

Turud, kommunikatsioon ja võrgustikud. Katsed mõtestada informatsioonikulude rolli ajaloos

Hannes Vinnal

Tartu Ülikool, humanitaarteaduste ja kunstide valdkond,
ajaloo ja arheoloogia instituut, Ülikooli 18, 50090 Tartu, Eesti;
hannes.vinnal@ut.ee

Kokkuvõte. Artikkel käsitleb seda, kuidas majandusajaloo uuenemisse on viimastel kümnenditel panustanud turgude arengu, kommunikatsiooni ja võrgustike uuringud. Artiklis pakutakse välja, et eri uurimissuundi ühendavaks lüliks on nn uuest institutsiooniökonomikast pärit informatsioonikulude kontseptsioon. Informatsioonikulude ajalooline muutumine võimaldab näha seaduspärasusi selles, kuidas üksikisiku ühiskondlik funktsioon, näiteks kaubanduslik vahendus kaupmehe puhul, on sõltuvuses aja- ja kohaspetsiifilisest infomaastikust. Üle selle kontseptuaalse silla saab majandusajalugu uuesti kontakti astuda ajalookirjutuse n-ö pehmemate suundadega – sotsiaal- ja kultuuriajalooaga.

Märksõnad: kaubandusajalugu; võrgustikud; majandusteooria; majandusajalugu; uus institutsiooniökonomika; informatsioonikulud; turgude integratsioon

SISSEJUHATUS

Turgu abstraktses tähenduses, st mitte otseselt kauplemiskohaga seotud tähenduses, on defineeritud kui vabatahtlikku, spontaanset, korduvat ja mõlemapoolselt kasulikku varade vahetust kokkulepitud hinna alusel.¹ Sellise määratluse juured on valgustusajastus. Oma teoses „Urimus riikide rikkuse iseloomust ja põhjustest”, mis ilmus 1776. aastal ja saavutas kiiresti suure kõlapinna, kutsus Adam Smith üles mõtlema turu, tööjaotuse ja ühiskondliku kasu seoste peale.² Smith kirjeldas lihtsat küttide-korilaste ühiskonda, et näitlikustada isemajandava, st turuta süsteemi puudujääke. Ta väitis, et olukorras, kus kõik vajaminev toodetakse perekonna või hõimu piires, jäävad kasutamata nii tööjaotusest kui ka mastaabisäästust tulenevad eelised. See tähelepanek tugines eeldusel, et üksikisikute, ühiskondade ja piirkondade eeldused on erinevad – kõik ei ole võrdselt head kõigil tegevusaladel, kõik piirkonnad ei sobi kogu vajamineva tootmiseks ühtmoodi jne. Teistega vahetusse astudes on kõigil osapooltel võimalik kasu lõigata, kuna inimesed, majapidamised, kogukonnad, linnad või terved maad ja rahvad saavad spetsialiseeruda valdkondadele, kus nende suhteline eelis avaldub kõige paremini. See omakorda võimaldab pühendada valitud tegevusalal rohkem aega teadmiste ja vilumuste omandamiseks, mistõttu kogu tootmisprotsess muutub veelgi professionaalsemaks ja tõhusamaks.

Sellest arenguloogikast lähtuvalt oli Smithi ja paljude hilisemate turumajanduse eestkõnelejate silmis lihtsast „juhuslikust” vahetusest rahvusvaheliseks kaubanduseks arenenud turg see „nähtamatu käsi”, mis juhib inimkonda helgema tuleviku poole. Vaatamata vastuhältele turumajanduse kõige teravamate kriitikute ringist on tänapäevalgi majandusajaloolased üldjoontes seisukohal, et toimiv turg on tõend nii edasijõudnud jõukusest kui ka edasise kasvu eeldus.³ Enamik majandusajaloolasi on ühel meelel, et enne tööstuslikku pööret oli majanduse arengumootoriks just nn smithilik kasv (*Smithian growth*), mille all mõistetakse turgude lõimumise tõttu toimuvat tööjaotuse arengut.⁴ Kuid

1 E. Kerridge. Early Modern English Markets. – The Market in History.

Ed. by B. L. Anderson, A. J. H. Latham. Routledge, London, 1986, 121.

2 A. Smith. Urimus riikide rikkuse iseloomust ja põhjustest, I kd. Tlk M. Trummal. Ilmamaa, Tartu, 2005, 79–100.

3 R. J. van der Spek, B. van Leeuwen, J. L. van Zanden. An Introduction: Markets from Ancient Babylonia to the Modern World. – A History of Market Performance: From Ancient Babylonia to the Modern world. Ed. by R. J. van der Spek, B. van Leeuwen, J. L. van Zanden. Routledge, London, New York, 2015, 1.

4 J. de Vries. Economic Growth Before and After the Industrial Revolution: A Modest Proposal – Early Modern Capitalism. Economic and Social Change in Europe, 1400–1800. Ed. by M. Prak. London, New York, Routledge, 2001, 175–191.

küsimuses, millised on turu ja ühiskondliku arengu seosed täpsemalt, peetakse tänapäeval majandusajaloo kui distsipliini kõige tulisemaid debatte.⁵

Seejuures torkab silma tähenduslik erinevus selles, kuidas turu ja ühiskonna seoseid on käsitlenud sotsiaalteadused (sh sotsioloogia ja majandusteadus) ning kuidas seda on käsitlenud ajalooteadus. Sotsiaalteadustes on sageli turgu kirjeldatud kui nähtust, mida iseloomustab sotsiaalsete sidemete nõrkus või puudumine. Turusuhted on olnud need, mis sotsiaalset lõimet murendavad. Seevastu ajalookirjutuses, eriti selle kesk- ja varauusaja uurimise harudes, on nähtud turgu enamasti kui sidujat, lõimijat. Seda traditsiooni esindavad Euroopa eri paigus ja traditsioonides nii mõjukas Hansa Liidu uurimine kui ka Fuggerite, Felipe II ja Medicite ajastu käsitlused. Vahest kõige mõjukamalt just Fernand Braudeli haaravates käsitlustes Vahemere maade ajaloost on turg olnud see, mis seob inimesed kokku, levitab ideid, ületab vahemaid, võidab aja.⁶ Kõigi nende uurimissuundade peategelaseks peab ta õhtumaa kaupmehi, keda on kujutatud peaaegu et heroiliselt; neis on nähtud dünaamilist ühiskonnakihti, omamoodi muutuste agenti, kelle kompetents seisnes füüsilise ja kultuurilise distantsi ületamises, toetudes vere-, usu- ja keele-sidemetel põhinevatele võrgustikele.

Siinset artiklit tuleks mõista kui katset korrastada teoreetilisi aluseid, millele lääneliku turumajanduse ja õhtumaa kaupmehe kui selle väidetava sünnitaja ja kandja ajalooteaduslik uurimine viimastel kümnenditel on toetunud. Historiograafilised näited pärinevad peamiselt meie endi tuttavast ümbrusest – Põhja- ja Läänemere ruumi ajaloouringutest. Mõttelõng liigub turult kui abstraktselt mudelilt läbi juba ise ajalooks saanud substantivistide ja formalistide vaidluse nn uue institutsiooni-ökonomikani ning transaktsioonikulude ja turu piiride probleemi juurde. Seal omakorda joonistub välja usalduse ja informeerituse olulisus. Lõpuks jõuab mõttekäik välja kommunikatsiooni ja vahenduse igikestvate probleemideni. See võimaldab vaadata, kuidas on üksikisiku ühiskondlikud funktsioonid, näiteks kaubanduslik vahendus, sõltuvuses ajaloolistest informatsioonikuludest.

5 Vt H. Vinnal. Turusidemed: Kaubandus, kommunikatsioon ja lõimimine Lääne- ja Põhjamere regioonis, c. 1730–1830. (Dissertationes Historiae Universitatis Tartuenssis, 47). Tartu Ülikooli Kirjastus, Tartu, 2019, 11–12.

6 Näiteks: F. Braudel. The Wheels of Commerce, Vol. 2: Civilization and Capitalism. Book Club Associates, London, [1979] 1983.

TURG KUI MUUTUJA

Kui asetame Smithi teedrajaval eeskujul turu sotsiaalmajanduslike protsesside keskmesse, tekib küsimus, kas turg ise on midagi *primum movens*'i taolist, mis ise liikumatuks jäädes on kogu ülejäänud liikumise põhjus. Või on ta ka ise muutumises? See järgi küsimine juhatab debati juurde, mida on kutsutud substantivistide ja formalistide vastasseisuks. Kui nn formalistid, toetudes klassikalisele majandusteooriale, seadsid kasumit maksimeeriva ja ratsionaalselt käituva *homo oeconomicus*'e ajastuüleseks nähtuseks, siis nn substantivistid väitsid, et mineviku majandussüsteeme ei saa uurida nüüdisaegsest majandusteooriast lähtudes.

Substantivistliku suuna olulisim autor Karl Polanyi tõdes 1944. aastal ilmunud teoses „The Great Transformation”, et turud on valitsenud ressursijaotust vaid väga väiksel ajalõigul inimkonna ajaloost – peaaesjalikult vaid 19. sajandi läänemaailmas.⁷ Enne seda ja kasvava tähtsusega taas 20. sajandil (ta viitab omas ajas plaanimajanduse esiletõusule) on valitsenud teistsugused materiaalsete ressursside jaotussüsteemid. Kasutades antropoloogilist materjali, väitis Polanyi, et eelkapitalistlikke ühiskondi iseloomustasid struktuurid, mis ei põhinenud vaba turu printsiibil. Ta eristas kolme: kingimajandus (*gift economy*), paleemajandus ehk ümberjagamismajandus (*palace economy, redistribution economy*) ja majapidamine (*household economy*). Neis jaotussüsteemides ei põhinenud majanduslike otsuste tegemine mitte individuaalsetel valikutel, vaid palju enam sotsiaalsel suhtel, kultuurilistel väärtustel, moraalil, poliitikal, religioonil või ka autoritaarsete juhtide poolt sisendatud hirmul.

Substantivistide kultuuriline vaatenurk vastandus 20. sajandi peavoolu majandusmõtlemisele, kuid osutus võrdlemisi populaarseks antropoloogias ja ajalookirjutuses. Võib-olla ehk kõige olulisem Polanyi mõtete edasiarendaja on aga olnud Douglass C. North, kes on vorminud Polanyi kultuurilisest vaatenurgast oma teooriate lähtekoha, mis koos mõne teise teoreetiku töödega moodustab nn uue institutsiooniökonomika (*new institutional economics*) selgroo. Nimelt leidis North oma 1977. aastal ilmunud artiklis, et substantivistide viljeletud antropoloogiline meetod seletab küll veenvalt majandusvormide sotsiokultuurilisest paigutusest tingitud paljusust, kuid takistab turgude arengu ajaloolise dünaamika mõistmist.⁸ Tõepoolest, kui nii küsida, siis pole Polanyi raamistikus tõesti midagi, mis võimaldaks seletada sisemist arengupotentsiaali

7 K. Polanyi. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. Beacon Press, Boston, [1944] 1971.

8 D. C. North. *Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi*. – *Journal of European Economic History*, 1977, 6, 3, 703–716.

traditsioonilisest ühiskonnast turupõhiseks ühiskonnaks või globaalseks kapitalismiks. 1977. aasta artiklis möönis North, et turumajandus ei ole täielikult valitsenud ressursijaotust üheski ühiskonnas ning et tegelikkuses ei esine n-ö puhtaid süsteeme – olgu siis tegu feodalismi, turumajanduse või plaanimajandusega. Seepärast seadis ta põhiliseks uurimisküsimuseks ajaloolised muutused turu ja teiste jaotussüsteemide vahekorras.

Tegelikult jõudis North alles 1990. aastal ilmunud uurimuses „Institutions, Institutional Change and Economic Performance” uuele majandusajaloole teed rajava turu ja turuväliste vahetusvormide dihhotoomia ületamiseni.⁹ Ühiskondlike institutsioonide käsitlemine inimkäitumist suunavate mängureeglitenä lubas tal kujutada institutsioonilist arengut omalaadse ajaloolise muutusi seletava printsiibina. Sealtpäele on turu kui ajaloolise ja ajalooga institutsiooni käsitlus asendanud kaua püsinud arusaama, mis vaatles turumajandust kui isetekkelist ja isereguleeruvat korraldust (nn *spontaneous order*), mis seisis lahus ühiskondlikest institutsioonidest ja nende muutumisest.¹⁰ Uus institutsiooniökonomika väidab, et institutsioonid ei piira vaba turgu, vaid – vastupidi – loovad selle. Siit püstitub peamise uurimisobjektina ajalooline seos ühiskondlike institutsioonide ja turu arengu vahel.

Polanyi ja North olid eelkõige teoreetikud. Nende empiirilised näited on paljuski selektiivsed ja isegi kallutatud. Polanyi töö kritiseerib vaba turu võidukäigu lineaarset kujutamist, mida esindas tema kaasajal eelkõige mõjukas Austria koolkond. Viimane sai omakorda hoogu kommunistliku plaanimajanduse kriitikast. Northi käsitlus küll aktsepteerib ajalooliste vahetusvormide paljusust, kuid eeldab implitsiitselt ühe arengutee, lääneliku turumajanduse võidukäiku ning tõstab majandustulemused ühiskondlike institutsioonide efektiivsuse universaalseks mõõdupuuks. Kuid lähtekohana turust ajaloolise nähtusena mõtlemiseks on nii Polanyi kui ka Northi suund oluline. Tänu nende tööle hakati turgu vaatlama inimeste kätetöö, keeruka ajaloolise arengu tulemusena, mis on pidevas muutumises. Turg ei ole enam seletuse printsiip, vaid uurimisobjekt.

Mitme ajaloolase tööd on viimastel kümnenditel lähtunud northilikust positsioonist. Heaks näiteks on Milja van Tielhofi uurimus

9 D. C. North. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, 1990; eesti keeles: D. C. North. *Institutsioonid, institutsiooniline muutus ja majandusedu*. Tlk. L. Keedus, M. Unt, M. Trummal. Fontese Kirjastus, Tartu, 2004.

10 C. Didry, C. Vincensini. *Beyond the Market-Institutions Dichotomy: The Institutionalism of Douglass C. North in Response to Karl Polanyi's Challenge*. Working Papers, 2011. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00601544> (04.09.2021).

Hollandi viljakaubandusest varauusaegses Läänemere piirkonnas. Traditsioonilise kaubavoogude kirjeldamise kõrval paneb ta erilist rõhku institutsioonide – börs, maaklerid, postisüsteem, kindlustus jt – arengule.¹¹

Tegelikult võib väita, et vähemalt Saksa majandusajaloo traditsiooni mõjuväljas, lähtudes mõjukatest Werner Sombarti või Max Weberi käsitlustest, olid samalaadsed institutsioonid kui turu toimimise raamtingimused juba tunduvalt varem uurijate huviorbiidis.¹² Ka näiteks 1930. aastatel ilmunud Gunnar Mickwitzi käsitlus Tallinna kaubandusest 16. sajandil mõjub nn uue majandusajaloo vaatekohast üsnagi modernsena.¹³ Uus institutsiooniökonomika andis palju sidusama teoreetilise raamistiku institutsionaalse arengu ja pikaajaliste ühiskondlike muutuste seoste mõistmiseks.

TRANSAKTSIOONIKULUD VÕI INFORMATSIOONIKULUD?

Northi ja paljude teiste uue institutsiooniökonomika esindajate eesmärk oli arendada välja analüütiline raamistik ajalooliste muutuste ja ühiskondade erineva arengutee mõistmiseks. Sellega seoses pöördus uurijate pilk turuinstitutsiooniga kaasnevate kulude ajaloolise dünaamika kui ühiskondlike muutusi seletava teguri poole. Nimelt on uue institutsiooniökonomika üks keskseid tõdemusi see, et turg ei ole isetekkeline, vaid see on pingutuste vili, ning turu nagu iga teisegi institutsiooni sisseseadmise ja kasutamise seostuvad kulud.¹⁴ Seejuures pole nende kulude iseloom ja vahekorrad erialases kirjanduses veel selgeks vaieldud. Järgnevalt tutvustan kahte peamist mõistet, mis on viimastel kümnenditel imbunud ka ajaloolaste töödessa. Nendeks on transaktsioonikulud (*transaction costs*) ja informatsioonikulud (*information costs*).

Transaktsioonikuludid on defineeritud väga mitmel moel. Algul vaatles North neid kuludena, mis kaasnevad (väidetavalt) turumajanduse

- 11 M. van Tielhof. The 'Mother of All Trades': The Baltic Grain Trade in Amsterdam from the Late 16th to the Early 19th Century. Brill, Leiden, 2002.
- 12 W. Sombart. Der moderne Kapitalismus, Bd. 2: Theorie der kapitalistischen Entwicklung. Duncker & Humblot, Leipzig, 1902; M. Weber. Wirtschaftsgeschichte: Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Aus den nachgelassenen Vorlesungen hrsg. von S. Hellmann und M. Palyi. Duncker & Humblot, München, Leipzig, 1923.
- 13 G. Mickwitz. Aus Revaler Handelsbüchern: Zur Technik des Ostseehandels in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts. (Commentationes Humanarum Litterarum, IX, 8). Societas Scientiarum Fennica, Helsinki, 1939.
- 14 J. Sepp. Institutsiooniökonomika metodoloogia ja rakendused. – Majandusarengu institutsionaalsed tegurid Toim. J. Sepp, R. Ernits. Tartu Ülikooli Kirjastus, Tartu, 2006, 35; vt ka: K. Pöder. Institutsioonide ajalugu ja majandusareng: kuidas majandusteooria, politoloogia ja ajalugu kokku saavad. – Ajalooline Ajakiri, 2011, 3/4, 349–367.

aluseks oleva omandiõiguse määratlemise ja jõustamisega.¹⁵ Hiljem on ta palju elegantsemalt käsitlenud transaktsioonikuluna vaba turuhinna kui turumajandusele spetsiifilise sotsiaalse käitumise koordineerimise mehhanismi kasutamise seotud kulusid. Kõige üldisemas tähenduses on transaktsioonikulud kõik need kulud, mis ei seostu otseselt tootmisega, vaid tulenevad inimeste tegevuse koordineerimise vajadusest. Seetõttu on neid nimetatud ka tööjaotuse kuludeks või koostöökuludeks.¹⁶

Informatsioonikulud, mida algselt käsitleti transaktsioonikulude alajaotisena, on hilisemas kirjanduses omandanud hoopis laiemat tähendust. Mark Casson, kes on informatsioonikulude kontseptsiooni üks olulisemaid eestkõnelejaid, väidab, et sel moel on võimalik majanduslike suhteid käsitleda mitte pelgalt materiaalsete ressursside jaotussüsteemina, vaid spetsiifilise infosüsteemina.¹⁷ Kauplemine nõuab inimestelt üksteisega kontakti astumist ja oma soovide edastamist ning selgitamist, mida pakutakse vastutasuks; samuti läbirääkimisi hinna üle ja kokkulepete täitmise kontrolli. Kõik need tegevused on seotud informatsiooni vahetamise, haldamise ja talletamisega. Sellega omakorda kaasnevad mitmesugused otsesed ja kaudsed kulud.

Mõlemal, nii transaktsioonikulude kui ka informatsioonikulude kontseptsioonil on ajaloolaste seas oma järgijaskond. Käsitluste siin seal läbikumav ühine joon on kaasahaarav optimistlik toon. Casson näitab, kuidas parem ja/või soodsam informatsioon viib paremate otsusteni, mis omakorda juhib suurema lõimumise ja parema ressursikasutuse ning lõpetuseks parema sotsiaalse heaolu poole.¹⁸ Oluline transaktsioonikulude-põhine käsitlus pärineb Northi ja Robert Thomase sulest. Nende arusaama järgi on transaktsioonikulud viimasel viiesajal aastal märkimisväärselt alanenud, kusjuures see protsess algas lääne ühiskondades varem (varauusaja perioodil) kui idas ning andis esimestele nende hilisema arengu (nt tööstuslik pööre) määranud eelispositsiooni.¹⁹ North rõhutab läänemaailma arengu kontekstis kolme peamist ajalooliste transaktsioonikulude säästu valdkonda: kapitali mobiilsus (pangad, vekslid), informatsioonikulud (trükikunst, postisüsteem, ajakirjandus) ja riskihaldus (kindlustus).²⁰

15 D. C. North. *Markets and Other Allocation Systems*, 710.

16 J. Sepp. *Institutsiooniekoonoomika*. Tartu Ülikooli Kirjastus, Tartu, 1997, 39.

17 M. Casson. *Information and Organization: A New Perspective on the Theory of the Firm*. Oxford University Press, Oxford, 2001.

18 M. Casson. *Information and Organization*, 4.

19 D. C. North, R. Thomas. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press, Cambridge, 1995.

20 D. C. North. *Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires*. – *The Political Economy of Merchant Empires: State Power and World Trade, 1350–1750*. Ed. by J. D. Tracy. Cambridge University Press, Cambridge, 1991, 27–29.

Informatsioonikulude ja transaktsioonikulude vahekord ei ole erialakirjanduses veel selgeks vaieldud. North möönab, et informatsiooni kulukus mängib transaktsioonikulude juures põhirolli.²¹ Paljud ajaloolased on kasutanud neid termineid läbisegi. John McCusker on oma huvitavas käsitluses trükimeedia mõjust ajaloolistele informatsioonikuludele informatsiooni- ja transaktsioonikulud lihtsalt ühte patta pannud.²² Sama lugu teises kontekstis kordub Jari Ojala artiklis, mis käsitleb varaste kaubandussidemete informatsiooniprobleemi Soome laevakompaniide näitel.²³

Olgugi transaktsioonikulud ja informatsioonikulud tihedalt seotud mõisted, ei ole need majandusteoreetikute arvates siiski päris kattuvad.²⁴ Mõned tegurid räägivad ajaloolaste silmis informatsioonikulude kasuks. Casson on üsna veenev, kui väidab, et informatsioonikuludel on suur selgitusjõud mõistmaks just erinevaid ajaloolisi institutsioone, kuna igal ajajärgul eksisteeriv institutsionaalne struktuur on vaadeldav kui vastus sotsiaalsele vajadusele informatsioonikuludid kokku hoida.²⁵ Samuti on informatsioonikuludel põhinev arusaam paremini rakendatav turuga paralleelselt ja osaliselt kattuvalt toimivate koordineerimismehhanismide – võrgustike ja hierarhiate – uurimisel.²⁶

USALDUS JA ASÜMMEETRILINE INFORMATSIOON

Informatsiooni piiratud tulenevate koostööprobleemide ja nende lahenduste mõistmiseks on käible toodud nn printsipaali ja agendi mudel ehk esindamissuhte teooria (*principal-agent model, agency relationship theory*). Institutsiooniteoorias kasutusele võetud esindamissuhte definitsioon on lihtne: kus iganes üks indiviid sõltub teise tegevusest, tekib esindamissuhe. Indiviid, kes tegutseb, on agent; mõjutatud

21 D. C. North. *Institutions*, 45.

22 J. McCusker. *Information and Transaction Costs in Early Modern Europe*. – *Weltwirtschaft und Wirtschaftsordnung: Festschrift für Jürgen Schneider*. Hrsg. von R. Gömmel, M. A. Denzel (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beihefte, 159). Franz Steiner Verlag, Stuttgart, 2002, 69–83.

23 J. Ojala. *The Problem of Information in Late Eighteenth- and Early Nineteenth-century Shipping: A Finnish Case*. – *International Journal of Maritime History*, 2002, 14, 1, 189–208.

24 Vt lähemalt: H. Vinnal. *Cost-distance Ratio in Change: Transmission Rates of Commercial Correspondence in the North and Baltic Sea region, 1732–1808*. – *Scandinavian Economic History Review* 2018, 66, 265.

25 M. Casson. *Information and Organization*, 2–4.

26 M. Casson. *Networks in Economic and Business History: A Theoretical Perspective*. – *Cosmopolitan Networks in Commerce and Society 1660–1914*. Ed. by A. Gestrich, M. Schulte Beerbühl. German Historical Institute, London, 2011, 17–49.

pool on printsipaal. Tähelepanu on osapoolte ebavõrdsel informeeritusel. Nimelt kui klassikalises majandusteoorias eeldatakse, et informatsioon on jaotunud sümmeetriliselt ja on täielik ka tuleviku suhtes (tegemist on nn klaasist maailmaga), siis esindamissuhte mudelis võetakse arvesse, et informatsioon jaguneb (alati) ebavõrdselt. Printsipaal ei tea, mida agent teeb või teha oskab, või ei tea läbirääkivad pooled teineteise väärtushinnanguid vahetatava objekti või teenuse kohta. Sellest, mil määral õnnestub asümmeetrilisest informatsioonist tingitud usaldamatus ületada, sõltub potentsiaalselt mõlemale poolele kasuliku koostöö määr.²⁷

Printsipaali-agendi mudel, mis oli algselt poliitökonoomia tööriist, on osutunud ajaloolastele kasulikuks ka varajaste kauplemisvõrgustike uurimisel.²⁸ Ühe turukoha või ka linna piires, kus tehingud toimusid näost näkku suheldes, olid informatsioonikulud varases ajaloos märkimisväärselt madalad. Küsimus oli, kuidas luua koostööõhkkond kaugkaubanduse raames (pärast seda, kui selle oli võimalikuks teinud transpordisüsteemide areng). Ruumiline distants kaupmeeste vahel, kes alates hiliskeskajast juhtisid äri oma kontoritest agentide võrgustiku kaudu, püstitas märkimisväärse usaldusprobleemi. Näiteks kui kaupmees A tahtis müüa oma kaupa välisturul, pidi ta kõigepealt kauba kohale toimetama. Seejärel vajas ta kaupmeest B, kes kauba kohapeal üles ostis või tema nimel seda müüs. Sellisel puhul oli kaupmees B kaupmehe A esindaja ehk agent. Seejuures omas kaupmees A kaupmehe B (agendi) ärilise võimekusest, isiklikest huvidest, tema konkreetsest tegevusest kaupmehe A (printsipaali) huvides, samuti kohalikest oludest ja konkurentuurist ainult ebamäärast, pigem kuulujuttudel põhinevat pilti. Võib öelda, et A ja B vahel valitses informatsiooni asümmeetria, mida viimane kergesti oma kasuks ära kasutada võis – kontrolli agendi usaldusväärsuse ja võimekuse üle piirasid kõrged informatsioonikulud.

Teoreetiliselt olid pikaajalised ärikontaktid mõlemale poolele tulusad. Seda varjutas aga asjaolu, et lühiajalise kasu nimel võis agent alati petta. Kuidas siis saavutada katkendliku ja kallutatud kommunikatsiooni

27 J. Sepp. Institutsiooniökonomika, 70–79; S. Voigt. Institutionenökonomik. Wilhelm Fink, München, 2002, 102–104.

28 J. Ojala. The Principal Agent Problem Revisited: Entrepreneurial Networks Between Finland and “World markets” During the Eighteenth and Nineteenth Centuries – Spinning the Commercial Web: International Trade, Merchants, and Commercial Cities, c. 1640–1939. Ed. by M. Schulte Beerbühl, J. Vögele. Peter Lang, Frankfurt am Main, Berlin, 2004, 131–135; A. Forestier. Principal-Agent Problems in the French Slave Trade: The Case of Rochelais Armateurs and their Agents, 1763–1792. (Working Paper nr. 13/05.) London School of Economics, Department of Economic History, 2005. <http://eprints.lse.ac.uk/22478/1/wp13.pdf> (04.09.2021); U. C. Ewert. S. Selzer. Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung: Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels. – Praktiken des Handels: Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit. Hrsg. von M. Häberlein, C. Jeggle. UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz, 2010, 50–54.

õhkkonnas ihaldatud pikaajaline ja stabiilne suhe? Kuidas saavutada vajalik usaldusmäär tingimustes, kus rahvusvaheline õigusemõistmine oli nõrk või puudus täielikult? Avner Greif on nimetanud seda tabavalt vahetuse fundamentaalseks probleemiks (*fundamental problem of exchange*).²⁹ Temaga astub sama jalga Francesca Trivellato käsitlus kaupmeeste kirjavahetusest kui meediumist, mis toimis hädavajaliku sotsiaalse kontrolli mehhanismina olukorras, kus rahvusvaheline formaalne õigus oli nõrk.³⁰

Printsipaali-agendi mudeli kohaselt on asümmeetrilise informatsiooni korral saavutatavad vaid suboptimaalsed lahendused, sest usaldamatus piirab mõlemale poolele kasuliku koostöö määra. Vahet täielikule informatsioonile vastava optimumi ja esindamissuhtest saadava suboptimumi vahel nimetatakse esindamiskahjuks. Kui esindatavad ei saa end kaitsta esindajate korrupsiivsuse vastu või neil ei ole piisavalt informatsiooni sobivate esindajate leidmiseks, siis piiratakse koostööd või loobutakse üldse agentide kasutamisest. Sellega jäävad kasutamata paljud tootmis- ja vahendustegevuse potentsiaalselt kasulikud võimalused. Majandus taandub lokaalsele tasemele koos kogukondlike ja perekondlike kontrollimehhanismidega. Nii on varasemad kaupmeesteühendused (nt gildid, vennaskonnad) ja kaugsuhtluse spetsiifiline eetikakoodeks, mis rõhutas vastastikkust, usalduslikkust, võrdsust ja sõprust kaubapartnerite vahel, vaadeldavad asümmeetrilisest informatsioonist tingitud usaldusprobleemi ületamise mehhanismidena.³¹ Transaktsioonikulude teooria hea tundja Jüri Sepa sõnul on „maailmas, kus informatsioon ja õigus ei ole tasuta hüved, transaktsiooniosaliste isiklik usaldusväärus üks transaktsioonide vormi põhitegureid”.³² Seejuures sõltuvad usaldusloome võimalused ja selle vormid koha- ja ajaspetsiifiliselt informatsioonikuludest.

29 A. Greif. The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis. – *European Review of Economic History*, 2000, 4, 251–284.

30 F. Trivellato. Merchants' Letters Across Geographical and Social Boundaries. – *Correspondence and Cultural Exchange in Europe, 1400–1700*. Ed. by F. Bethencourt, F. Egmond. Cambridge University Press, Cambridge, 2007, 80–103.

31 M. Fiedler. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer: Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns. – *Geschichte und Gesellschaft*, 2001, 27, 4, 576–592.

32 J. Sepp, *Institutsiooniökonomika*, lk. 33.

TURUD, HIERARHIAD JA VÕRGUSTIKUD

Et mõista usalduse rolli osapooltele kasulikus koostegevuses või – kasutades institutsiooniökonomika keelt – koostöötulude realiseerimisel, on vaja lähemalt vaadata ka võrgustikke ja hierarhiaid kui turuga paralleelselt toimivaid sotsiaalse interaktsiooni vorme. Northi kõrval ehk olulisim uue institutsiooniökonomika esindaja Oliver Williamson postuleeris turud ja hierarhiad kui kaks majanduslike transaktsioonide alternatiivset koordinatsioonimehhanismi.³³ Tema väitel paigutuvad kõik koostöövormid skaalale, mille ühes otsas on täielik turg, kus hinnamehhanism kätkeb endas kogu vajalikku informatsiooni, ning teises otsas range hierarhia, kus informatsioon liigub alt üles ja käsud ülevalt alla. Selline arusaam vastab üldjoontes Austria koolkonna esindaja Friedrich von Hayeki ettekujutusele turust kui spontaansest korrast (*spontaneous order*), mis vastandub inimtekkelisele (hierarhilisele) organisatsioonile ehk loodud korrale (*made order*).³⁴

Williamsoni mudel on võluv oma lihtsuses. Iseasi aga, kas selline dihhotoomia aitab kirjeldada sotsiaalsete suhete paljusust ja mõista pikaajalisi muutusi. Turu ja hierarhia vastandus postuleerib mõlemad monoliitsete, igaveste ja muutumatute ideaaltüüpidega, kuid lähemal vaatlusel on majanduslike suhete ajaloos valitsenud pigem n-ö pehmed sidemed – pereettevõtted, gildid, vennaskonnad, klubid jne. Kuidas neid mõista turu-hierarhia skaalal?

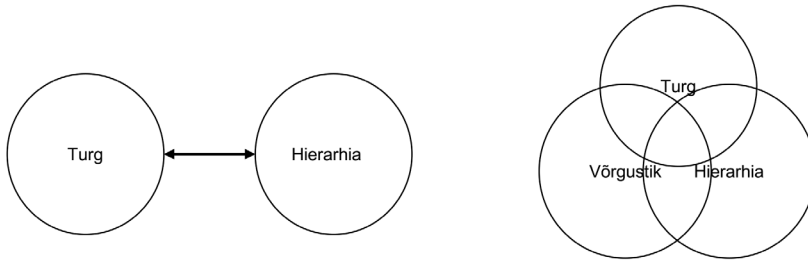
Siin võiks abi olla sotsioloog Walter Powelli kirjutistest. Ühes 1991. aastal ilmunud artiklis toob ta väga huvitavalt turu ja hierarhia kõrval mängu kolmanda koostööstrateegia – võrgustiku.³⁵ Turud, hierarhiad (organisatsioonid) ja võrgustikud on tema väitel need traageliidid, millest iga sotsiaalne side koosneb, ning süsteemi omadused sõltuvad nende osakaalust ja kombinatsioonist. Näiteks on perekond vaadeldav võrgustiku ja hierarhia seguna, varauusaegne börs paigutub aga pigem turu ja võrgustiku vahelisele skaalale. Kõigil kolmel on oma prevaleeriv koordinatsioonimehhanism – turul valitseb hind, hierarhias autoriteet, võrgustikus usaldus. Viimane põhineb omakorda vastastikkuse printsiibil (*reciprocity*). Sotsiaalsetes sidemetes võivad nii turg, autoriteet kui ka

33 O. E. Williamson. *The Economic Institutions of Capitalism*. Macmillan, New York, 1985.

34 F. von Hayek. *Spontaneous "Grown" Order and Organized ("Made") Order*. – *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life*. Ed. by G. Thompson. Sage Publications, London, Newbury Park, New Delhi, 1991, 293–301.

35 W. W. Powell. *Neither Market nor Hierarchy: Network Form of Organization*. – *Markets, Hierarchies and Networks*, 268.

usaldus toimida vastavalt vajadustele eri kombinatsioonides üksteise liitlastena. Sobiva koosluse määravad ära nende koordinatsioonimehhanismide erinevad omadused. Turgu toetavad legaalsed sanktsioonid, võrgustik aga põhineb normatiivsetel mehhanismidel, nagu tavad ja uskumused. Hästi toimival turul on näiteks kauba väärtus palju olulisem kui suhe tehingupartnerite vahel, võrgustikus aga kaalub suhte püsivus tihti üles lühiajalise kasu.



Joonis 1. Skaala turg-hierarhia (Williamson) versus põimik turg-hierarhia-võrgustik (Powell)

Powell väidab, et võrgustikul on võrreldes turu ja hierarhiaga suurem usaldusloome võime, kuna vastastikkuse printsiip vähendab pikaajalistes suhetes „tuleviku varju” tõhusamalt kui autoriteet. Samas on võrgustikud võrreldes turgudega suletumad. Turg on avatud kõigile, kel on sellel osalemiseks piisavalt ressursse, samas kui võrgustik piirab ennast mittemajanduslike kriteeriumitega (päritolu, usk, keel). Võrgustiku eelised ilmnevad kõige selgemalt informatsiooni käitlemisel. Näib, et usaldusväärne ja eksklusiivne informatsioon liigub paremini just võrgustikes. Powelli arvates on võrgustikes vahetatav informatsioon „vabam” kui see, mis liigub hierarhiates, ja „tummisem” sellest, mis on kättesaadav turul. Seetõttu on võrgustik eriti tõhus raskesti hinnastatavaid kaupu vahetades.³⁶

Võib väita, et varauusaegsel suhteliselt hõredal (kauplejaid oli vähe ja tehinguid toimus harva) ja piiratud (geograafiline distants oli raskesti ületatav) turul oli tegelikult enamik kaupu raskesti hinnastatavad. Üheks selliseks raskesti hinnastatavaks kaubaks oli ka informatsioon ise, mistõttu äriinformatsioon ei ringelnud turupõhiselt, vaid valdavalt just võrgustikes. Seetõttu on viimasel ajal kasvanud huvi kaubandusajaloo

36 W. W. Powell. Neither Market nor Hierarchy, 272. See seaduspära on märgatav nii ajaloolistel kui ka tänapäevastel turgudel. On ju näiteks briljantide puhul, mille igatühe väärtus sõltub paljudest teguritest, siiani kesksel kohal isiklikud kontaktid ning pika ajalooga ja võrdlemisi suletud institutsioonid, kuld kui peaaegu täiuslikult homogeneenne kaup ringleb seevastu rahvusvahelisel turul anonüümselt.

vastu just võrgustiku-uuringute vaatepunktist.³⁷ On leitud, et võrgustikud, mis toetusid mitmepoolsetele reputatsioonimehhanismidele, olid tõhusad just tänu suurele usaldusloome võimekusele.³⁸ See käsitluslaad haakub Greifi arendatud kogukonnastutuse printsiibi mudeliga (*community responsibility system*), mis tema hinnangul on puuduv lüli mõistmaks arengut n-ö näost näkku vahetuselt impersonaalseks turuks.³⁹ Kõige klassikaliseks kogukonnastutuse printsiibil toimivaks institutsiooniks võibki pidada keskaegseid kaupmeestegilde, mis suutsid vaatamata nõrkadele rahvusvahelistele institutsioonidele luua ulatusliku kaugkaubavahetuse.⁴⁰

Omamoodi rehabiliteerib võrgustiku-uuring majandusajaloos emotsionaalse ja inimliku, mis klassikalisest või marksistlikest teooriatest tõukunud käsitlustes oli pagendatud äärealadele. Samas annab see ka paremad tööriistad varasemate vahetusvormide ja üleminekute mõistmiseks. Seejuures on silmatorkav, et huvi võrgustike vastu kasvas märgatavalt just 1990. aastatel ning tagantjärele tundub, et muu hulgas kannustas seda soov näha vabatahtlikkust ja orgaanilisust kui turumajanduse positiivseid kaasnähte. Võrgustiku-uuringute tippsaavutuseks Eesti materjali põhjal on Carsten Jahnke 2004. aastal Kieli ülikoolis kaitstud habilitatsioonitöö, milles põhiallikatena kasutatakse Tallinna 16. sajandi kaupmeeste Bernd Pali ja Hans Selhorsti kirjavahetust ja arveraamatuid.⁴¹ Varasemate võrgustiku-uuringute varjukülg on sageli, et nendes kasutatud analüütilised meetodid ja graafiline analüüs on nüüdseks lootusetult vananenud.

KOMMUNIKATSIOONI- REVOLUTSIOONID

Märkimisväärne hulk ajaloolasi on jõudnud viimasel ajal järeldusele, et varauusajal võis kaugkommunikatsioon just postiteenuse arengu näol olla üks dünaamilisemaid faktoreid sotsiaal-majanduslike muutuste

37 Cosmopolitan Networks in Commerce and Society 1660–1914; E. Sahlé. Re-evaluating the Role of Voluntary Organisations: Merchant Networks, the Baltic and the Expansion of European Long-distance Trade. (Economic History Working Papers, 27852.) London School of Economics and Political Science, Department of Economic History, 2010. <http://eprints.lse.ac.uk/27852/> (04.09.2021).

38 U. C. Ewert, S. Selzer. Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung, 39–70.

39 A. Greif. History Lessons: The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice. – Journal of Economic Perspectives, 2006, 2, 221–236.

40 S. Ogilvie. Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000–1800. Cambridge University Press, Cambridge, 2011.

41 C. Jahnke. Netzwerke in Handel und Kommunikation an der Wende vom 15. zum 16. Jahrhundert am Beispiel zweier Revaler Kaufleute. Habil. masch. Kiel, 2004.

taga.⁴² Sageli toetutakse Wolfgang Behringerile, kes on oma käsitlustes veenvalt näidanud, et postisüsteemi tekkimise ja arenemisega (mida kannustas uusaegse tsentraliseeritud riikluse kujunemine) kaasnenud informatsioonivahetuse usaldusväärsus ja kiiruse kasv ning kauginformatsiooni hinna (postitariifide) langus olid protsessid, mida varauusaja kontekstis võib nimetada liialdamata revolutsioonilisteks.⁴³ Sellele on viidatud kui esimesele kommunikatsioonirevolutsioonile, millele järgnes rohkem tehnoloogilistest uuendustest kannustatud teine „revolutsioon” 19. sajandil.⁴⁴

Nii informatsiooni usaldusväärst, selle levikukiirust kui ka postiteenuse hinda on võimalik käsitleda kui informatsioonikulude eri aspekte.⁴⁵ Mida aga informatsioonikulude üldine ja pikaajaline langustrend endaga kaasa võis tuua? Siin tasuks ajaloolastel edasi minna majandusteoorias lähtuvast tõdemusest, et informatsioonikulude langus pidi juhtima turgude kasvu, suurema lõimumise ja tihedama kaubavahetuse suunas, mis omakorda soosis tööjaotuse arenemist, ning see viimane oli omakorda smithiliku majanduskasvu eeldus. Informatsioonikulude ajalooline roll on palju mitmekihilisem ja laiem, taandudes laias laastus Kenneth Arrow’ tõdemusele, et toimijate võime keskkonnast signaale vastu võtta on paratamatult rohkem või vähem piiratud, ja see on kõige olulisem tegur nii individuaalse kui ka organisatsioonilise käitumise mõistmiseks.⁴⁶

On üsnagi selge, et igat laadi võrgustike suletus või avatus on sõltunud peamiselt just informatsioonikuludest. Levinud seisukoha järgi olid varased kaupmehevõrgustikud piiratud eelkõige majandusväliste kriteeriumitega. Nendeks olid enamasti religioon, rahvus (keel) ja sugulus. Kui informatsioonikulud langesid, oli samal määral võimalik usaldust genereerida suuremas ja/või vähem homogeenses võrgustikus. Informatsioonikulude langus võimaldas niisiis võrgustikel kasvada

42 D. Ormrod. From Seas to Ocean: Interpreting the Shift from the North Sea-Baltic World to the Atlantic, 1650–1800. – The Caribbean and the Atlantic World Economy. Ed. by A. B. Leonard, D. Pretel. (Cambridge Imperial and Post-Colonial Studies Series.) Palgrave Macmillan, London, 2015, 20; K. G. Persson. Market Performance and Welfare: Why Price Instability Hurts. – A History of Market Performance, 79; G. Federico, M.-S. Schulze, O. Volckart. European Goods Market Integration in the Very Long Run: From the Black Death to the First World War. (Economic History Working Papers, 277.) London School of Economics and Political Science, London UK, 2018, 28. <http://eprints.lse.ac.uk/87184/04.09.2021>.

43 W. Behringer. Die Welt in einen anderen Model gegossen: Das frühmoderne Postwesen als Motor der Kommunikationsrevolution. – Geschichte in Wissenschaft und Unterricht, 2002, 53, 424–433; W. Behringer. Im Zeichen des Merkur: Reichspost und Kommunikationsrevolution in der Frühen Neuzeit. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 2003.

44 Vt H. Vinnal. Turusidemed, 149–151.

45 H. Vinnal. Cost-distance Ratio in Change, 264–266.

46 K. J. Arrow. The Limits of Organization. W. W. Norton, New York, 1974, 37.

ja samaaegselt soosis uut laadi võrgustike teket. Need tähelepanekud seostuvad sotsioloog Norbert Eliase arendatud võrgustiku-uuringute figuratiivse dünaamika suunaga, millest tuleb juttu edaspidi.

Võrgustike avatuse ja suletuse probleem külgneb küsimusega informatsiooni avalikkusest või privaatsusest. Eespool mainitud Behringer on väitnud, et avalikkuse konstrueerimisega nii, nagu seda käsitleb Jürgen Habermas, ei olnud lokaalsel ja ajutisel tasandil ka varem probleeme (mõtelgem siin sellistele suurtele rahvakogunemistele nagu laadad või mässud), puudu jäi aga kommunikatsiooniruumi geograafilisest haardest ja kestusest.⁴⁷ Pole vast liialdus väita, et seesugune kestav translokaalne avalikkus kujunes Põhja-Euroopas just kaubanduslike kirjavahetusvõrgustike näol hiliskeskaja ja varauusaja jooksul ning levis aegamisi poliitika ja kultuuri valdkonda. Rootsi ajaloolane Örjan Simonson on rääkinud varastest kaugkommunikatsiooni poolt vahendatud võrgustikest „virtuaalsete kogukondade” võtmes.⁴⁸ Siinjuures tuleb rõhutada, et alles riikliku postisüsteemi tekkimisega, mis teoreetiliselt oli kõigile avatud, muutus kauginformatsioon järk-järgult eksklusiivsest luksusest paljudele kättesaadavaks kaubaks.⁴⁹

INFORMATSIOONIKULUD JA VAHENDAJA MUUTUV ROLL

Juba Werner Sombart 20. sajandi alguses ja Jan Willem Veluwenkamp sajand hiljem on välja pakkunud arengumudeli selle kohta, kuidas informatsioonisüsteemide areng ja nende ülalpidamisega kaasnevate kulude järkjärguline langus on määranud turu evolutsiooni lihtsast regionaalsest vahetusest globaalseks kapitalismiks.⁵⁰ Vähem on tähelepanu pööratud teemade ringile, kuidas informatsioonirežiimi vahetumine on seotud

47 W. Behringer. Im Zeichen des Merkur, 673.

48 Ö. Simonson. Seventeenth-century Virtual Communities: Postal Service and Correspondence Networks in the Swedish Empire. – Ajalooline Ajakiri, 2009, 3/4 (129/130), 390–992.

49 Kuigi mõned autorid on rõhutanud trükimeedia olulisust uut laadi avalikkuse kujunemisel, siis teised uurimused viitavad üsna selgelt asjaolule, et trükiajakirjanduse leviku eelduseks oli kommunikatsiooni usaldusväarsuse kasv ning selle järkjärguline kiirenemine ja odavnemine, mille tõi kaasa just postisüsteemi areng varauusajal. Vt lähemalt: H. Vinnal. The World Refuses to Shrink: The Speed and Reliability of Information Transmission in North and Baltic Sea Region, 1750–1825. – European Review of Economic History, 2014, 18, 4, 398–412; H. Vinnal. Cost–distance Ratio in Change, 264–282.

50 W. Sombart. Der moderne Kapitalismus, Bd. 2: Theorie der kapitalistischen Entwicklung. Duncker & Humboldt, Leipzig, 1902, 411–418; J. W. Veluwenkamp. International Business Communication Patterns in the Dutch Commercial System, 1500–1800. – Your Humble Servant: Agents in Early Modern Europe. Ed. by H. Cools. Uitgeverij Verloren, Hilversum, 2006, 121–134.

kaupmehe funktsioonide ja need omakorda kaupmehe ühiskondliku staatuse teisenemisega. Tutvudes ettekujutustega kaupmehest lääne kultuuris, on selge, et kaugkaubandusega tegelemine ei evinud eri ajajärkudel samasugust ühiskondlikku prestiiži. Õhtumaa kaupmeeste erilise hiilgeajana on paljud autorid välja toonud just keskaja lõpu ja varauusaja. Seda võib seletada asjaoluga, et füüsilise ruumi ületamisega seotud suhteliselt madala staatusega funktsioonid läksid siis reederite ja laevakaptenite kätte. Kaupmees hakkas oma äri juhtima kontori kirjutuslaua tagant. Paralleelselt kasvas kaupmeheameti informatsiooni- ja kontaktfunktsioon. See hõlmas eri allikatest pärit lokaalse ja kauginformatsiooni sünteesimist nõudluse ja pakkumise ühendamiseks suurte vahemaade tagant. Kasutades Anthony Giddensi terminit, moodustasid kaupmehed ekspertsüsteemi (*expert system*), mis valdas kaugkommunikatsiooni norme ja praktikaid ning vahendas regionaalset ja regiooniuülest tasandit.⁵¹

Casson väidab, et vahendaja ja turu looja roll (*market maker*) on ajendatud eelkõige informatsioonikulude olemasolust ja seetõttu teisesid kaupmehe funktsioonid käsikäes kuludega.⁵² Kaupmehed toimisid ühiskondlikes suhtevõrgustikes turuinformatsiooni sõlmpunktide, talletajate ja sünteesijatena. Kohaliku tasandi agendid, kel puudusid vajalikud oskused ja maine, sisenesid rahvusvahelisse kaubandusse suurkaupmeeste kui vahendajate kaudu. Ka saksa ajaloolane Alexander Engel on sarnasel viisil rõhutanud kaupmehe informatsiooni- ja kontaktfunktsiooni.⁵³

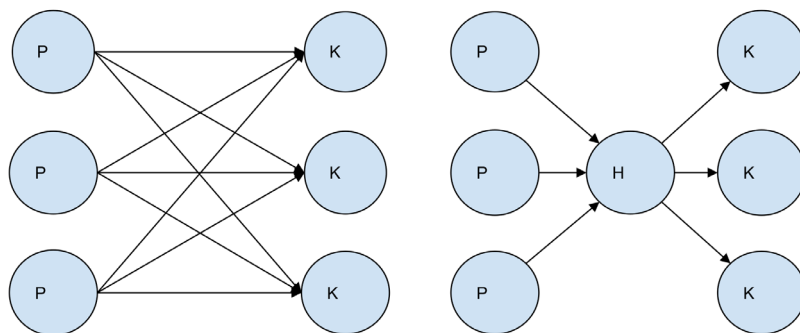
Need funktsioonid on mõistetavad nähtuse abil, mida kutsutakse Balighi-Richartzi efektiks. See mudel seletab kontaktide ja nendega seotud kulude vähenemist tänu kaupmehe vahendajarollile tootja ja tarbija suhtes.⁵⁴ Joonisel 2 on iga tootjat (P) tarbijaga (K) ühendav joon ühtlasi kulu (informatsioonikulu), mis selle potentsiaalselt kasumliku kontaktiga kaasneb. Kui nende vahele astub vahendaja (H), on võimalik kokkuhoid, sest kontaktide arv väheneb (joonisel langeb ühendusjoonte arv 9-lt 6-le). Selle mudeli eelduseks on, et informatsioonikulud rakenduvad kõigile kontaktidele. Seega, kui muutuvad informatsioonikulud, muutub paratamatult ka vahendaja roll: vajadus tema järele suureneb või väheneb.

51 Vt A. Giddens. *Consequences of Modernity*. Polity Press, Cambridge, 1991, eriti 27.

52 M. Casson. *Information and Organization*, 5–6, 292.

53 A. Engel. *Homo oeconomicus trifft ehrbaren Kaufmann: Theoretische Dimensionen und historische Spezialität kaufmännischen Handelns. – Praktiken des Handels: Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit*. Hrsg. von M. Häberlein, C. Jeggle. UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz, 2010, 163–164.

54 R. Gümbel. *Handel, Markt und Ökonomik*. Verlag Gabler, Wiesbaden, 1987, 112.

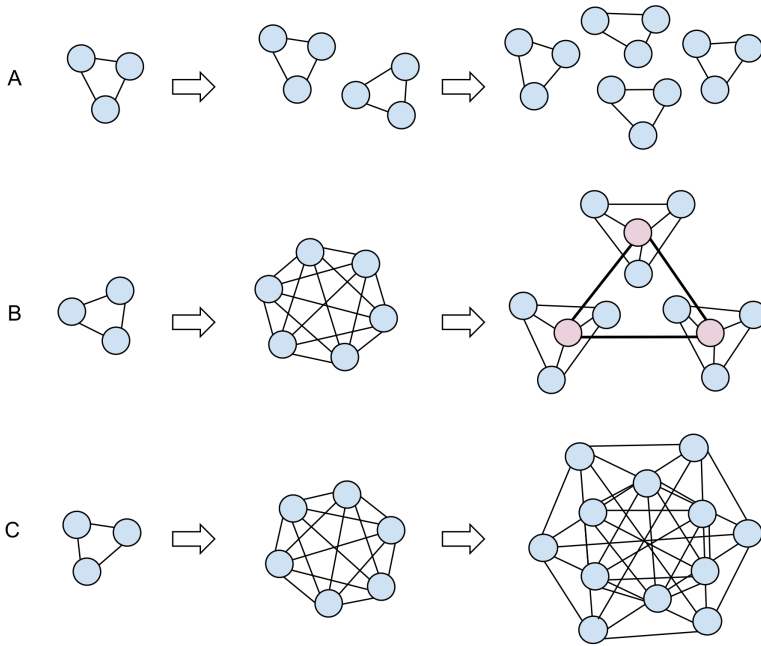


Joonis 2. Balighi-Richartz'i efekt. Vahendaja roll vähendab kontaktidega seotud kulusid suhtevõrgustikes

Suurkaupmehe tähelepanuväärselt kõrge prestiiž varauusaegses ühiskonnas võis tema majandusliku võimu kõrval olla tingitud eksklusiivsest kauginformatsiooni monopolist. Võib eeldada, et just spetsiifiline teadmine kaugetest paikadest ja kontaktide võrk oli kaupmehe majandusliku, poliitilise ja kultuurilise võimu tugisammas. Samal ajal koondus põhitegevuse kõrvalsaadusena kaupmehe kätte maailma eri paigust ka mittekaubanduslik informatsioon ning sedagi oli võimalik ära kasutada oma majandusliku ja poliitilise positsiooni kindlustamiseks. Kommunikatsioonisüsteemide avanedes ja informatsioonikulude langedes jaotusid kaupmehe kontakti- ja informatsioonifunktsioon laiali teiste elukutsete vahel. See protsess leidis aset peamiselt 19. sajandi jooksul, kuid juba varauusajal eraldusid kaupmeheatmist börsimaaklerid, kaupmehed-pankurid, infoagentuurid, ajakirjandus.⁵⁵ Sellega seoses hakkas varem suurkaupmehe kätte koondunud eksklusiivne kauginformatsioon ringlema üha enam turupõhiselt ning ühtlasi taandus kaupmehe prestiiž ühiskondliku tööjaotuse hierarhias.

Niisiis ilmneb õhtumaa suurkaupmees kui weberlik ideaaltüüp ajaloolise nähtusena, mis kerkis jõuliselt esile hiliskeskajal, oli oma mõjuvõimu tipul varauusajal ning kaotas oma eripositsiooni 19. sajandiga. Informatsioonikulude ajaloolise arengu perspektiivist vaadelduna polnud see mitte tõus, haripunkt ja langus, vaid kaupmehe kui vahendaja ja turu looja funktsioonide koondumine ja lahustumine tingituna kommunikatsiooni aegruumi määranud institutsionaalsete ja tehnoloogiliste tingimuste teisenemisest.

Seesugused ajaloolised seosed sotsiaalse integratsiooni, kommunikatsioonirežiimi ja üksikisiku ühiskondliku funktsiooni vahel on paremini mõistetavad Norbert Eliase arendatud figuratiivse dünaamika



Joonis 3. Võrgustike erinevad kasvuvõimalused muutuvate informatsioonikulude korral

kontseptsiooni abil.⁵⁶ Selle kohaselt sõltub lõimituse aste ehk vastastik-sõltuvuses olevate indiviidide arvu võimalik ülemmäär ühelt poolt konkreetse figuratsiooni vormist. Teiselt poolt on see vorm ehk suhevõrgustike kuju omakorda tingitud sellest, mil määral on üksikud indiviidid teadlikud võrgustiku teiste liikmete tegevusest ja tulevikuplaanidest. Kasutades uue institutsiooniökonoomia terminoloogiat, tulevad siinkohal mängu informatsioonikulud. Peamine on, et Eliase mudel aitab mõista, kuidas iga konkreetne figuratsioon, antud juhul varauusaegsed kaupmehevõrgustikud, on ühelt poolt tingitud informatsioonikuludest, teisalt aga nende kulude langetamise moodus. Samuti ilmneb, kuidas iga üksikisiku – siinsel juhul suurkaupmehe – (ratsionaalne) positsioon ühiskondlikes suhetes on vaadeldav nii vastusena valitsevatele informatsioonikuludele kui samaaegselt ka nende langetamise vahendina.

Joonis 3 aitab seda võib-olla keerukat mõttekäiku paremini mõista. Seaduspärase aluseks on asjaolu, et võrgustikud ehk figuratsioonid pole mitte üksnes kasulikud, nad on ka kulukad. Suur osa nendest kuludest on käsitletavad informatsioonikuludena. Võrgustike kasvamine ehk osaliste arvu suurenemine (antud näidete puhul trajektoiril 3 – 6 – 12) on

56 N. Elias. Mis on sotsioloogia? Tlk K. Kaugver. Tallinna Ülikooli Kirjastus, Tallinn, [1970] 2013, 155–160; E. Dunning, J. Hughes. Norbert Elias and Modern Sociology: Knowledge, Interdependence, Power, Process. Bloomsbury Academic, London, 2013, 52–56.

võimalik siis, kui tulu ületab kulu. Variandis A toob liikmete arvu kasv *ceteris paribus*'e ehk samade kulude juures kaasa võrgustiku lagunemise väiksemateks osadeks. Tulude samaks jäädes on kasv võimalik siis, kui kulud langevad. Variandis B on see võimalik sisemise ümberorganiseerumise tagajärjel. Elias on nimetanud seda mitmetasandiliseks mänguks.⁵⁷ Heaks näiteks ongi kaupmehe kui vahendaja rolli kujunemine, mis omakorda on taandatav Balighi-Richartzi efektile (joonis 2). Sellisel juhul aitab informatsioonikulud ohjata spetsialiseerumise kasv. Kolmandal puhul (variant C) võib välismõjuna toimiv informatsioonikulude langus kaotada vajaduse teise astme järele ning siis saavad kasvada egalitaarsemad ühetasandilised võrgustikud.

KOKKUVÕTE

Selleks et jõuda lõppu, tuleks pöörduda tagasi algusesse ehk idee juurde turust kui „nähtamatust käest”. Valgustusajastu mõtlejad arendasid välja ettekujutuse turust kui spontaanselt, st inimeste tegutsemise tagajärjel tekkinud, kuid inimeste tahtest sõltumatust korrast. Mõjukas Austria koolkond arendas seda mõtet 20. sajandil edasi. Nad käsitlesid turgu kui mittehierarhilist ja isetekkelist organisatsiooni, kus hind toimib paljude inimeste tegevust koordineeriva mehhanismina. Kuid nende „vaba” hinna diktaadis puudus koht ajaloolisele arengule. Turg, kuigi konkurentsis teiste jaotusvormidega, oli oma olemuselt justkui ajatu ja igavene. Sellega oli ajaloolisele arengule paratamatult antud teisejärguline, illustreeriv roll.

Majandusajaloo positsioon majandusteaduse ja sotsiaalteaduse poolt vaadatuna on tänapäeval tegelikult tunduvalt tugevam, kui see oli nn klassikalise majandusajaloo laineharjal sõjajärgsetel kümnenditel. Seisukoht, et „ajalugu loeb” (*history matters*), on nüüd üldiselt aktsepteeritud ja sellele viitav rajasõltuvuse (*path dependence*) mõiste laialdaselt kasutusel. Majandusteaduse sees on ajalootundlik suund koguni trendikas. Selline areng on tihedalt seotud uue institutsiooniökonomika tõusuga. Kuid majandusajaloo edu pärast on siiski põhjust ka muretseda. Üks murekoht on see, et nn uus majandusajalugu kaotab üha enam kontakti muu ajaloolase uurimistööga. Kuigi majandusteadus ja majandusajalugu on viimastel kümnenditel märkimisväärselt lähenenud, on majandusajalugu ajalookirjutuse valitsevast antropoloogilis-kultuurilisest

57 N. Elias. Mis on sotsioloogia?, 102.

suunast kaugenenud. Ülikoolides õilmitseb majandusajalugu nüüd peamiselt vaid majandusteaduskondade juures, lahus teistest ajaloo uurimise suundadest.

Siinses artiklis püüdsin näidata, et see lõhe on ületatav. Informatsioonikulude kontseptsioon on ajaloolaste metodoloogilist tööriistakasti mitmes mõttes laiendanud. Muu hulgas võimaldab see teise nurga alt vaadata ka kaupmehe isikut, keda peetakse nüüd turu loojaks, ühes tema erilise käitumiseetika, enesepildi, teadmiste ja sotsiaalse kapitaliga. Majandusajalooalases kirjanduses juba üsna viljakaks osutunud suund seab informatsioonikulude probleemi sotsiaal-majanduslike muutuste keskmesse. Sellest lähtuvalt on vaatluskese nihkunud materiaalse väärtuste vahetuselt selle tagajärjel tekkinud ja selle eelduseks olevate informatsioonivõrgustike raamtingimuste juurde. Samuti võimaldab see uue nurga alt käsitleda turgude, kommunikatsiooni ja võrgustike arengu ajaloolisi vastasmõjusid.

Sissejuhatuses välja toodud erinevus, kuidas sotsiaalteadused ja ajalookirjutus on ajaloolisi turusuhteid käsitlenud, on ühe mündi kaks poolt – turusuhte areng käivitab ühiskonnas korraga nii integreerivad kui ka desintegreerivad protsessid. On ju eesti keeles, nagu paljudes teisteski keeltes, sõnal „turg” kaks tähendust – see on konkreetne kauplemiskoht, aga ka abstraktne süsteem. Et mõista turu ja lõimumisprotsesside seoseid, on kasulik pöörduda tagasi punkti, kus turu kaks tähendusvälja teineteisest lahknema hakkasid. Näib, et oluline muutus toimus varauusajal, kui kaugkommunikatsioon kirjavahetuse ja trükimeedia näol hakkas edukalt vahendama kohalikku ja personaalset regiooniülese ja impersonaalsega. Võtmetähtsusega on niisiis informatsioonikulude tegur. Huvitaval kombel, ja ilmselt mitte juhuslikult, kristalliseerus just samal ajal valgustusajastu mõtlejate informatsioonivõrgustikes (et mitte öelda tekstides) idee turust kui milleski loodusseadustega sarnasest ning see tõsteti kõrgemale oma varasemast kauplemise koha ja kaubitseva inimesega seotud argisest tähendusest.

Tänuavaldus

Täna sõbralike nõuannete eest Enn Küngi, Uldrich Pfisterit, retsensente ja ajakirja peatoimetajat. Artikli valmimist on toetanud Eesti Teadusagentuuri grant PRG318.

MARKETS, COMMUNICATIONS
AND NETWORKS: ATTEMPTS TO
MAKE SENSE OF THE ROLE OF
INFORMATION COSTS IN HISTORY

Hannes Vinnal

This article examines how studies of the evolution of markets, communications and networks have contributed to the research and renewal of economic history in recent decades. The article finds that the concept of information costs, which comes from the theoretical concepts of so-called new institutional economics, is the possible link connecting these different research directions. I argue that tracing the long term changes in information costs can reveal historical interconnections and -dependencies from a new angle.

I started with enlightenment thinkers who developed a vision of the market as a spontaneous order, i.e. developed as a consequence of human activity but independent of human will. In the 20th century, an influential Austrian school developed the idea further. They thought of the market as a non-hierarchical and spontaneously emerging organisation where price functions as the mechanism that coordinates the activities of many individuals. But in their 'free' price dictation, there was no place for the past in its diversity. The market, although in competition with other forms of distribution, was, by its very nature, timeless and eternal. This inevitably gave historical development a secondary, illustrative role.

The position of economic history from the point of view of economics and social science is in fact much stronger today than it was on the crest of so-called classical economic history in the post-war decades. The notion that history matters is now generally accepted – the widely used concept of path dependence refers to this. We can even observe that within economics, the history-sensitive approach is rather trendy. These developments are closely linked to the rise of the new institutional economics in the 1990s.

However, there are good causes for concern about the recent success of economic history. One concern is that the so-called new economic history is increasingly losing contact with other historical research. Although economics and economic history have converged considerably in recent decades, economic history has moved away from the popular anthropological-cultural approach in history writing. In

universities, economic history is now often separated from other fields of historical research and is exercised at the faculties of economics instead.

In this essay, I have tried, among other things, to show that this gap can be bridged. The concept of information costs has expanded the historian's methodological toolbox in many ways. Among other things, it allows us to look at the merchant – a classical figure in history writing – from a different angle. The merchant is now a market maker together with his special behavioural ethics, self-image and representations, knowledge and social capital, etc. This approach, which has already proved to be quite fruitful in economic history, places the problem of information costs at the centre of socio-economic change. Accordingly, the focus of research has shifted from the exchange of material values to the structures and conditions of information networks. These structures and conditions of information must be studied both as results and prerequisites of the trade. This angle allows a new perspective on the historical interactions between markets, communications and networks.

To conclude, I argue that the difference in the way the social sciences and historiography have dealt with historical market relations are two sides of the same coin, i.e. the development of market relations triggers integrative and disintegrating processes at the same time. After all, in Estonian, as in many other languages, the word 'market' has two meanings: on the one hand it is a specific place of trade, on the other hand it is an abstract system. To understand the links between market development and integration processes, it is useful to return to the point where the two fields of the meaning began to diverge. It seems that a significant change in this respect took place in the early modern period, when remote communication in the form of a postal system and printed media began to successfully mediate the local and the personal with the supra-regional and the impersonal. The agents of this change were decreasing information costs. Interestingly, and probably not by chance, at the same time, in the correspondent networks of Enlightenment thinkers (not to say in texts), the idea of the market as something akin to the laws of nature crystallised and emerged from its earlier place-and-subject-rooted realities.