

## НОВЫЕ КНИГИ

**VR** Мы постоянно привлекаем внимание читателей к проблемам растущей социологии финансовых рынков. На этот раз предлагаем Вашему вниманию рецензию на еще одну книгу о биржевых маклерах (рецензию на книгу М.Аболафии см. в Томе 1, № 1, 2000). Она написана уже не американским, а французским автором.

**Оливье Годшо. Маклеры. Эссе по социологии финансовых рынков**

**(Olivier Godechot, *Les Traders. Essai de Sociologie des Marchés Financiers*. Paris: La Découverte, 2001, 298 pp.)**

**Филипп Штайнер (Philippe Steiner)**

Университет Шарль де Голль, Франция

e-mail: [Philippe.Steiner@dauphine.fr](mailto:Philippe.Steiner@dauphine.fr)

Перевод – О.Е.Кузина

Научное редактирование – В.В.Радаев

Во французской экономической социологии в последнее время появился значительный интерес к социологии финансовых рынков. Несколько молодых французских ученых создали активно работающую исследовательскую группу ("Социальные исследования финансов"), члены которой недавно опубликовали специализированный выпуск "*Politix*", журнала, посвященного социальным и политическим наукам. Оливье Годшо, член этой группы, предлагает нашему вниманию замечательную книгу, написанную им на основе его полевых исследований французской компании, работающей на финансовом рынке. Его исследование созвучно работе Митчелла Аболафии *Making Markets: Opportunity and Restraint on Wall Street* (Harvard University Press, 1996) о схожем племени финансистов восточного побережья Соединенных Штатов.

Вслед за коротким введением книга начинается с исторического описания финансовых рынков во Франции за последние 20 лет. С самого начала подчеркиваются его две основные черты. Во-первых, исчезло традиционное рыночное сообщество французской буржуазии, а с ним и правила и нормы поведения, которые прежде регулировали действия людей данной профессии. Во-вторых, после финансового кризиса 1987 года благодаря активному участию государства и растущему значению компьютерной технологии и программного обеспечения, поддерживающего установление цен, возник более сложный и дифференцированный рынок. Оливье Годшо разумно напоминает читателю об общей значимости формул ценообразования, привязывающих цены опционов к основным курсам акций, процентным ставкам, непостоянству и т.п. Эта теоретическая сторона вопроса о рынке важна, так как на ее основе возникает математически описываемая норма оптимального поведения. Вопрос приобретает еще большее значение, если принять во внимание то огромное количество мощных компьютеров, которые работают на этих рынках и связывают электронным образом относительно небольшое число финансовых операторов. Этот специфический контекст задает основное содержание книги.

Первая глава описывает экономическую организацию рынка и общественное разделение труда на нем. Книга объясняет, из каких подразделений состоит

финансовый отдел банка (фронтальный отдел, срединный отдел, продвинутая контора, контора) и каким служебным позициям они соответствуют (маклеры, помощники маклеров, которые сами не могут совершать сделки, "кванты" или эксперты-математики, инженеры в области исследований и разработок (R&D), бухгалтеры и т.д.). Близость к финансовым сделкам в целом определяет место специалиста в профессиональной иерархии. Благодаря той особой значимости, которая придается сделкам, наиболее престижные служебные позиции сосредоточены во фронтальном офисе, где работают маклеры, в то время как конторские служащие заняты рутинной работой, требующей не столь быстрого реагирования. В этой организационной рамке фронтальный отдел считается «прибыльным», тогда как контора считается «затратной». Зарплаты и премии, основанные на сделной системе, щедрым потоком льются на служащих фронтального отдела (маклеров как таковых или служащих банка, отвечающих за работу с клиентами), тогда как инженеры и бухгалтеры конторского отдела живут в режиме относительной экономии (Таблицы 2.4 и 2.5). В этой главе также дается краткий обзор характера сделок на подобном рынке. Годшо в очень интересной части, посвященной полевым исследованиям, описывает практическую сторону работы на финансовом рынке, и читатель может почувствовать привкус рынка, знакомясь с азартным характером работы, выполняемой во фронтальном офисе. Однако когда Годшо рассматривает социальные ограничения, связывающие работу специалистов с целью предотвращения волн оппортунизма и погони за прибылью, в главе ощущается недостаток той точности, которая присутствует в книге Аболафии. Это связано с тем кругом вопросов, на которых Годшо фокусирует внимание в следующих трех главах: социальное происхождение маклеров и их нацеленность на прибыль.

Как это видно из данных (Табл. 2.2 и 2.3), основная часть (29%) людей (в основном мужчин), работающих в финансовом отделе банка, закончили наиболее престижные высшие учебные заведения Франции (Ecole Polytechnique, Ecole Centrale, Science Politique, или наиболее известные бизнес-школы), несколько меньшая часть (18%) – это выпускники менее престижных учебных заведений и 30% были студентами университетов, получившими дипломы в основном в области финансов. Как и предполагается, люди, получившие образование в одних и тех же престижных высших учебных заведениях, формируют сети взаимодействия и общения (с. 138-140). Этот вывод согласуется также с характеристиками их социального происхождения: цифры показывают значительное преобладание выходцев из семей бизнесменов, инженеров, или представителей высших слоев среднего класса (их 68%, тогда как в среднем среди работающего населения Франции представители этих групп составляют всего 10%). Материальные стимулы и убеждения, связанные с тем, что представляется результативным, а что нет, являются важными характеристиками для стиля управления этими людьми и для способов сдерживания конкуренции между ними. Очень интересные выводы вытекают из пронизательных замечаний Годшо (с. 167-174) о поведении этих преуспевающих студентов: даже работая маклерами, они продолжают вести себя как абитуриенты, соревнующиеся со своими сверстниками за право поступления в престижный вуз. На рынке они играют по сходным правилам, правда, целью теперь является прибыль.

Третья и четвертая главы посвящены проблеме рациональности на рынке и в представлениях маклеров. Существует действительно сильная мотивация для рационального поведения, но, как верно замечает Годшо, есть множество способов делать деньги, поэтому существуют и различные методы, пригодные для преодоления лежащей в основе финансовых рынков неопределенности в отношении цен и

количества: математика финансов (особенно рынка фьючерсов), "исторический" метод, основанный на анализе предшествующих изменений на рынке (метод может быть оснащен довольно сложной математикой, выявляющей существующие статистические закономерности) или интуиция маклера. Годшо объясняет, что маклеры, имеющие математическое образование, способны лучше понять и изменить формулы ценообразования, хотя этот вывод вовсе не удивителен. Тот факт, что множество людей, работающих на рынке, не могут или не считают необходимым делать это, возможно, является более интересным результатом. Стоит заметить, что более пожилые маклеры в меньшей степени заинтересованы в использовании математических методов, в то время как они часто зарабатывают больше всех, что связано с их более длительным стажем работы в банке. Таким образом, многие маклеры проявляют высокий уровень *скрытой* экономической рациональности, так как их компьютеры оснащены программами, приспособленными к их потребностям и обеспечивающими результаты, которые легко интерпретировать даже без обширных знаний в области теории финансов. Рациональность встроена в машины, а не в сознание маклеров. Эта глава книги, вероятно, возбуждает наибольший интерес читателя, несмотря на то, что два важных момента ослабляют остроту выводов. Во-первых, исследование базируется на том, что маклеры говорят, а не на том, что они действительно делают. Поэтому их ответы информируют скорее о том, что считается "хорошим" (т.е. правильным), чем о том, что на деле является результативным поведением. Во-вторых, нет ясной связи между тем методом, которым пользуется маклер, и его финансовым результатом. Являются ли различные методы или формы "рациональности" эквивалентными в отношении получаемой прибыли? Эмпирические данные, которые требуются для ответа на вопрос, вероятно, трудно получить, но это несомненно является важным вопросом как для самих маклеров, так и для исследователей, поскольку получение прибыли является определяющим на этом рынке.

Наконец, Оливье Годшо делает заключение о роли экономического мышления и трансформации обычного человека в *человека экономического*. Собственно говоря, трудно понять, что маклеры думают о функционировании сложной экономической системы в терминах грубого противопоставления ортодоксальной и неортодоксальной экономической теории. Еще раз, эти интервью предоставляют нам информацию о том, что маклеры считают правильным рассуждением, *sociodiciée*; в этом отношении экономическая теория, конечно, в состоянии соответствовать требованиям, предъявляемым со стороны этого любознательного племени. Но это довольно далеко от попыток определить роль экономической теории в повседневном функционировании финансовых рынков. "Общая теория..." Кейнса (Глава 12) более полувека назад объяснила различие между экономическим знанием, приспособленным к нуждам финансистов, и макроэкономическими "основами" поведения фирмы или нации. Точная роль экономической теории на рынке требует более многочисленных высококачественных исследований наподобие того, что представлено в этой книге. И экономические социологи должны быть благодарны Оливье Годшо за его замечательное исследование в области, которая является действительно важной для понимания функционирования нашего экономически сконструированного общества.