制度创新并没出现在马格里布。其原因在于：具有集体主义文化传统的马格里布人持有社会内部成员间应当相互帮助的价值观念，互帮互助成为一种流行的社会风尚和被推崇的行为。历史资料显示，马格里布商人之间经常以贷款、免除债务和信用扩展的形式帮助破产者。这种非正式的互助方式极大地降低了建立社会保障制度的必要性。而意大利人的个人主义文化传统使得他们之间很难发生类似的互助行为，这一时期的历史记录也没有类似的记载。于是，在缺乏社会内部成员间互相帮助的价值观念和相应的社会实施机制的情况下，保险制度作为社会内部相互援助的替代品而被意大利人发明出来的。

此外，通过与代理关系相联系的各种组织的发展历程，也可以反映出文化传统的影响。前面所讨论的在信誉机制下保持代理商诚实所需要的工资，是随着代理商保持诚实情况下代理关系仍被终止（强制终止）的概率而下降的。即一个特定的代理商与贸易商

之间未来越有可能保持代理关系，贸易商支付给其代理商的报酬就可能越少。这种下降的数量是文化传统的函数。因为从降低这种终止的概率中所获取的利得，依赖于骗子（过去曾实施欺诈的代理商）和诚实的代理商被重新雇佣的概率。骗子被重新雇佣的可能性越低，诚实的代理商被重新雇佣的概率就越高，因而从改变强制终止的概率中获得的利得就越低。此外，当失业的诚实代理商被重新雇佣的概率为 1 时，从改变强制终止的概率中获取的利得就是 0。

集体主义文化传统和由此导致的集体主义惩罚，提高了诚实的代理商被重新雇佣的概率，而且可能将其提高至 1，可能将骗子被重新雇佣的概率降至 0。因此，在集体主义的文化传统和封闭的社会结构的条件下，贸易商没有动力去降低强制终止的概率。与此相反，在个人主义文化传统和由此导致的开放的社会结构中，贸易商存在着实施组织创新以降低强制终止概率的激励和动力。

马格里布和热那亚的家族关系与商业组织的演进历史表明，只有后者引入了一种可以改变强制终止的概率的组织。当马格里布和热那亚贸易商在地中海开始贸易时，对两个团体来说都有如下情况，即商人的儿子在其父亲仍健在的时候就开始独立经营。父亲通常会帮助儿子，直到他可以独立经营。在父亲去世之后，其不动产由其继承人平分，而其生意则散伙了。然而，这种家族关系和商业组织，在后来的发展中产生了本质的区别。在 13 世纪，热那亚商人采用了家族企业的形式，其最初的本质是具有无限连带责任的永久合伙制。在一个所有者的条件下，这种组织保证了家族财产不被分割。商人的儿子在达到适当年龄后，进入其家族的企业。而马格里布商人在从事贸易活动相当长的时间后，仍没有建立类似的组织。

在莱恩 (Lane, 1944) 对威尼斯的家族企业进行了研究之后，经济史学家普遍认为，建立家族企业是为了克服代理问题，因为在家族内部，血缘关系可以保证诚实。这一论断确实抓住了事实的某些方面，但它并不能对问题提供一个完整的解释：为什么马格里布商人没有建立类似的组织？此外，对一些重要家族企业的内部结构所进行的考察也表明，家族成员之间并不必然会建立代理关系。例如，1335 年时，中世纪后期意大利最大的公司—皮鲁兹公司在海外有 15 名“分店经理”，但其中只有 3 人是皮鲁兹家族成员。1402 年，麦迪斯公司的海外雇员中没有一个是麦迪斯家族成员。

事实上，导致意大利与马格里布企业组织发展出现差异的源泉，只能从文化传统的不同中得到说明。在马格里布人的集体主义文化传统和集体主义惩罚机制下，贸易商不会通过引入一种可以降低强制终止概率的组织来获得利益。也就是说，对马格里布商人来说，并不存在他从事企业组织创新的激励——“潜在利润”，这使得马格里布的企业组织创新失去了动力来源。然而，在意大利商人中，个人主义文化传统激励贸易商们尽量提高他们雇佣代理商的安全性。家族企业的产生反映了这种愿望。在意大利的家族企业中，许多商人合并其资本，组成一个具有无限生命期和较低破产可能性的组织，这种组织取代了单个贸易商在他与代理商之间关系中的位置。

家族企业作为代代理关系中单个贸易商位置的组织，它的引入是一种“组织的宏观发明”。而这一组织上的宏观发明又可以引致一系列的组织创新的“微观发明”。例如，家族企业开始向非家族成员出售受托凭证或股份。一旦股份可以交易，就会对相应的市场制度产生需要。于是，“股票市场”也随之发展起来。此外，所有权与控制权开始分离，这种分离要求有相应的制度安排来解决有关的契约问题，也引起了信息传递技术与会计制度的进一步改进。

5 文化传统与政治、法律制度

文化传统同样深刻地影响了马格里布和热那亚的政治体制和法律制度的变迁。

史实表明,个人主义的热那亚人建立了一个相对强大而有效的政府。如前所述,1096年热那亚人建立了“公社”,并在政治上实行“执政官”的领导体制。由4-8名执政官在政治和军事上对热那亚实施领导,这些执政官由公社的全体男性成员投票选举产生。在经过了1164-1194年的政治动荡和内战之后,热那亚人进一步强化了政治体制。他们于1194年建立了一种短期雇佣非热那亚人执政的雇佣执政官制度。这种政治体制的职责之一,就是为产权的安全和法律体系的运行提供保障。

另外,在12世纪,热那亚人已不再使用古代握手签约的习俗,而是建立起一套广泛的法律体系来监督和保障契约的履行。支配热那亚商人代理关系的习惯契约法被编撰成法典予以公布实施。同时,还建立了永久的法庭来裁决经济纠纷。法庭可以强制代理商的家族成员为其非法行为(如盗用贸易商的资本)负责,并要求代理商必须返回热那亚结清帐目。如果代理商不能提供详细帐目,法庭将强制他向贸易商支付一个固定的最低数额的利润百分比。对来自不同地区或不同政治集团的代理商与贸易商之间的代理关系,这种法律体系也显示出了它的重要作用。当国外的代理商缺席的时候,可以迫使其同胞为损害承担责任,贸易商就可以借此要求归还其资本。¹⁴

而集体主义的马格里布却被一个军事上强大但行政上衰弱的政府所控制。而商人及中产阶级对于这个政府没有什么影响力。正如戈尔坦(Goitein, 1973)所注意到的,“在(穆斯林或其他)商人的世界与政府的世界之间几乎没有什么联系”。这些商人,和穆斯林地中海地区“中产阶级”中的其他成员一样,被社会中的一些军事精英所统治。这些军事精英并没有建立起一套行之有效的官僚制度。其结果,一方面,这样的政府比较尊重其臣民的产权,另一方面,它对经济关系也很少能提供有效的政治约束力。尽管如此,由于马格里布人的集体主义惩罚机制,交易和代理关系仍能顺利地运行。

另外,尽管马格里布建立了一套犹太公社的法庭系统,但马格里布商人仍习惯于非正式地签署契约,使用或采纳一种非正式的行为规范,并且试图非正式地解决争议。

以上的比较分析表明,在中世纪晚期的热那亚和马格里布社会中间,其政治体制和法律制度的基本性质存在着巨大的差异性。那么,这一差异的出现,是否与他们各自的文化传统有必然和直接的关系呢?答案似乎是肯定的。

简单地说,在一个热那亚这种的“个人主义”社会中,由于缺乏经济上能够自我实施的集体主义惩罚机制和传递通畅的信息网络,非正式的经济强制水平相对较低。为了提供必要的强制力,以促进交换、支持集体主义行为和减轻搭便车问题,以国家权威为基础的法律体系就是必需的。或者说,在一个如热那亚那样的个人主义社会中,必须有一个政治权威组织,以其行政与法律的强制力为制约代理关系的私人秩序和制度提供保障和补充,才能使之有效地运行和发挥作用。

在历史的实际情况中,应当考虑到代理商是可以使用盗用资本来进行投资的。因为任何一个代理商都具备一个长途贸易商所需要的知识和能力,代理商在盗取资本之后的任何时期,都可以使用盗用资本来自己从事贸易。因此,要阻止代理商的欺诈行为,就要满足一个额外的激励性条件:代理商保持诚实一定会比欺诈并利用盗用资本而成为一个贸易商生活得更好。

在一个为集体主义惩罚所约束的社会,当某个代理商进行欺诈时,可能意味着他所支配的资本数量会提高,但是,集体主义惩罚机制会降低其全部资本的预期收益,因为

贸易商将不会再雇佣受到集体主义惩罚的代理商。因此，在集体主义社会中，即使在缺乏国家权威和法律体系的情况下，一个诚实的代理商也会比进行欺诈并利用盗用资本而成为一个贸易商的代理商生活得更好。

然而，在一个代理商不会受到集体主义惩罚的个人主义社会中，情况并非如此。盗用货物的代理商虽然不会再次为被骗的贸易商所雇佣，但他自己可以利用盗取的货物成为一个贸易商。这种可能性的存在，大大地提高了为保持代理商诚实而必需支付给他的工资水平。而这样高的工资水平，会诱使所有的商人都宁愿作代理商而不愿作贸易商，因此，代理关系将难以确立。换句话说，在这样一个工资下，不会出现代理关系的均衡。所以，要在一个个人主义社会中建立代理关系，就需要一个外部机制，如由国家支持的法律体系，以限制代理商盗用贸易商资本的可能。

显然，集体主义社会和个人主义社会对政治法律体制会产生不同的“需求”：一个个人主义的社会，要求政府具有超经济的强制力和相应的行政法律结构，以便在必要的时候对违约者实施法律强制力的惩罚，例如，没收他们的财产并把他们投入监狱。而在一个集体主义的社会中，有效的集体主义惩罚机制完全能够对潜在的违约者形成强有力的约束，并对现实的违约者实施有效的惩罚，当然也就不再需要国家和法律的强制力的支持和补充了。

6 结论

通过上面的理论分析和史实描述，我们可以得出以下基本结论：

在中世纪晚期的商业革命中，热那亚和马格里布的社会历史进程已经使它们形成了迥异的文化传统。具体说，热那亚形成了以个人主义文化为核心的社会结构，而马格里布则发展成为一个典型的具有集体主义文化特征的社会。而对中世纪晚期热那亚和马格里布经济、政治与社会的历史比较制度分析，“揭示了一个社会内部经济、文化、社会特征之间关系的复杂性。例如，支配热那亚和马格里布人代理关系的不同的制度，在很大程度上归结于他们不同的社会和文化特征，而这些特征又反过来进一步强化了其经济制度。在马格里布人中间，集体主义的文化信仰和与此相联系的经济上的自我实施的集体惩罚，导致了一种水平式的社会结构（即商人一身兼商人和代理人二职），社会的封闭，和集体的社会信息通讯网。在热那亚人中间，个人主义的文化信仰，则导致了具有一种垂直并融合的社会结构以及相对比较低水平的信息联络的个人主义的社会。”¹⁵这两种不同的文化传统对两个社会经济、政治制度的选择和社会经济发展产生了深刻而持久的影响，在很大程度上决定了它们的长期制度变迁轨迹和社会经济发展道路。

历史事实清楚地表明，在中世纪晚期诸多事关未来经济长期增长的制度安排上，热那亚和马格里布人都作出了截然不同的选择。例如，在面对海外贸易代理关系中的代理商“承诺问题”时，热那亚和马格里布商人选择了不同的制度安排：热那亚商人实行了以个人主义惩罚机制为基础的“第三方实施制度”，而马格里布人却选择了以集体主义的惩罚机制为基础的“第三方实施制度”。在海外贸易扩张的过程中，热那亚商人采取了无社区限制的“开放”的方式扩大海外贸易代理关系，而马格里布商人则采取了仅限社区内的“封闭”的方式来扩大海外贸易代理关系。随着海外贸易的扩大和经济的繁荣，热那亚逐渐孕育并建立了许多与现代市场经济体制相配套的制度安排，如提货单制度，保险制度，具有无限连带责任和永久合伙制性质的家族企业形式，等等，而马格里布虽然也经历了相似的经济贸易繁荣，却并没有建立起类似的制度。在经济贸易发展的过程中，热那亚建立了一整套比较完善的法律体系来规范经济行为，人们也习惯于通过法庭来解决争议和纠纷，而马格里布的政府和法律却很少能对经济行为提供有效的约束，商人们也习惯于非正式地签署契约和解决争端。这些完全不同的制度选择和制度安排表明，在

中世纪晚期的商业革命中，热那亚逐渐地建立起了一套足以支持经济长期增长的市场制度、相应的法律体系和保障体制，而马格里布却没有建立类似的制度安排。这便是导致两个社会经济的长期发展走上不同道路的深层次原因之所在。

对热那亚和马格里布的历史比较制度分析具有重要的现实意义。格瑞夫发现，马格里布人的制度结构与当代发展中国家的制度结构十分相似，而热那亚人的社会组织与当代西方发达国家的社会组织非常接近。这表明，文化传统与制度变迁的路径依赖在这些社会的经济发展中发挥了重要作用。从历史上看，中世纪基督教的个人主义社会或许已播下“西方世界兴起”的种子，而集体主义的文化传统可能是发展中国家长期落后的根源。¹⁶

参考文献

- [1] GREIF AVNER. Reputation and coalitions in the medieval trade: evidence on the Maghribi traders[J]. *Journal of Economic History*. 1989, Vol. XLIX, No. 4(Dec.).
- [2] GREIF AVNER. Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders[J]. *Journal of Economic History*. 1993(a), 49(4)(December), 857-82.
- [3] GREIF AVNER. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Trades' coalition[J]. *American Economic Review*, 1993(b), 83(3) (June), 525-48.
- [4] GREIF AVNER. Trading Institution and Commercial Revolution in Medieval Europe[A]. Abel Aganbegyan, Oleg Bogomolov, Micheal Kaser. *Economics in a changing world* (Vol.1) [C]. London: Macmillan, 1994(a), 115-25.
- [5] GREIF AVNER. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies[J]. *Journal of Political Economy*, 1994(b), 102(5) (October), 912-50.
- [6] GREIF AVNER. On the Interrelations and Economic Implications of Economic, Social, Political, and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies[A]. Drobak. *The Frontiers of the New Institutional Economic*. New York, 1997(a).
- [7] GREIF AVNER. Microtheory and Resent Developments in the Study of Institutions Through Economic History[A]. David M. Kerps , Kenneth F. Wallis. *Advances in Economic Theory*(vol. 11)[C]. Cambridge: Cambridge University Press, 1997(b).
- [8] GREIF AVNER. Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa[R]. Stanford University Press, 1997(c).
- [9] GREIF AVNER. Economic History and Game Theory: A Survey[R]. Stanford University, 1997(d).
- [10] Lopez.R.S. European Merchants in the Medieval Indies: The Evidence of Commercial Documents[J]. *Journal of Economic History*, 1943, 3(2), 164-184.
- [11] L. 沃因, H.韦坎德. 契约经济学[M]. 北京:经济科学出版社, 1999.
- [12] 托马斯·诺思. 西方世界的兴起[M]. 华夏出版社, 1999.
- [13] 托马斯·诺思. 经济史中的结构与变迁[M]. 上海:三联, 1994.
- [14] 托马斯·诺思. 制度、制度变迁与经济绩效[M]. 上海:三联, 1994.

[15] 布罗代尔. 15 至 18 世纪的物质文明、经济和资本主义(1-3 卷)[M].上海: 三联书店, 1992-1993.

[16] 卡洛·M.奇波拉. 欧洲经济史(1-6 卷)[M]. 北京:商务印书馆, 1988.

[17] 宋则行,樊亢. 世界经济史(上、中、下卷)[M]. 北京:经济科学出版社, 1998.

Cultural Tradition and Institutional Changes:The Historical and Comparative Institutional Analysis for Genoa and Maghribi Traders

Han Yi

(Center for Research of Comparative Economic System, Liaoning University, Shenyang 110036
China)

Abstract: Based on A.Greif's study of the relation between cultural tradition and institutional changes, this paper, utilizing game theory and historical evidences, discussed the different cultural tradition of Genoa and Maghribi traders in late Middle Ages and its effects on the selection of economic institution, political system and social structural changes, and gave a new explanation for the source of the ramifications in the institution changes of the East and the West. The research result shows, up to the Commercial Revolution in Europe, there had been "individualist" and "collectivist" cultural tradition in Genoa and Maghribi traders, and this two different cultural traditions had produced deep and lasting influences for the selection of economic institutions, political system and economic development, and decided their a long institutional changes locus and economic development road greatly.

Key Words: cultural tradition; "individualist" and "collectivist" cultural tradition; institutional changes

基金项目: 教育部重点研究基地“辽宁大学比较经济体制研究中心”2001-2002 年度项目(CBS0201)。

作者简介: 韩毅(1958-), 男, 辽宁大学经济管理学院, 辽宁大学比较经济体制研究中心教授, 博士。
研究方向: 制度经济学、外国经济史、经济史学理论与方法。

¹ 参见诺思(1994), 第 124 页。

² Greif(1997a),p.58.

³ Greif(1997a), p.64.

⁴ Greif(1989).

⁵ Greif(1997a), p.64.

⁶ Lopez(1943),p.168.

⁷ L.沃因、H.韦坎德(1999), 第 192-195 页。

⁸ Greif(1989).

⁹ Greif(1997a),p.67.

¹⁰ Greif(1997a),p.68.

¹¹ 详尽的模型请参阅 Greif(1994a).

¹² Greif(1994a).

¹³ Greif(1997a),p.81.

-
- ¹⁴ Greif(1997a),p.76.
¹⁵ Greif(1997b),p.104.
¹⁶ Greif(1997a),pp.88-89.