

## ИНТЕРВЬЮ

## Интервью с Брюсом Каррутерсом: «Я определённо не на стороне тех, кто занимается чем-то в стиле “давайте сделаем капитализм лучше”»



**КАРРУТЕРС  
БРЮС** (Carruthers  
Bruce) — профессор  
социологии  
факультета  
социологии  
Северо-Западного  
университета  
(Чикаго, США).

Email:  
[b-carruthers@  
northwestern.edu](mailto:b-carruthers@northwestern.edu)

Перевод с англ.  
Дмитрия Крылова  
и Георгия Логинова

*Брюс Каррутерс — один из известных современных американско-канадских социологов (имеет двойное гражданство), который занимается изучением финансов и вопросов, связанных с деньгами и кредитными отношениями. В 2005–2006 годах он возглавлял секцию по экономической социологии в Американской социологической ассоциации. Его статьи опубликованы в самых влиятельных хрестоматиях по экономической социологии, в том числе во втором издании книги «Handbook of Economic Sociology» («Хрестоматия по экономической социологии») [Carruthers 2005]. Брюс Каррутерс получил степень бакалавра в сфере коммуникаций канадского Университета им. Симона Фрейзера (Simon Fraser University), магистерскую степень по социологии в американском университете Рутгерс (Rutgers University) и степень PhD по социологии (1991) в Чикагском университете (University of Chicago). Был профессором экономической истории им. Геральда Ф. и Марджори Г. Фитцджеральд (2006–2009) и внештатным научным сотрудником Рэдклиффского института фундаментальных исследований (Radcliffe Institute for Advanced Study) Гарварда (2006–2007). Руководил факультетом социологии Северо-Западного университета (2004–2006). Является автором пяти книг.*

— В интервью для журнала «Экономическая социология» Эрик Олин Райт заметил, что экономическая социология имеет как бы два лика: критический, изучающий то, каким образом экономисты фетишизируют рынок, и прагматический, который помогает вести бизнес в более «социологичной» манере [Крылов, Логинов 2010a]. Вы согласны с таким разделением?

— Согласен. Думаю, что это не только содержательное разделение, но и организационное. Если хотите найти «прагматичное» крыло экономической социологии, то всё, что вам требуется, — это взглянуть на экономсоциологов, работающих в бизнес-школах. Люди, имеющие степень PhD по социологии и преподающие в Бизнес-школе им. Д. Бута Чикагского университета (University of Chicago Booth School of Business), или в Школе менеджмента им. А. Слоана Массачусетского технологического института (MIT Sloan School of Management), или Гарвардской бизнес-школе (Harvard Business School), очевидно, заинтересованы в том, чтобы давать студентам, обучающимся по программам MBA, новые инструменты для зарабатывания денег.

К примеру, возьмём исследования посредничества (*brokerage*) Рона Бёрта: если я хочу быть посредником, то я должен найти структурные дыры

(*structural holes*) и переместиться в их центр [Burt 2005]. Эта глубокая идея имеет тонкое свойство «рецепта», которому невозможно научиться на занятиях по финансам или бухгалтерскому учёту. Она относится к новому набору инструментов, связанных с социальными сетями, с тем, что через эти сети движется и что через них не проходит. И эта идея может принести выгоду, но она точно не относится к разряду вопросов в стиле Эрика Райта: «Является ли капитализм справедливым обществом?» или «Каким образом мы сглаживаем последствия несправедливого распределения ресурсов?». Учащиеся в бизнес-школах не заинтересованы в ниспровержении или трансформации капитализма.

Вот почему я думаю, что Эрик Райт прав, когда говорит о том, что решение о выборе бренда в экономической социологии принимается достаточно просто. Оно зависит во многом от того, идёшь ли ты работать в бизнес-школу или нет. И конечно, если ты трудишься там, то обладаешь определёнными возможностями: в бизнес-школах вращаются немалые финансовые средства, социологам там платятся весьма высокие зарплаты. Например, преподаватель (*assistant professor*) в Школе менеджмента им. Келлога Северо-Западного университета (The Kellogg School of Management) получает примерно в два раза больше, чем преподаватель социологии или смежных дисциплин в Северо-Западном университете.

Более того, со временем профессор бизнес-школы приобретает широкие сети знакомств — среди своих нынешних и бывших студентов, работающих в крупных корпорациях по всей стране или управляющих собственным бизнесом, — которыми он может воспользоваться для получения эмпирических данных. Предположим, мне нужен доступ к данным для исследования роли социальных связей при проведении финансовых сделок на примере инвестиционных банков. В таком случае я мог бы обратиться напрямую к банкирам или посредникам с просьбой предоставить мне необходимые сведения. Скорее всего, они посмотрят на меня и скажут: «Ты же социолог! Вдруг ты напишешь о нас что-нибудь критическое и неуместное? Поэтому забудь! Мы не знаем тебя; и вообще, ты кто?» Но если бы я преподавал в бизнес-школе и имел связи, а некоторые из респондентов были бы моими бывшими студентами и я вызывал бы у них доверие... В таком случае, вероятно, они приоткрыли бы двери и помогли мне с данными. Иначе говоря, работа в бизнес-школе действительно определяет возможности и связи, которыми обладают люди.

— Тогда как бы Вы описали свои исследования, используя данную терминологию?

— Я определённо не на стороне тех, кто занимается чем-то в стиле «давайте-сделаем-капитализм-лучше». Но хотел бы заметить, что у меня также нет той сильной политической мотивации в исследованиях, коей обладает Эрик Райт. Он из другого поколения, он старше; его захлестнуло неомарксистской волной 1960–1970-х годов. Я был слишком молод для подобного рода дел и многие вещи уже воспринимал как должное. Но я определённо критически настроен в отношении последствий распределения ресурсов в рыночной экономике.

Когда я преподаю студентам бакалавриата курс по экономической социологии, завершающая часть занятий полностью посвящена экономическому неравенству. Ведь мы имеем поразительно интересные институты, называемые рынками. И я пытаюсь побудить студентов поразмышлять над тем, что такое рынок, как он работает, каковы основания для его существования. А в конце мы уделяем немного времени осмыслению последствий функционирования рынков.

Если рынки отчасти являются механизмами, которые неравномерно распределяют создаваемую обществом стоимость, я хочу, чтобы студенты осознали, что они представляют собой не чисто меритократический механизм; кроме всего прочего, существуют разные логики распределения ресурсов, о которых стоит задумываться. Возможно, студентам не понравятся конкретные примеры последствий рыночного

распределения ресурсов. Я и сейчас преподаю им этот курс, поэтому, когда мы с ними дойдём до этого раздела лекций, я скорее всего сделаю отсылку к текущей полемике, интенсивно освещаемой газетой «The New York Times» и касающейся выплат бонусов банкирам. В скором времени в Конгрессе США<sup>1</sup> должны состояться слушания по этому делу, политики и американский народ очень обеспокоены тем фактом, что в то время как экономика страны идёт ко дну, многие люди находятся без работы и их доходы упали, инвестбанк Goldman Sachs зарабатывает денег больше, чем когда-либо<sup>2</sup>.

Меня очень интересует ответ на такой вопрос: «Почему рыночная экономика привела к необычайно противоречивому результату, при котором огромное количество людей оказываются бедными, а небольшая часть — невероятно богатыми?» И становится ещё любопытнее, когда вопрос неравного распределения оборачивается политической проблемой. Почему же в этом случае американцы просто не скажут: «О, так всё дело же в рыночных силах! Какой бы результат действия рынка ни был, он нас устраивает!» Поэтому я внимательно отношусь к тем вопросам современной рыночной экономики, в отношении которых многие настроены критически, но я пытаюсь при этом быть ещё и исторически ориентированным.

Моя первая книга «City of Capital» («Город капитала») была посвящена становлению фондового рынка в Лондоне в XVII–XVIII вв. [Carruthers 1996]. Появление фондового рынка было вызвано исключительно политическим процессом, причём тогдашние действия власти в наши дни уже были бы сочтены неприемлемыми. В те времена происходило важное противостояние партий — вигов и тори. Сегодня уже никто больше не интересуется ими, виги и тори превратились в исторические артефакты. Но для моего исследования необходимо было разобраться с природой политики и тем, каким образом политический конфликт определял характер рынка (*marketplace*). Ни я, ни кто-либо другой из моих современников не были вовлечены в те отношения, но с помощью данного примера удалось уловить связь между политической сферой и рынками. И если бы нужно было продемонстрировать эту связь, но уже в наши дни, то, конечно, я имел бы дело с политикой, которая касается непосредственно меня и окружающих. Но это уже будет совершенно иным интеллектуальным упражнением.

— Назовите, пожалуйста, наиболее полезную для преподавания книгу по экономической социологии, написанную за последние пять–десять лет?

— Таких книг много. Одна из них, которую я даю студентам в бакалавриате (она вышла немного раньше, но, тем не менее, я всегда её даю, потому что она мне очень нравится), называется «Charismatic Capitalism» («Харизматический капитализм») [Biggart 1989]. Это этнографическое исследование, посвящённое прямым продажам (*direct sales*). За организациями, работающими на основе прямых продаж, как, например, компания Amway, скрывается развитая бизнес-модель. Ценность книги для преподавания заключается в её этнографичности. Она хорошо написана, в ней много живых примеров с описаниями людей и историй, много качественных данных, поэтому студенты могут достаточно легко усвоить её содержание и понять смысл. Книга также помогает людям поразмыслить над социальными

<sup>1</sup> Регулятор фондовых бирж США, Комиссия по ценным бумагам (The United States Securities and Exchange Commission, SEC) 16 апреля 2010 г. подала иск в нью-йоркский суд против банка Goldman Sachs, обвинив его в мошенничестве с ценными бумагами. Спустя три месяца после слушаний в Конгрессе крупнейший американский инвестбанк выплатил SEC 550 млн долл. в обмен на снятие обвинений. — *Здесь и далее примечания переводчиков.*

<sup>2</sup> В то время, когда бралось это интервью (январь 2010 г.), Goldman Sachs, как сообщала газета «The Wall Street Journal», ежедневно зарабатывал в течение первого квартала 2010 г. минимум по 25 млн долл. Топ-менеджеры инвестбанка утверждали, что правильное управление рисками и бум на финансовых рынках являются причинами их успеха. При этом общая прибыль 14 крупнейших мировых инвестбанков за первый квартал составила 78,8 млрд долл., «это самый лучший показатель за последние три года. Более того, подобная цифра лишь на 1% ниже исторического рекорда», — писала газета «Ведомости» Чистая прибыль банка во втором квартале 2010 г. составила 613 млн долл. (вместо 3,4 млрд долл. в прошлом году). (см.: URL: <http://www.vedomosti.ru/companies/news/2010/05/11/1012051>).

аспектами рыночных трансакций и ролью социальных сетей, которые формируются и используются в бизнесе. Очень полезная книга для преподавания.

Ещё я очень люблю книгу «Searching for a Corporate Savior» («В поисках корпоративного спасителя») [Khurana 2002]. Ракеш Курана преподает в Гарвардской бизнес-школе<sup>3</sup>. Он имеет степень PhD по организационному поведению, и думаю, что среди его научных руководителей были социологи. Курана исследовал то, каким образом крупные американские фирмы подыскивают новых гендиректоров (СЕО). Если вы — экономист в духе классической Чикагской школы, то определённо скажете, что существует рынок корпоративного управления и рынок корпоративного контроля. И если эти рынки конкурентные, то, вероятнее всего, результаты будут удовлетворительными, а если нет, то произойдёт замена гендиректора. Курана же использовал в книге очень интересные качественные и количественные данные, чтобы показать, насколько иррационален этот процесс и каким образом он влияет на эффективность деятельности корпорации. Его работа даёт возможность проникнуть в залы заседания советов директоров влиятельнейших американских корпораций и увидеть, что даже самый логически последовательный выбор или процесс принятия решения относительно того, кто же будет следующим лидером компании, подразумевает влияние всевозможных социальных факторов, так что у вас не остаётся сомнения, является ли этот процесс рациональным или нет.

Поскольку сейчас все говорят о кризисе, я думаю, будет полезной только что вышедшая книга «Managed by the Markets» («Управляемые рынками») [Davis 2009], так как она представляет собой очень хороший макроэкономический взгляд на те изменения, которые происходили в американском капитализме в последнее время. Это очень своевременная работа. Дэвис посвятил ей довольно много времени и при этом сумел опубликовать в тот момент, когда кризис только разворачивался. Поэтому всем тем многочисленным людям, которые ищут всесторонний анализ произошедшего с нами, книга поможет понять, почему мы, в конце концов, очутились в такой ужасной ситуации.

— *В описании курса по экономсоциологии, который Вы преподаёте, упомянуто, что он «излагает ключевую идею укоренённости и расширяет её посредством исследования различных взаимосвязей между экономическим поведением и социальными процессами и отношениями». Можем ли мы сказать, что суть новой экономической социологии в том, что она исследует вопросы укоренённости в противоположной позиции, согласно которой экономсоциология — «всё то, что не является экономической наукой», как Вы об этом написали в одной своей статье [Carruthers 2006]?*

— Объединяя эти представления, я хотел сказать, что экономисты не изучают укоренённость, поэтому, исследуя её и занимаясь социологией, мы делаем не то, что делают экономисты.

Дабы быть честным по отношению к экономистам, я думаю, среди них существуют некоторые, кто находит социальные сети интересным явлением, способным влиять на рыночное поведение. Но они вряд ли руководствуются идеей захвата новых территорий, хотя с подачи Гэри Беккера некий импульс к расширению сферы экономической теории ощущался<sup>4</sup>. Его карьера была построена на том, что он применял экономические инструменты к исследованию нетрадиционных тем. Поэтому вместо того, чтобы просто изучать рынки, Беккер занимался дискриминацией, семьей или политикой. Таков был своеобразный приём: приложить модель к соответствующим типам социального поведения и сказать: «Вот так мы можем рассматривать это, используя наши экономические инструменты».

<sup>3</sup> Ракеш Курана (Rakesh Khurana) — профессор в области лидерского развития им. Марвина Бауэра (Marvin Bower Professor) Бизнес-школы Гарвардского университета. Он получил степень бакалавра (BS) в Корнельском университете, степень магистра по социологии (AM) и PhD по организационному поведению в Гарварде. Среди его последних книг следующие: [Khurana 2007; Nitin, Khurana 2010].

<sup>4</sup> Интервью с Гэри Беккером для журнала «Экономическая социология» см.: [Крылов, Логинов 2010b].

Идея же заключается в том, что исследование социальных сетей даёт интересные результаты, на которые экономистам следует обратить внимание. По моему мнению, вряд ли существует что-то священное в социологических темах. Полагаю, что экономисты будут исследовать социальные сети совсем в иной манере, нежели социологи. Хотя разделяющие нас границы, очевидно, смещаются.

Думаю, экономическая социология с момента рождения — и здесь статья Марка Грановеттера [Granovetter 1985] является образцовой — и своего возрождения была слишком тесно связана с критикой экономической науки; поэтому она развивается скорее, следуя следующему принципу: «Мы не будем изучать то, чем занимаются экономисты, а найдём нечто отличное». Критическая позиция может быть полезной, но затем наступает время, когда необходимо делать что-то позитивное, перестав беспокоиться о том, чем занимаются экономисты, а вместо этого позаботиться о коллективном успехе нашего интеллектуального предприятия.

По-моему, хорошо, что некоторые наиболее жёсткие нападки на экономистов пошли на спад и отодвинуты на периферию. К примеру, я всё время читаю статьи сотрудников Национального бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research, NBER)<sup>5</sup>, отслеживаю обновления на их сайте и знаю, что так поступают многие социологи. Отсюда я могу заключить, что во многом мы являемся потребителями экономической науки, а её результаты больше нам не кажутся вредными. И я могу сказать, что ряд направлений в экономической теории становятся всё более и более социологичными.

— Не могли бы Вы привести пример?

— Я читаю достаточно много работ по экономической истории. Допустим, вас заинтересовало, как было устроено итальянское производство времён эпохи Возрождения или как работали деловые связи в Индии XVIII века. Даже если вы экономист до мозга костей (*hardcore economist*), вам всё равно придётся признать, что мир тогда был несколько иным, и вы не можете изучать приведённые примеры с той же позиции, с которой смотрите на Чикагскую товарную биржу (Chicago Mercantile Exchange, CME) образца 1990-х. Различия состоят в организации прав собственности, социальных институтах и том, что сегодня называется транзакционными издержками. Поэтому экономисты на самом деле вынуждены расширять свои модели, дабы они были применимы к иному историческому времени и пространству. Мне нравится экономическая история именно тем, что экономисты-историки просто в силу характера своих исследований вынуждены были стать хотя бы отчасти социологами (впрочем, во многих случаях они не хотят этого признавать, потому что у них это не принято). Но они поступают так, потому что у них нет другого способа продемонстрировать адекватность своих доказательств. Простые инструменты или лобовые подходы не позволяют постичь подобные феномены.

Например, экономический историк Авнер Грейф из Стэнфордского университета<sup>6</sup> относится к разряду профессоров, которые со всей очевидностью думают именно так: «Если я хочу понять устройство того или иного института или объяснить, почему институты оформляют экономическое поведение, то

<sup>5</sup> Национальное бюро экономических исследований представляет собой ведущую американскую негосударственную некоммерческую исследовательскую организацию, располагающуюся в Кембридже (США, штат Массачусетс). Экономисты, работающие в Бюро, занимаются четырьмя приоритетными темами: разработка новых статистических инструментов; измерения экономического поведения при помощи количественных моделей; оценка экономических эффектов, появляющихся от реализации политических решений; проектирование альтернативных политических проектов. Организация была основана в 1920 г.; 16 из 31 американских нобелевских лауреатов по экономике являлись исследователями Бюро (см.: URL: <http://www.nber.org/info.html>).

<sup>6</sup> Авнер Грейф (Avner Greif) является профессором им. семьи Боуман (Bowman Family Professor) в области гуманитарных и естественных наук и старшим научным сотрудником Института международных исследований им. Фримана и Сполги (Freeman Spogli Institute (FSI) for International Studies) в Стэнфорде. Среди его последних книг см.: [Greif 2006].

мне понадобится социология». Он не скрывает, что читает социологические работы и общается с социологами. Он не боится «заразиться» социологией.

— В марте 2010 г. у вас вышла новая книга «*Money and Credit: A Sociological Approach*» («Деньги и кредит: социологический подход») [Ariovich, Carruthers 2010]<sup>7</sup>. Марк Грановеттер сказал об этой работе, что «Ариович и Каррутерс смотрят на загадки денег и кредита сквозь ясные социологические линзы». Что же такого мы увидим через эти линзы, и какие загадки имеет в виду Грановеттер?

— Это очень любезное замечание со стороны Марка Грановеттера. Что точно он имеет в виду, лучше спросить у него самого, но я, конечно же, счастлив получить от него такой комментарий.

Данная книга не является исследовательской монографией, она скорее представляет собой попытку, опираясь на существующую литературу, поразмыслить о деньгах и кредите с социологических позиций. Мы не проводили никакого нового исследования, но попытались объединить под одной обложкой уже сделанные до нас исследования. Поэтому «Деньги и кредит» представляет собой скорее обобщающее эссе, нежели прорывную работу с новым данными и результатами. Спектр тем, о которых мы пишем, относится (очевидно) к деньгам, а в социологии денег достаточно известна традиция, идущая от Георга Зиммеля [Simmel 1900], а затем — с подъемами и падениями — связанная с хорошо известными работами Вивианы Зелизер [Зелизер 2004 (1994)].

Мы с Лаурой Ариович<sup>8</sup> решили попытаться развить существующие представления о золотом стандарте, бумажных деньгах (*fiat money*) и расширить применение идеи Зелизер относительно социального значения денег. Зелизер преимущественно говорит о том, как деньги используются и социально оформляются внутри домохозяйств, и о том, как в попытке подорвать однородность денег появляются «деньги на булавки» и происходит целевое обозначение денег и пр.

Мы подумали, хорошая идея, но почему мы должны ограничиваться рамками домохозяйств? Известно, что в экономике деньги используются главным образом в межфирменных отношениях, о неоднородности в социальном значении денег мы можем говорить не только на уровне домохозяйств, но и на уровне фирм. Это мы и попытались сделать в главе о деньгах.

Мы также исследуем кредиты, выдаваемые не только корпорациям, но и обычным людям. Данная тема связана с другой книгой, которая ещё не опубликована, но я над ней сейчас работаю и надеюсь в скором времени завершить её. В книге будет представлена историческая социология кредита. Её предварительное название «*The Economy of Promises: The Origins of Credit Rating in XIXth century*» («Экономика обещаний: истоки кредитных рейтингов в XIX веке»).

— Что мы сможем узнать из этой книги?

Кредит обнаруживает очень важные с экономической точки зрения отношения, потому что все современные экономики представляют собой хозяйства, функционирующие на основе кредитов. Кредит — это очень интересный для социолога тип отношений, потому что он завязан на доверии и на том, как одалживающая сторона принимает решение, кому она может доверять и как ей управлять данной проблемой. Этот вопрос уходит своими корнями далеко в глубь веков.

<sup>7</sup> Книгу можно не только купить через ведущие книжные онлайн-магазины США и ЕС, но и познакомиться с некоторыми главами и выдержками на сайте GoogleBooks.

<sup>8</sup> Лаура Ариович (Laura Ariovich) работала до сентября 2009 г. научным сотрудником Университета в Буэнос-Айресе (Аргентина). В 2007 г. она получила степень PhD по социологии в Северо-Западном университете (США).

Например, приступив к изучению банков Флоренции эпохи Ренессанса, вы обнаружите, что банкиры того времени беспокоились по поводу того, как рассчитать, кому следует давать деньги в долг и кто будет их возвращать. Очевидно, что кредиторов и сейчас заботит этот вопрос (по крайней мере, должен заботить). Но механизмы, которые позволяли флорентийским банкирам справляться с этой задачей, изменились кардинальным образом. И эти перемены, я думаю, очень интересны с социологической точки зрения.

Возьмём, к примеру, Соединенные Штаты XIX и XX вв. (о них я осведомлён лучше, чем о Флоренции эпохи Возрождения) и посмотрим на банковское кредитование начала XIX в. Экономический историк Наоми Ламоро<sup>9</sup> весьма тщательно исследовала работу банков Новой Англии того периода. Она использует понятие «внутреннее заимствование» (*insider lending*), чтобы охарактеризовать этот процесс. Если говорить об этом в двух словах, то всё кредитование осуществлялось банками через социальные сети. Таким образом, возникает вопрос: что есть такого в социальных сетях, что помогает определить кредитоспособность потенциального заёмщика? С социологической точки зрения это достаточно просто объясняется. Дело в том, что в течение XIX в. банковское кредитование становится всё менее укоренённым в социальных сетях, а кредиты всё чаще выдаются незнакомым людям, с которым заёмщики не связаны социальными сетями. Что позволяет им так поступать?

Другой объект, который я изучаю, — появление кредитных рейтингов. Сегодня мы знаем, что такие рейтинговые агентства, как Moody's и Standard & Poor's, играют очень важную роль в функционировании рынков капитала, поскольку они присваивают облигациям и акциям кредитные рейтинги. Оказывается, что метод, позволяющий свести огромные объёмы информации к одному стандартному сводному показателю, называемому кредитным рейтингом, был изобретён в США в 1840–1850-х годах и только впоследствии стал применяться в корпоративных финансах. Изначально он использовался для оценки необеспеченных краткосрочных коммерческих кредитов. Методика расчёта, разработанная в 1850-х годах предшественниками компании Dun & Bradstreet, практически идентична методике, которую применил Джон Мууди (John Moody). В 1909 г. он начал анализировать облигации железнодорожных компаний, слегка изменив, таким образом, сферу применения методики и перенаправив её с коммерческих кредитов на ценные бумаги. Одним из результатов изобретения данного метода стало то, что появилась возможность одалживать деньги незнакомым людям, давать кредиты тем, с кем кредитора не связывали социальные сети. В результате существенно расширились объёмы кредитования. Но здесь важно обратить внимание на институциональную составляющую: для решения проблемы потребовалось изобрести информационный механизм под названием «кредитный рейтинг».

— Следующий вопрос также следует из описания Вашей книги «Деньги и кредит», сделанного Фрэнком Доббином: почему же современные денежные и кредитные рынки «не справились с задачей стабилизации стоимости благ»?

— Экономсоциологи так же, как и все остальные, озабочены текущим экономическим кризисом. Мы заинтересованы в его изучении, потому что он показывает границы неолиберального подхода, согласно которому рынки могут быть саморегулирующимися, а управление частными рисками может осуществляться в частном порядке.

Ещё один вопрос, который, казалось бы, уже давно закрыт: природа стоимости (*nature of value*). Каким образом мы определяем стоимость? Этот вопрос звучит весьма философски и абстрактно, но он может быть очень конкретным, когда дело касается, например, стоимости активов в банковском портфеле

<sup>9</sup> Наоми Ламоро (Naomi Lamoreaux) является профессором экономики и истории в Йельском университете, профессором экономики и истории Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Среди её последних книг следующие: [Clarke, Lamoreaux, Usselman 2007; Lamoreaux, Sokoloff 2007].

ценных бумаг. Как ответить на этот вопрос, если рынок, на сигналы о стоимости которого вы обычно опирались, оказывается замороженным? Иначе говоря, был значимый механизм (рынок), информирующий людей о стоимости вещей, а теперь он больше не работает. Рынок ведь не посылает отдельно взятый сигнал кому-то, а отправляет его всем. Он информирует всех о реальной стоимости, и мы все можем сверить свои собственные расчёты и решения с рыночными ценами.

— *Что происходит, когда рыночный механизм перестаёт работать?*

— Существует один интересный с социологической точки зрения аргумент относительно стандартов бухгалтерского учёта. Люди начали понимать, что, возможно, рыночная стоимость и базовая (*fundamental*), или истинная, стоимость товара являются разными величинами. Что происходит, когда они не совпадают? Вы дисконтируете рыночную стоимость? Вы дисконтируете базовую стоимость? Как вы считаете базовую стоимость? Возможно, данные расчёты производятся на основе некой модели, поэтому в вашем распоряжении должна быть модель определения стоимости, которую вы затем применяете и обнаруживаете: то, что вы получили, отличается от рыночной стоимости. А в некоторых случаях вы вообще не знаете рыночную стоимость.

Вот почему недавно появились весьма интересные рассуждения относительно *учёта по текущей стоимости* (*fair value accounting*) [Plantin, Sapra, Shin 2008]. Они восходят к идее о том, что стандарты бухгалтерского учёта и методы оценивания представляют собой экономическую деятельность и имеют мало общего с абсолютной истиной в смысле платоновского идеала стоимости и с тем, является ли нечто хорошей оценкой или нет. Подобного рода рассуждения также касаются прагматики того, что мы делаем дальше с этими оценками стоимости. Если здесь возникает практический интерес, если рыночная стоимость стремительно падает или становится неизвестной настолько, что банк в силу вышесказанного нарушил стандарты, установленные регуляторами, его активы обесцениваются, поэтому он вынужден избавиться от некоторых из них с целью увеличения капитала. С практической точки зрения, если указанным образом поступают все, то неожиданно возникает эффект закрывающейся спирали: в силу обесценивания активов банки вынуждены мобилизовать капитал, сбывая свои активы; а когда все продают, стоимость активов падает ещё больше. Люди полагают, что если рыночную стоимость рассматривать как конкретный стандарт для определения реальной стоимости активов, то закрывающейся спирали не возникнет.

Возможно, это не такой уж надёжный стандарт; вероятно, нам следует поискать иной? Не исключено, что это стандарт, который в ситуации кризиса или финансового обвала приводит к нежелательным последствиям. Люди начинают думать о стандартах немного по-другому: вопрос теперь заключается не в том, какова настоящая стоимость той или иной вещи, а какой способ её оценки является полезным с прагматической точки зрения. И поэтому они начинают менять стандарты.

Когда рынок ведёт себя нормально, учёт по текущей стоимости работает превосходно, но существуют периоды, когда рынки сходят с рельсов: рынки совершают глупые поступки, рынки не знают, какого чёрта происходит, рынки неликвидны. В данном случае давайте перестанем применять учёт по текущей стоимости и сделаем некоторого рода комбинацию из рыночной стоимости и базовой стоимости или долгосрочной стоимости. Иначе мы окажемся в круговороте спирали, и плохо будет всем.

Одним из сюжетов, по-настоящему интересных для меня, является наблюдение за тем, как эта идея постепенно раскрывается в контексте текущего кризиса, и понимание того, как сильно наши усилия и дебаты вокруг определения стоимости повторяют полемику 1930-х годов, когда правительство США предпринимало шаги по поддержанию рынка недвижимости.



В те времена большинство заёмщиков, как и сегодня, не были в состоянии выполнить обязательства по кредитам, что грозило для них изъятием купленной недвижимости в собственность банков в счёт погашения долга. Неожиданно в распоряжении банков оказалось множество жилых домов, которые выставлялись ими на продажу. Банки предпочитали иметь в управлении денежные активы, но не недвижимость, что породило ещё более сложную проблему: на рынке внезапно появилось немалое количество домов, требующих реализации; стоимость жилья снижалась стремительно, ещё больше домов оказывались под угрозой. Следовательно, и здесь существует похожая закрывающаяся спираль: внимание исключительно к рыночной стоимости может побудить людей к совершению действий, которые спровоцируют более глубокое падение рыночной стоимости, усилят проблему и поспособствуют появлению множества несчастных домовладельцев.

Политический императив поддержать рынок жилья был столь сильным, что он побудил к бездумной фетишизации рыночной стоимости. Таким образом, рыночная стоимость как стандартное средство хороша до тех пор, пока рынки делают своё дело, но мы не можем положиться на неё, если рынки перестают нормально работать и возникают последствия, которые делают многих людей несчастными.

Данный пример превосходно иллюстрирует политические основания рынков даже для капиталистических стран с демократическим режимом, которые категорично высказываются в пользу рынков, таких как США. Существуют исторические моменты, когда политики, отказавшись от рынков и рыночных цен, ищут средство, которое разрешит проблему. В 1930-х годах для того, чтобы помочь владельцам обесценивавшихся домов, было решено с помощью государственных мер установить цену на недвижимость, которая была существенно выше рыночной, но это сработало. Сегодня такого рода обсуждения ведутся, но они не имеют отношения к домовладельцам, которыми занимается специальное ведомство, дискуссии скорее касаются финансовых институтов: следует ли придерживаться учёта по текущей стоимости в случаях, когда это вынуждает банки продавать активы, ухудшая тем самым и без того кризисную ситуацию?

—В книге *«Bankrupt» («Банкрот»)* [Carruthers, Halliday 2009] Вы и Теренс Холлидэй<sup>10</sup> описываете три фазы эволюции мировых норм корпоративного банкротства за последние 30 лет. Следует ли ожидать четвёртой фазы в связи с текущим кризисом?

— Это очень интересный вопрос. Наша книга посвящена кризису 1997–1998 годов<sup>11</sup>. Главное его отличие от текущего кризиса состоит в том, что азиатский кризис был региональным. Угроза его повсеместного распространения существовала, но этого не произошло. На его примере мы проиллюстрировали идею о том, что восточноазиатская модель развития, отводящая ключевую роль действиям государства, несовершенна. Таким странам как Южная Корея, Таиланд или Индонезия нужно было перепроектировать базовые институты и изменить их модель развития в направлении англо-американских институтов. В некотором смысле Международный валютный фонд (МВФ) и Казначейство США (United States Department of the Treasury) восприняли Азиатский финансовый кризис как момент своего триумфа.

<sup>10</sup> Теренс Холлидэй (Terence Halliday) является адъюнкт-профессором социологии Северо-Западного университета, адъюнкт-профессором Австралийского национального университета и содиректором Центра изучения права и глобализации (Center on Law and Globalization).

<sup>11</sup> В 2010 г. книга, о которой идёт речь, получила ряд престижных наград: American Sociological Association Section on Global and Transnational Sociology Best Scholarly Book Award («Лучшая научная книга» Американской социологической ассоциации, секция глобальной и транснациональной социологии), Viviana Zelizer Prize, American Sociological Association Economic Sociology Section Distinguished Publication Prize («Приз Вивианы Зелизер», вручаемый за выдающуюся публикацию по экономической социологии Американской социологической ассоциации) и American Sociological Association Sociology of Law Section Best Book Prize («Лучшая книга» Американской социологической ассоциации, секция социологии права).

Последние десятилетия азиатские экономики показывали невероятные успехи и очень высокие темпы роста: например, Южная Корея прошла путь от весьма бедной страны в 1950-х годах до вступления в середине 1990-х в члены Организации экономического развития и сотрудничества (ОЭСР).

Таким образом, всё, что они делали, было очень успешным с точки зрения экономического роста. Но с кризисом это закончилось, а экономики, оказавшиеся в сложном положении, не относились к тем, о которых МВФ обычно беспокоится. Эти страны много экспортировали, у них была конвертируемая валюта, сбалансированные бюджеты, они показывали стабильное развитие, то есть у них отсутствовали какие-либо макроэкономические сигналы, предвещавшие угрозу, но кризис всё-таки случился.

МВФ, США и другие организации, пытавшиеся диагностировать кризис 1997–1998 годов, пришли к выводу, что одной из причин нестабильности в Корее, Таиланде и Индонезии послужил «клановый капитализм» (*crony capitalism*). Проблема заключалась в том, что основные институты права и корпоративного управления дали трещину. Основная же рекомендация предлагала изменение законодательства и установление верховенства закона. Азиатским институтам требовалось приближение к англо-американским образцам, и главным элементом такого институционального преобразования должен был стать пересмотр закона о банкротстве, поскольку люди осознали, что экономики этих стран являются рыночными.

Существовавшие там законодательные основы для закрытия фирм были сильно устаревшими или не применялись вовсе, отстали от жизни. Чтобы вместо кланового капитализма иметь желаемую рыночную экономику, было необходимо, как считалось, установить жёсткие бюджетные ограничения, а также найти способ, при помощи которого можно было чётко определить, что фирма не справляется и требует закрытия. И никаких больше мягких бюджетных ограничений! Никаких связей с Министерством финансов! Если вы успешны, то выживете, если не справляетесь, то умрёте как организация, а мы собираемся установить такие законы, которые этому поспособствуют.

Такая реакция на азиатский финансовый кризис была отчасти продиктована самим кризисом, а отчасти — опытом переходных экономик начала 1990-х, когда Россия, а также страны Центральной и Восточной Европы решили создать рыночные экономики и начали трансформационный процесс. Западные советники (такие, например, как Джеффри Сакс<sup>12</sup>) указывали на необходимость создания института частной собственности, коммерческого права, закона о банкротстве и много чего другого. Закон о банкротстве — в любом случае — был одним из элементов необходимого институционального багажа. Многие из этих стран приняли закон о банкротстве в 1990-х годах, но иногда он давал обратные эффекты и приводил к странным результатам.

Из-за этого опыта международные финансовые организации, консультирующие по проблемам развития, такие как МВФ, Всемирный банк и региональные банки — например, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), — стали уделять гораздо больше внимания закону о банкротстве и его роли в рыночной экономике, чем прежде. Поэтому когда разразился Азиатский финансовый кризис, в этих организациях учли уроки Восточной Европы и недавний опыт Восточной Азии и сказали: «Хорошо, парни, вам надо изменить закон о банкротстве». Но оказалось, что не существует сколь-либо универсального капиталистического закона о банкротстве, а в ключевых капиталистических экономиках (Франция, Германия, Япония, США, Великобритания) нет единообразия в законах о банкротстве: они по-разному функционируют, сильно различаясь с формальной точки зрения. А значит, нет бесспорной модели для этого закона.

<sup>12</sup> Джеффри Сакс (Jeffrey Sachs) — директор Института Земли (Earth Institute), профессор устойчивого развития им. Кетле (Quetelet Professor) и профессор здравоохранения и менеджмента Колумбийского университета. Один из разработчиков политики «шоковой терапии» для Боливии, Польши и России. В 1991–1994 годах был руководителем группы экономических советников президента РФ Б. Н. Ельцина.

— *И что это означает?*

— После того как международные финансовые институты посоветовали странам, переживающим кризис, изменить законодательство о банкротстве, там осознали потребность в разработке закона о банкротстве по модели, основанной на международном стандарте, что помогло бы решить эту проблему. Данное обстоятельство спровоцировало чуть ли не дипломатического уровня переговоры о стандарте, который мог бы быть применён в случае, если какой-то стране потребовался закон о банкротстве. В этих дискуссиях приняли участие Международная ассоциация юристов (International Bar Association, ИБА), Всемирный банк, МВФ, относительно малоизвестная Комиссия ООН по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL), а также различные агентства по развитию; проявляли интерес США и другие страны.

В нашей книге представлен данный переговорный процесс, частично являющийся историей конкурирующих моделей развития стран, частным случаем диагностирования проблемы в ходе Азиатского финансового кризиса, а также историей профессиональной власти. Как можно было ожидать, юристы всегда не прочь инициировать закон, исполнение которого потребует от их клиентов обращения к помощи множества правооцев. Данный процесс частично оказался признанием того факта, что влиятельные с экономической точки зрения организации имеют ещё и серьёзные политические обязательства. Например, МВФ, обладающий большой экономической властью, особенно в отношении стран, которые находятся в кризисе и нуждаются в его деньгах, во время переговоров о международном стандарте, приемлемом для суверенных государств, слишком сильно пытался продавить свои интересы, и поэтому никто не хотел следовать его советам. В таких условиях продемонстрировала свою полезность UNCITRAL. Являясь частью ООН, с политической точки зрения она организована аналогично самой ООН, где каждое правительство участвует в переговорах на равных. Как известно, способ управления, используемый МВФ и Всемирным банком, заключается в том, что политический вес суверенного государства внутри указанных организаций зависит от его вклада. Таким образом, США имеют больше влияния в МВФ, чем Люксембург, к примеру. UNCITRAL оказалась более удобной площадкой для решения политических вопросов, поскольку здесь Люксембург и США выступают на равных, по крайней мере на бумаге.

Также в книге мы описали то, как реализовывалась реформа закона о банкротстве. Этот вопрос относится к сфере социологии права: зачастую практическое применение закона отличается от процедур, предусмотренных текстом закона. Мы рассматриваем этот процесс на примере трёх стран — Южной Кореи, Индонезии и Китая. Все они в той или иной степени пострадали от Азиатского финансового кризиса.

Китаю, например, не понадобилась финансовая поддержка извне, поскольку эта страна с успехом вышла из кризиса, но её торговые партнёры оказались в менее завидном положении, и это не могло не отразиться на экономике КНР. Как я уже отмечал, Южная Корея и Индонезия гораздо сильнее подверглись кризису. Развивающаяся высокими темпами Южная Корея представляла собой индустриальную экономику в отличие от Индонезии, которая также демонстрировала рост, но была менее сильной в экономическом плане. Все эти три страны были очень разными и с политической точки зрения.

— *И к каким выводам Вы пришли?*

— Мы наблюдали за происходящей в контексте кризиса адаптацией новых, заимствованных извне правовых моделей в Южной Корее и Индонезии, а также в Китае, который сам по себе является отдельным случаем и где атмосфера не была столь напряжённой. Мы обнаружили, что политически влиятельные игроки, в чьей власти оказать воздействие на формальную адаптацию закона, зачастую играют менее значимую роль, когда дело доходит до его внедрения в жизнь, что само по себе является

ся особой задачей. Так, например, МВФ был очень влиятельным на первом этапе работы, поскольку мог диктовать условия предоставления займа Южной Корее или Индонезии. Но воплощение закона в юридическую практику, определяющую организацию и ликвидацию фирм, оказалось весьма специфической задачей, и МВФ вдруг стал проявлять меньше власти и заинтересованности. В свою очередь, многие из сравнительно менее влиятельных групп, которые не были способны остановить заимствование закона, неожиданно оказались намного сильнее в ходе его внедрения.

Возьмём другой случай — Китай, экономика которого не нуждалась в деньгах МВФ. Нам известно, что движение КНР в направлении «социалистической рыночной экономики» не было вызвано исключительно кризисом. Китай уже в полную силу предпринимал меры по перепроектированию своей экономики. И, подобно странам Центральной и Восточной Европы, КНР стартовала от командной экономики и двигалась в направлении рыночной экономики, признавая, что наличие института банкротства является одной из важных характеристик последней. В то же время китайцы оказывали сильное сопротивление принятию жёстких бюджетных ограничений, ибо знали, что согласно любому разумному стандарту банкротства большие сегменты их экономики окажутся неэффективными. С политической точки зрения, руководство Китая могло спровоцировать серьёзные проблемы, закрывая множество государственных предприятий, например, угольные шахты или сталелитейные заводы, поскольку их ликвидация привела бы к росту социальной нестабильности. Поэтому они сделали процесс заимствования закона о банкротстве очень медленным и постепенным.

После того как наш анализ по большей части был завершён, мы ещё долго не издавали книгу, поскольку ждали материалов по Китаю. Люди, которых мы интервьюировали там, продолжали говорить о принятии закона о банкротстве. Мы думали, что введение такого закона в КНР станет естественной точкой завершения нашего исследования. Но это заняло намного больше времени, чем мы предполагали и чем ожидало большинство людей, возможно, из-за того самого сопротивления руководства КНР в отношении внедрения нового юридического стандарта, который окажет обратный эффект на государственные предприятия.

*— А как Вы думаете, смогут ли развивающиеся и развитые страны прийти к консенсусу в отношении регулирования мировых финансовых рынков?*

— Не думаю, что это будет консенсус. При этом я не отрицаю возможности эффективного соглашения между небольшим количеством стран, на чьей территории располагаются финансовые центры или финансовые рынки. Если Европейский Союз изменит правила регулирования финансовых рынков, если США гармонизируют своё регулирование, и эти два игрока договорятся с Японией, то, мне кажется, не так важно будет, что предпримут другие страны; новый мировой стандарт финансового регулирования будет де-факто установлен.

Что критичного в достижении консенсуса среди столь небольшой группы стран? Участие Гаити, или Коста-Рики, или Эквадора в заключении соглашения вряд ли что-то изменит. Но если несколько стран, где располагаются ведущие мировые финансовые центры, решат между собой двигаться в одном направлении и осознают, что избыточное регулирование ничего хорошего не принесёт, поскольку оно оказывает влияние в мировом масштабе, вот это будет иметь значение. Таким образом, если между главными игроками будет согласие по поводу изменений, то остальной мир последует за ними.

*— Иначе говоря, по Вашему мнению, только развитые страны ответственны за принятие этого решения?*

— С точки зрения эффективности — да, но с оговоркой по поводу Китая. Эта страна сидит на огромном пуле американских долларов и государственных ценных бумагах. Они не хотят больше финан-

сового хаоса: если не будет покупателей их товаров, то они не смогут заниматься экспортом. И у них есть большой интерес к американскому доллару и финансовой платёжеспособности американского правительства, поскольку они — самый большой кредитор с этой точки зрения.

Хотя Китай ещё не является ведущим финансовым центром, я думаю, там заинтересованы в преодолении кризиса. У китайцев также есть долгосрочный интерес к стабильным финансовым рынкам. Текущий финансовый кризис является для них проблемой, как и для всех остальных. Вряд ли экономика КНР относится к развитым, но эта страна может выступить частью мирового консенсуса, став главным исключением, вероятно, вместе с Индией.

— *Какие нормы регулирования будут использованы на мировом уровне: европейские или американские? И смогут ли развивающиеся страны принять участие в формировании новых норм?*

— Существуют определённые правила управления финансовыми рынками. Намереваемся ли мы укрепить их? Если у вас нет сильного финансового рынка, тогда вы можете установить новый набор правил, но это реально не будет иметь никакого значения. До тех пор, пока в вашей юрисдикции нет финансового рынка, релевантности не будет: для развивающихся экономик почти невозможно предложить что-нибудь успешное или изобрести альтернативу тому, к чему пришли развитые экономики.

— *Политики, средства массовой информации и обыватели часто обвиняют экономистов в том, что они проспали наступление текущего кризиса. «Лучшие аналитики ошиблись в расчётах», — написано в Вашей статье [Carruthers 2009]. Но и экономсоциологи не изучали четырёхмиллиардный рынок американских ипотечных ценных бумаг [Fligstein 2010]. Могла ли экономическая социология предупредить общественность о надвигающемся кризисе?*

— Мне определённо хотелось бы в это верить. Взять, например, недавно вышедшую книгу Дэна Иммерглюка<sup>13</sup> «Foreclosed» («Лишённые права пользования») [Immergluck 2009]. Её автор долгое время изучал дискриминацию на рынке ипотечных кредитов и городское развитие. Он — выходец из социологии и сферы государственной политики; в ускоренном режиме опубликовал книгу, которая извлекла массу преимуществ из кризиса. Он написал: «Вот сумасшедшая идея о рынке ипотеки, о которой я талдычу уже более 10 лет, и видите, оказался прав». Таким образом, для него этот момент обернулся возможностью представить широкой аудитории анализ и набор идей, которые ранее в большинстве своём были непонятными.

В октябре 2009 г. в Северо-Западном университете прошла конференция, организованная Полом Хиршем и Майклом Лэнсбери, социологами, работающими в бизнес-школах. На конференцию приехали многие экономсоциологи с целью обсудить текущий кризис. По результатам конференции летом 2010 г. выйдет специальный выпуск журнала, редактором которого будет Лэнсбери, и я думаю, в нём, как в витрине, можно будет увидеть то, что экономсоциологии способны сказать о кризисе. Но ещё слишком рано утверждать, что если бы только мы консультировали правительства, то мир был бы лучше.

Однако правда и то, что большинство социологов не интересовались секьюритизацией ипотечных займов, поскольку это звучит скучно, слишком технически и не относится к основному предмету или традиционной теме социологии. Но существует маленькая группа экономсоциологов, включая меня, которые думают, что такого рода рынки и процессы вовсе не являются ограниченными, техническими или неинтересными, и нам следует заниматься их изучением.

<sup>13</sup> Дэн Иммерглюк (Dan Immergluck) является доцентом Школы города и регионального планирования Технологического института штата Джорджия (School of City and Regional Planning Georgia Institute of Technology). К его последним книгам, кроме упомянутой, относятся: [Immergluck 1998; Immergluck 2004].

Например, Гай Стюарт<sup>14</sup> написал книгу «Discriminating Risk» («Риск дискриминации») [Stuart 2003], целиком посвящённую проблемам стоимости на ипотечных рынках, а также тому, какие институты с начала XX в. возникали, чтобы создавать легитимную стоимость материальных и нематериальных товаров, приводящих в действие ипотечный рынок. Автор показывает, что ситуация сформировалась под воздействием политических и других факторов: становление ипотеки нельзя объяснить рациональностью рыночных процессов. И Стюарт указал на это обстоятельство задолго до кризиса.

Интересы социологов на рынке ипотеки в основном связаны с дискриминацией и расовой сегрегацией. В книге «American Apartheid» («Американский апартеид») [Denton, Massey 1993] представлена роль ипотечных рынков в пространственной сегрегации (*spatial segregation*) американских городов в XX в. Но социологам следует взглянуть на ипотечные рынки и в связи с другими моделями, которые обычно их интересуют; например расовая дискриминация, сегрегация и проч. Экономическая же социология должна показывать, что функционирование рынков не объясняется лишь их рациональностью и эффективностью, но также обусловлено укоренённостью (*embeddedness*), политическими факторами и др.

— Недавно Вы и профессор Холлидэй получили приз ассоциации «Общество и право» (*Law and Society Association*) за нетипичную для социологии 69-страничную статью «The Recursivity of Law» («Рекурсивность закона») [Carruthers, Halliday 2007]. Считаете ли Вы себя экономическими социологами в области права? И какие, по-вашему, перспективы у этой области, исследующей «роль права в экономической жизни», если говорить словами Ричарда Сведберга [Swedberg 2003]?

— Мои исследовательские интересы находятся на пересечении экономической социологии, сравнительной исторической социологии и социологии права. И, думая о хозяйстве, я всегда держу в уме то обстоятельство, что по крайней мере в современных экономиках есть правовая система, чьё действие распространяется не только на обмениваемые объекты, то есть на собственность, но и на права собственности, конституирующие объекты, которые мы покупаем и продаём. Будь то финансовый рынок, ипотечный рынок или продуктовый магазин, люди обмениваются наборами прав собственности, поэтому я и изучаю законы — как на бумаге, так и в действии.

Невозможно рассуждать о рынках без обращения к праву. Законы имеют значение как для создания объектов сделки, так и для самого процесса обмена. Многие трансакции совершаются через заключение контрактов, которые являются юридическим инструментом для управления определённой сделкой купли-продажи. И даже если мы не заключаем контракты или используем неполные контракты, обмен всё равно часто совершается в тени формального договора, и нужно задуматься о том, почему так много трансакций происходит под прикрытием контракта, а некоторые сделки можно провести без заключения соглашений. В обоих случаях мы должны отслеживать динамику закона. Эта идея впервые была изложена Стюартом Маколи<sup>15</sup> [Macaulay 1963]

Также захватывающей для меня темой исследования является история эволюции прав собственности, особенно в контексте её нематериальных (*intangible*) форм. Пятьсот лет назад речь шла исключительно о земле, триста лет назад, если мы говорим о Европе, к нематериальным правам собственности можно было отнести покупку должностных позиций (*venal offices*), которая к настоящему времени исчезла, а вот землю приобрести ещё можно. Но основная часть богатства сосредоточена в нематериальной и интеллектуальной собственности.

<sup>14</sup> Гай Стюарт (Guy Stuart) является доцентом Школы государственного управления им. Дж. Ф. Кеннеди (The John F. Kennedy School of Government) Гарвардского университета.

<sup>15</sup> Стюарт Маколи (Stewart Macaulay) является почётным профессором права Университета штата Висконсин в Мэдисоне (University of Wisconsin-Madison). К его последним книгам относится: [Macaulay 2007].

Многие ведущие секторы современной экономики — от фармацевтики до Голливуда — основываются на странной форме собственности, которой в прошлом не существовало. Что определяет её создание? Откуда берутся новые формы собственности? Вот, на мой взгляд, интересные вопросы для изучения. Это очень естественно — представлять явление в его целостности, то есть когда исследователь одновременно интересуется экономикой и правом с позиции истории или сравнительного подхода.

— На своей персональной веб-странице Северо-Западного университета Вы написали, что в методологии являетесь агностиком, то есть не отдаёте предпочтения ни количественным, ни качественным методам исследования<sup>16</sup>. При этом исследуете темы, которыми обычно занимаются экономисты. За счёт чего идеи Ваших исследований могут конкурировать с математическими моделями экономистов и политологов?

— Как Вы знаете, большинство экономистов игнорируют работу социологов. Несколько лет назад в статье «Who Talks to Whom?» («Кто с кем разговаривает?») [Pieters, Baumgartner 2002], посвящённой моделям цитирования в общественных науках, было показано, что экономисты в основном ссылаются на самих себя: они читают и цитируют других экономистов. Политологи и социологи читают и экономистов, и авторов, представляющих их собственные дисциплины, а самой замкнутой группой являются экономисты. Последние не всегда понимают, что за пределами их области существует целый мир. Впрочем, у них нет профессиональной мотивации к осознанию данного факта.

И если провести аналогию между сложившейся ситуацией и конкуренцией, то перед нами предстанет странная совокупность обстоятельств: некоторые из судей просто не обращают внимания на многих соревнующихся участников. Экономисты могут даже не знать, чем занимаются в других научных областях, потому что с содержательной точки зрения они достаточно замкнуты. Мне не важно, интересуются ли они моими работами или нет, ибо я понимаю, что их механизм оценки в значительной мере смещён из-за дисциплинарной тенденциозности.

Всем известно, что существует огромное несоответствие между элегантною любой формальной модели, которая с математической точки зрения может быть самой прекрасной, и реальностью — ужасающей, запутанной и сложной. При помощи модели исследователь пытается уловить лишь нить реальности и представить её в упрощённой, понятной ему форме. О чём не стоит забывать, так это о том, чего касается социология, а она имеет прямое отношение к реальности. Модели прекрасны, но они являются всего лишь инструментами.

Одно из направлений исследований в области экономической социологии находится под влиянием социологии науки — я имею в виду работу Дональда Маккензи<sup>17</sup> «Is Economics Performative?» («Является ли экономическая наука перформативной?») [MacKenzie 2006b], в которой он использовал понятие перформативности (*performativity*). Он применил его для понимания влияния модели ценообразования Блэка—Скоулза на рынке опционов<sup>18</sup>. По его мнению, модели перформативны, то есть люди перестраивают своё поведение из-за того, что у них есть некая модель, не только для того, чтобы описать реальность, но и чтобы привести её в действие. Если вы приводите реальность в действие, то, возможно, это делает модель более точной: люди начинают себя вести так, как будто модель верна. Из теории

<sup>16</sup> См.: URL: <http://www.sociology.northwestern.edu/faculty/carruthers/home.html>.

<sup>17</sup> Дональд Маккензи (Donald MacKenzie) является профессором социологии Эдинбургского университета (University of Edinburgh). К его последним книгам относятся: [MacKenzie 2006a; MacKenzie, Muniesa, Siu 2007; MacKenzie 2009].

<sup>18</sup> Модель ценообразования опционов Блэка—Скоулза (Black—Scholes Option Pricing Model) показывает премию опционколл европейского типа, которая «находится в прямой зависимости от цены базисного актива, волатильности, оставшегося срока до истечения контракта, безрисковой процентной ставки и в обратной зависимости от цены исполнения» (см.: URL: <http://www.finam.ru/dictionary/wordf01BD1/default.asp?n=16>).

Маккензи понятно, что формальная математическая модель не является простой репрезентацией реальности, она также выступает рецептом для реализации вещей. Таким образом, связь между феноменом и теорией феномена, независимо от того, является ли эта последняя описательной или аналитической, более сложная, чем мы ранее предполагали.

Что касается моего методологического агностицизма, то на некоторых факультетах социологии не прекращаются споры и нелестные высказывания в адрес качественных и количественных методов. Я думаю, это в большей степени глупость: нужно быть терпимей и разносторонней, признавая, что зачастую используемый метод зависит от характера исследуемой проблемы. Маккензи, к примеру, получил математическое образование, он по-настоящему хороший математик, особенно по социологическим меркам, но он сам не прибегает к формальным моделям, он проводит интервью. Даже если формальная модель является фокусом его исследования, он применяет очень старомодный квазиэтнографический метод общения с людьми и сбора информации о том, что они думают и знают. Это отличный пример того, что, даже изучая формальные модели, можно это делать качественными методами.

Один из проектов, над которым я сейчас работаю, посвящён формированию кредитных рейтингов, которые, по сути, являются количественным показателем кредитоспособности. Но они выступают объектом моего исследования сами по себе. Как кредитные организации конструируют количественные данные о кредитоспособности небольших фирм, а затем продают эти данные потребителям? Анализируя этот процесс, я полагаюсь частично на качественные материалы, а также провожу свой собственный количественный анализ, потому что факты поддаются подсчёту. Конечно, я хочу извлечь из этого преимущества, но не потому что я принял принципиальное решение придерживаться количественных или качественных методов. Скорее, всё зависит от обстоятельств.

Беседовали Дмитрий Крылов, Георгий Логинов

Эванстон, 15 января 2010 г.

## Литература

- Крылов Д., Логинов Г. 2010а. Интервью с Эриком Олином Райтом: «Когда я только начинал свою деятельность, я был убеждён в том, что марксизм раз и навсегда победит социологию...». *Экономическая социология*. 11 (2): 7–20. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2010/03/31/1234590642/ecsoc\\_t11\\_n2.pdf#page=7](http://ecsoc.hse.ru/data/2010/03/31/1234590642/ecsoc_t11_n2.pdf#page=7).
- Крылов Д., Логинов Г. 2010б. Интервью с Гэри Беккером: «Считаю, хорошая идея — заниматься экономической социологией». *Экономическая социология*. 11 (3): 8–12. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2010/05/29/1234590590/2ecsoc\\_t11\\_n3.pdf#page=8](http://ecsoc.hse.ru/data/2010/05/29/1234590590/2ecsoc_t11_n3.pdf#page=8).
- Ariovich L., Carruthers B. 2010. *Money and Credit: A Sociological Approach*. Cambridge: Polity Press.
- Biggart N. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press
- Burt R. 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford University Press.
- Carruthers B. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.



- Carruthers B. 2005. The Sociology of Money and Credit. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press; Russell Sage Foundation; 355–378.
- Carruthers B. 2006. Why is the Past also the Present and Future of Economic Sociology? *Economic Sociology — The European Electronic Newsletter*. 7 (2): 3–6.
- Carruthers B., Halliday T. 2007. The Recursivity of Law: Global Norm-Making and National Law-Making in the Globalization of Corporate Insolvency Regimes. *American Journal of Sociology*. 112 (4): 1135–1202.
- Carruthers B. 2009. When Rocket Science Misfires. *Trajectories*. 2 (20): 1–3.
- Carruthers B., Halliday T. 2009. *Bankrupt: Global Lawmaking and Systemic Financial Crisis*. Stanford: Stanford University Press.
- Clarke S., Lamoreaux N., Usselman S. (eds). 2009. *The Challenge of Remaining Innovative: Lessons from Twentieth Century American Business*. Stanford: Stanford University Press.
- Davis G. 2009. *Managed by the Markets: How Finance Reshaped America*. New York: Oxford University Press.
- Denton N., Massey D. 1993. *American Apartheid*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N. 2010. Neil Fligstein Answers Questions on the Present Financial Crisis. *Economic Sociology — The European Electronic Newsletter*. 1 (11): 41–44.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510.
- Greif A. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York: Cambridge University Press.
- Halliday T., Karpik L., Feeley M. (eds). 2008. *Fighting for Political Freedom: Comparative Studies of the Legal Complex and Political Change*. Oxford; Portland: Hart Publishing.
- Immergluck D. 1998. *Neighborhood Jobs, Race, and Skills: Urban Unemployment and Commuting*. New York: Garland.
- Immergluck D. 2004. *Credit to the Community: Community Reinvestment and Fair Lending Policy in the United States*. Armony: M. E. Sharpe.
- Immergluck D. 2009. *Foreclosed: High-Risk Lending, Deregulation, and the Undermining of America's Mortgage Market*. Ithaca: Cornell University Press.
- Khurana R. 2002. *Searching for a Corporate Savior: The Irrational Quest for Charismatic CEOs*. Princeton: Princeton University Press.
- Khurana R. 2007. *From Higher Aims to Hired Hands: The Social Transformation of American Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession*. Princeton: Princeton University Press.

- Lamoreaux N., Sokoloff K. (eds). 2007. *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present*. Cambridge: MIT Press.
- Macaulay S. 1963. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*. 28 (1): 55–67.
- Macaulay S., Friedman L., Mertz E. 2007. *Law in Action: A Socio-Legal Reader*. Foundation Press.
- MacKenzie D. 2006a. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Market*. Cambridge: MIT Press.
- MacKenzie D. 2006b. Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. *Journal of the History of Economic Thought*. 28: 29–55.
- MacKenzie D. 2009. *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds). 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Nitin N., Khurana R. (eds). 2010. *Handbook of Leadership Theory and Practice*. Boston: Harvard Business Publishing.
- Pieters R., Baumgartner H. 2002. Who Talks to Whom? Intra- and Interdisciplinary Communication of Economics Journals. *Journal of Economic Literature*. 40 (2): 483–509.
- Platin G., Sapra H., Shin H. 2008. Fair Value Accounting and Financial Stability. *Banque de France Financial Stability Review*. 12: 85–94.
- Simmel G. 1900. *Philosophie des Geldes (Philosophy of Money)*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Stuart G. 2003. *Discriminating Risk: The U.S. Mortgage Lending Industry in the Twentieth Century*. New York: Cornell University Press.
- Zelizer V. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.