

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Алей Гусевой: Как создавались рынки кредитных карт в посткоммунистических странах



ГУСЕВА Аля (Guseva, Alia) — профессор социологии Бостонского университета.
Адрес: США, штат Массачусетс, 02215, г. Бостон, ул. Силберуэй.

Email: aguseva@bu.edu

Интервью с Алей Гусевой, профессором социологии Бостонского университета, которое провела Наталья Халина, преподаватель НИУ ВШЭ, состоялось в рамках семинара «Consumption and Economic Crises: Post-Socialist Experiences» («Экономические кризисы и потребление: опыт постсоциалистических стран»), проходившего в Москве 9–10 октября 2014 г. А. Гусева презентовала свою новую книгу «Plastic Money: Constructing Markets for Credit Cards in Eight Postcommunist Countries» («Пластиковые деньги: конструирование рынка кредитных карт в восьми посткоммунистических странах»), написанную в соавторстве с А. Рона-Ташем [Rona-Tas, Guseva 2014].

В интервью Аля Гусева рассказала о том, как рынки кредитных карт стали предметом её научного интереса и почему в качестве объекта исследования были выбраны рынки кредитных карт Польши, Венгрии, Чехии, Болгарии, России, Украины, Китая и Вьетнама. А. Гусева объяснила, как создавались данные рынки и насколько точно удалось воспроизвести модель «американского рынка кредитных карт» в исследуемых странах. Были рассмотрены ключевые понятия, используемые в книге: правила функционирования рынка (functional rules) и правила создания рынка (generative rules). Обсуждался вопрос последовательности возникновения этих правил и их применения участниками рассматриваемых рынков в посткоммунистических странах. Также были затронуты вопросы о том, как применение банковских карт меняет практики управления семейными финансами, и в целом о том, как применение банковских карт связано с реализацией власти и контроля за ресурсами и информацией.

В конце интервью А. Гусева отмечает, что, пока мы наблюдаем за созданием рынков кредитных карт на посткоммунистическом пространстве, сами эти рынки испытывают давление со стороны зарождающихся рынков мобильных платежей.

Ключевые слова: рынок кредитных карт; мобильные платежи; конструирование рынков; правила функционирования рынка; правила создания рынка; глобализация; финансовая власть в семье.

— Недавно вышла Ваша книга «Plastic Money: Constructing Markets for Credit Cards in Eight Postcommunist Countries» («Пластиковые деньги: конструирование рынка кредитных карт в восьми посткоммунистических странах»), написанная в соавторстве с Аюшем Рона-Ташем [Rona-Tas, Guseva 2014]. Почему выбран рынок кредитных карт? Ведь очевидно, что

это не единственный рынок, который был создан на посткоммунистическом пространстве по образу и подобию существующих западных рынков. И чем был обусловлен выбор для исследования восьми стран (Чехия, Венгрия, Польша, Болгария, Россия, Украина, Вьетнам, Китай)?

— Выбор рынка — это давняя история, об этом и моя первая книга «Into the Red» [Guseva 2008], которая переведена на русский и вышла под названием «Карты в руки» [Гусева 2012]. Та книга тоже посвящена рынку кредитных карт, и именно кредитных, потому что слово, определяющее пластиковую карточку, пришло из американского обихода, где карточки изначально были кредитными. Потом оно прижилось и стало определять все платёжные карточки. Это во-первых. Во-вторых, меня заинтересовал рынок кредитных карт очень давно, в 1990-е гг., и эту историю я описываю в начале своей первой книги. Я впервые приехала в Америку студенткой по обмену. Буквально через месяц или два на территории университетского городка была проведена акция, когда разные эмитенты карточек прямо на улице активно предлагали свои продукты проходящим мимо студентам. Впоследствии я узнала, что именно в то время на американском карточном рынке усилилась конкуренция, потому что возможность выпускать карточки была предоставлена небанковским учреждениям. Меня совершенно шокировал тот факт, что мне без всякого обеспечения выдали три карточки с общим лимитом кредита на 1000 долларов (к тому же я была иностранка, у меня ничего за душой не было). И это меня стало грызть: как это они вдруг дали кредит, а я возьму и уеду, не заплатив? Я и в самом деле уехала, но потом вернулась, и вот уже 20 лет живу в США и исправно плачу каждый месяц. Но ведь те, кто выдал мне тогда карточки, этого не могли знать! И примерно в то же время мне стало известно, что карточки выпускаются и в России, в ситуации полного хаоса, которым сопровождались первые годы переходного периода. Данный факт удивил меня ещё больше, потому что выдача любого кредита — рискованное предприятие, и непонятно было, каким образом это можно организовать в таких условиях. С тех пор я стала заниматься рынками кредитных карт. Ещё до того как вышла моя первая книжка, мы с Акошем Рона-Ташем подали заявку на грант и получили довольно большую сумму денег от Американского национального научного фонда (US National Science Foundation). Когда я дописывала «Into the Red», наш сравнительный проект уже шёл. Страны мы выбирали отчасти «по удобству», потому что А. Рона-Таш знал ситуацию в Венгрии, а я знала про Россию. Я родом из Украины, поэтому Украина тоже попала в нашу выборку. А потом мы взяли такие страны, про которые было достаточно много известно (например, Польша и Чехия). Эти две страны, а также Венгрия, часто фигурируют в разного рода сравнительных исследованиях посткоммунистических реформ, такая себе сложившаяся троица... Третьей страной в компанию к России и Украине мы взяли Болгарию, потому что она тоже была несколько менее развитая, и там были похожие структурные нюансы. Кроме того, мы захотели ещё посмотреть на Китай: это был тот самый слон в комнате, которого нельзя было игнорировать. И Китай нам был нужен, чтобы Россия не оказалась единственной большой страной в выборке. К Китаю мы добавили Вьетнам; тогда он был не очень развит в отношении карточек, а появился главным образом из-за того, что не хотелось иметь в выборке одну азиатскую страну... Изначально в выборке были и не посткоммунистические страны для сравнения: Южная Корея, Турция и Мексика. Но как обычно бывает с грантами, ты просишь одну сумму денег, а тебе дают немного меньше, поэтому эти последние три страны пришлось «урезать» (хотя мы и сотрудничали с исследователем из Кореи на раннем этапе исследования, но в книгу корейский кейс не вошёл).

— *После первого знакомства с книгой у меня сложилось впечатление, что эта книга не столько про рынки кредитных карт, сколько про рынки вообще. Про то, как они возникают. И, насколько я поняла, есть разница между правилами создания рынка и правилами его функционирования¹. А что первично*

¹ Под правилами создания рынка (*generative rules*) авторы книги понимают принципы, описывающие процесс создания рынка. Создание рынка предполагает конструирование условий, в рамках которых акторы могут заниматься бизнесом, следуя рациональным правилам функционирования. Под функциональными правилами (*functional rules*) понимаются основные принципы оперирования рынков, постулируемые в экономической теории, — выстраивание действий на основе конкуренции, эгоистического интереса, рациональной калькуляции и ценовых сигналов.

для рынка — какие правила идут первыми, а какие возникают уже на их основании? Или выстроить такую последовательность сложно, и нельзя сказать, что первично, что вторично?

— Интересный вопрос. Когда речь заходит о создании рынков в посткоммунистических странах, мы говорим о некоей репликации на новой почве рынков, уже существующих в других культурных и исторических условиях. В этом смысле правила функционирования уже существуют, они известны и во многом определяют правила генерирования (*generative rules*), поскольку цели и задачи для генерирования рынка создаются на основе того, что мы знаем про уже существующие рынки. Я предполагаю, что если речь идёт о построении рынка, который вообще нигде не существовал раньше (например, что-нибудь связанное с информационными технологиями), о таком разделении, вероятно, говорить будет сложно, потому что на момент образования и развития такого рынка правил его функционирования ещё нет. И в этом случае логика другая — возможно, более эволюционная. А те рынки, которые мы изучали, создавались стратегически. Были некие акторы, которые хотели достичь неких целей, но не смогли их достичь тем же самым образом, как в ситуации с развитыми рынками (например, с американским), которые служили в качестве модели чертежа. У этих акторов были совсем другие ресурсы, и они действовали в совершенно ином контексте, поэтому выстроили каналы рыночного обмена с теми ресурсами, которые у них были. В своей первой книжке я привожу пример игры с конструкторами «Лего». Их можно разобрать до мелких деталей, но у них всё равно есть некая форма, которую они сохраняют. Предприниматели переходного периода в некотором смысле креативно соединяли разные фрагменты друг с другом. Например, зарплатные карточки. Эта идея получила такое воплощение, потому что существовал ещё советский институт отношений работодателя и работника, которые обычно долговременны. Кроме того, есть и структурная особенность советских экономик — в них очень много крупных предприятий. Если все предприятия мелкие, и их много, пойдя там найди кого-нибудь, а на крупном предприятии ты заключил договор с администрацией и получил сразу большое количество дисциплинированных работников такого предприятия, которые будут держателями карточек. Иначе говоря, есть некие особенности, которые были креативно взяты за основу рынка на новом пространстве — в рассматриваемых странах, но задачи были поставлены на основании знания о функциональных правилах рынка.

— Словом, все пытались прийти к одним и тем же функциональным правилам, потому что они уже были заложены? А что в результате? Удалось всем прийти к одним и тем же функциональным правилам или нет?

— Как посмотреть... Это вопрос о глобализации и ещё о том, насколько то, что мы имеем в результате, повсюду похоже или всё-таки различается. Если смотреть с высоты птичьего полёта, то всё очень похоже. Есть рынки, есть торговцы, есть люди с карточками, которые ходят в магазины и что-то там ещё с этими карточками делают. Если же приглядеться, то начинаешь понимать, что в Америке в основном — кредитные карточки, и люди в основном живут в кредит, и здесь это нормально, а в России в основном — дебетовые карты. Они чаще всего связаны со счётом или с деньгами, которые человек получает за работу. Далее. В Венгрии, например, работники могут выбрать банк, в который будут переводить их зарплату, а в России не могут, и в Украине тоже не могут, поэтому в семье будут пять разных счетов в пяти разных банках. А что это значит? Что-то ведь значит... Это мы и видим, если приглядеться. Вот и получается, как посмотреть... Например, «Макдоналдс» где-то в Индонезии или в Китае... Вроде бы производится тот же гамбургер, в таком же пакете, но на самом деле и мясо не такое, и, может быть, ещё что-то не так... Вопрос поэтому в том, что имеет значение. Что релевантно?..

— Если говорить про те страны, которые Вы исследовали, кто из них больше всего приблизился к модели американской, а кто остался далеко от неё?

— Страны Центральной Европы — Венгрия, Чехия и Польша — больше приблизились, чем страны Восточной Европы, но тоже неидеально, потому что модель с преобладанием кредитных карт ни в одной из этих стран не возникла. Хотя если посмотреть по показателю соотношения кредитных и дебетовых карт, то в Чехии кредитных карт довольно много. Несколько лет назад этот показатель равнялся четверти всех карт. И отчасти такое приближение связано с тем, что в этих странах банковские системы были полностью скуплены западными банками, в основном европейскими. Например, много скупал австрийский «Райффайзен». Но в Европе рынки карт тоже не везде такие, как в Америке. В континууме страны Центральной Европы более продвинулись и в силу того, что они быстрее институционализировались. Их магазины раньше адаптировались, потому что многие из них были иностранные, и они более восприимчивы к привычным практикам приёма карточек к оплате. Кроме того, в этих странах был создан институт обмена информацией. Хотя и там было много сопротивления. Например, в Венгрии банк «ОТП» (OTP Bank), эквивалент Сбербанка, до конца сопротивлялся и не хотел участвовать в общей системе обмена информацией, как, впрочем, и Сбербанк на начальном этапе Солидарность между банками отсутствовала. И в этом на самом деле большое отличие от Америки. Разница в том, что в каждой из этих стран, кроме Украины, был огромный — гигантский! — банк, и он был везде, как затычка. Он не хотел ни в чём участвовать, не хотел делиться информацией. В этом смысле Америка уникальна, потому что банкам большую часть прошлого столетия запрещалось конкурировать на национальном рынке, то есть им фактически запрещалось скупать другие банки (а в некоторых штатах — даже открывать дополнительные отделения). До недавнего времени банки в США были в основном местными, поэтому в том, чтобы делиться информацией, им было больше выгоды, чем потенциальных проблем.

— *Вы уже упомянули, что распространение карт связано с процессами глобализации. При этом мы знаем, что социальный мир сопротивляется процессам глобализации, в том числе и на национальном уровне. В России, в условиях ухудшения политических отношений с миром, было заявлено о создании национальной платёжной системы и фактически об усложнении условий для работы Visa и MasterCard. Как можно интерпретировать эти события? Это результат политической борьбы в сложившейся ситуации или, может быть, сопротивление процессам глобализации?*

— Мне кажется, что всё началось раньше, до тех событий в России, о которых Вы говорите, и не только здесь. Ведь Китай фактически отказался открывать свой рынок карт для иностранного капитала (то есть для Visa и MasterCard), несмотря на то что таково было требование ВТО. Кроме финансовых рынков, аналогичные процессы коснулись и Интернета: Китай уже контролирует Интернет у себя; Россия хочет создавать свой собственный Интернет. Индия, ещё одна страна БРИКС (BRICS)², создаёт свою платёжную систему RuPay, тоже в обход международных карточных брендов. RuPay не только будет пластиковой карточкой для оплаты практически всего, в том числе транспорта и услуг здравоохранения, но и станет выполнять идентификационные, паспортные функции. Это как раз то, что развивает Россия как УЭК (универсальная электронная карта). Крупные страны, с ресурсами и достаточно большим внутренним рынком, могут обосновать такие затраты и пытаются делать что-то своё. И мне кажется, что это связано с контролем над информацией, особенно в контексте откровений Эдварда Сноудена о тотальной слежке американских спецслужб за гражданами всех стран с использованием информационных каналов. Думаю, что в определённый момент система глобального мира или картина глобального мира начала фрагментироваться, распадаться на части, которые контролируются достаточно сильными, ресурсными странами, пытающимися удерживать информационные или финансовые потоки. И полагаю, что началось это немного раньше, не в 2014 г.

² BRICS — аббревиатура, состоящая из первых букв названий стран, входящих в этот союз: Бразилия (Brazil), Россия (Russia), Индия (India), Китай (China), Южная Африка (South Africa).

— В таком случае пример Китая, который со своей системой UnionPay уже перекрыл выпуск карточек Visa и MasterCard, вместе взятых...

— Нет, пока не вместе взятых, пока — по отдельности...

— И всё же можно ли сказать, что Китай будет завоёвывать новые позиции в мире со своей карточной системой, используя те же самые логики построения рынка? Можно ли этот процесс рассматривать в контексте глобализации, идущей со стороны Китая, когда в результате мы получим повсеместное применение UnionPay?

— Вполне возможно, UnionPay уже выпускают в 17 странах, а принимают к оплате более чем в 140 странах. Вообще, я не люблю давать прогнозы. Кроме того, пример Китая не единственный. Как я уже говорила, Индия развивает собственную систему. Я слышала, что-то похожее делает Бразилия. В Европе, хотя и иначе, тоже происходит кое-что интересное. Европейский союз сейчас пытается продвигать проект SEPA (Single European Payment Area). Там пытаются создать новую систему, которая станет либо новым единым карточным брендом в Европе, либо платформой, которая позволит отдельным странам сохранять или развивать собственные карточные бренды. Для них такая платформа являлась бы неким объединяющим элементом. Мой коллега Рона-Таш объясняет это так: система SEPA — некие общие рельсы, а каждая страна сможет построить и эксплуатировать свой поезд. Рельсы будут соединять всю Европу, и будут общие стандарты, поэтому не придётся менять колеса, когда переезжаешь из одной страны в другую. Я не думаю, что страны бросятся создавать собственные платёжные системы и электронные банковские карты, потому что в Чехии и Венгрии давно поголовно используют Visa и MasterCard, но и эти системы будут работать на платформе SEPA. В Дании, правда, уже существует своя банковская карта Dankort. Внутри страны она работает как дебетовая Dankort, а за рубежом — как кредитная карта Visa. Но в планах SEPA создать параллельную систему процессирования. Это ещё один пример попытки стран или регионов выйти из сферы влияния и контроля Visa и MasterCard.

— Получается, что когда мы говорим про карты на уровне национальном и на уровне бытовом, возникает очень много вопросов, связанных с властью и контролем. И здесь я хотела бы спросить о проекте «Управление деньгами в российских домохозяйствах», который Вы реализуете вместе с Д. Ибрагимовой. Этот проект как-то касается темы карт и их влияния на финансовую власть в семье? Например, в работах Дж. Пал (J. Pahl), большинство которых посвящены теме управления финансами и распределения финансовой власти в семье, есть сюжеты, показывающие, как использование кредитных карт меняет практики управления финансами в семье³. В рамках упомянутого проекта Вы рассматриваете, как применение банковских карт связано с управлением финансами в семье?

— Специально — нет, хотя в ходе данного исследования вопросы о карточках задавались. Например, были вопросы о том, есть ли в семье карточки, у кого они есть, и есть ли карты, привязанные к одному счёту. Также ставился вопрос о том, даёт ли один супруг другому ресурсы на содержание, на расходы домохозяйства и в какой форме. Но в целом это исследование не о картах, а об управлении денежными ресурсами в семье. Однако получается, что какая-то часть этих ресурсов приходит в семью и уходит из неё в форме пластиковых денег, и тогда вопросы контроля становятся особенно интересными: кто о чём знает, кто о чём не знает... Очень интересно. Получается, что пластиковые деньги открывают возможности для большего контроля: если дополнительная карточка выдаётся жене и привязана к счёту мужа, то он знает, сколько жена тратит и на что. В то же время, если у жены и мужа разные счета и разные карточки, это, наоборот, способствует закрытости.

³ См., например: [Pahl 2008].

— В работах Дж. Пал говорится о том, что кредитные карты в большей степени индивидуализируют семейные финансы...

— Да, индивидуализируют. В принципе, все финансовые инструменты рассчитаны на индивидуального потребителя. В этом, мне кажется, состоит очень любопытное противоречие. Семейные отношения — коллективные, это и компромисс, и диалог, и конфликты. Семья — это не один человек. А финансовые инструменты рассчитаны на то, что выдаются каждому человеку отдельно. Для того чтобы получить кредит, нужно предоставить свою личную кредитную историю. Кредитные карточки выдаются не домохозяйству, а конкретному человеку. Бывают ситуации, когда к одному карточному счёту имеет доступ более чем один человек, но обычно один из этих людей является основным держателем карточки, а другой — второстепенным. И в этом случае первый может контролировать траты второго.

— Как Вам кажется, насколько карты могут вести к неравенству? Если мы говорим о таком контроле, когда муж выдаёт жене определённую сумму или устанавливает лимит по карте, то фактически в этом случае речь идёт о неравенстве между мужчиной и женщиной. А на каком-то агрегированном уровне, на уровне всех пользователей, можно ли говорить о неравенстве?

— Мне кажется, что карты сами по себе уровень неравенства в семье не повышают. Они — некий инструмент, которым можно пользоваться с разными целями. Карты, да и другие финансовые инструменты, могут способствовать большему равноправию: например, если есть общий счёт, с которого оплачиваются затраты по двум отдельным картам. Дело не в картах, это вопрос об отношениях, в которые эти карты встроены. Я начинаю понимать, что мужчины в переходных экономиках часто занимаются предпринимательской деятельностью, которая предполагает нерегулярный, недокументированный доход, и это фактически ограничивает их доступ к финансовым услугам и, следовательно, исключает их из потенциальных пользователей финансовыми услугами. А жёны, которые часто получают гораздо меньший доход, но регулярный, официальный, получают доступ к пластиковым деньгам и другим финансовым инструментам. В Венгрии, например, мужчины традиционно распорядились семейными деньгами, но сейчас доступ к финансам зависит от регулярности и открытости дохода, поэтому в настоящее время именно женщины становятся потребителями финансовых услуг. Это интересно, потому что в некотором смысле может изменить баланс власти в семье в другую сторону.

— В то же время речь идёт ещё и о представлениях о кормильце семьи, о своеобразной идеологии, связанной с ролью мужчины и женщины в семье. Ничего не меняется, даже когда женщины получают больше. Зачастую даже наоборот: не мужчины начинают делать работу по дому, а женщины, поддерживая их традиционную роль в семье, взваливают на себя ещё больше домашних обязанностей. Возможно, что смещения баланса в этом случае не произойдёт?

— Это один из моментов... Но я допускаю, что есть определённый зазор между идеологией и практикой. В интервью люди могут говорить одно, а на практике происходит совсем другое. Этот зазор осложняет подход к изучению финансовых вопросов внутри домохозяйства на базе интервью. Когда люди рассказывают о своих практиках, они на самом деле стараются предоставить какую-то связную историю (*narrative*). Эта история может быть логична и последовательна. А на самом деле, в практиках, есть какие-то неразрешённые противоречия, проблемы и конфликты. И в этом смысле лучше было бы не только с людьми разговаривать, но и наблюдать их... Тогда всё это было бы видно воочию, а все противоречия и несовпадения можно было бы зафиксировать.

— Вернёмся к вопросу о неравенстве в результате использования банковских карт... Если посмотреть на практики применения банковских карт, то вначале, когда всем раздавали пластиковые карты, многие были просто их владельцами, держателями, но не пользователями. Однако со временем форми-

руется группа людей, у которых появляются новые возможности: они могут бронировать билеты и не стоять в очередях, покупать нужные товары в Интернете, в том числе за границей. Но есть те, кто этим инструментом не пользуется, то есть они исключены из поля данных новых практик. Это можно рассматривать как неравенство?

— Да, конечно. В некотором смысле доступ к финансовым инструментам становится механизмом отбора, «селекции» людей по разным жизненным траекториям. Одни траектории создают дополнительные благоприятные обстоятельства, то есть как трамплины или эскалаторы, идущие вперёд и вверх, а другие — наоборот, препятствия. Сейчас исследованием этих процессов и их последствий занимаются Киран Хили (Kieran Healy) и Марион Фуркад (Marion Fourcade)⁴. Конечно же доступ к современным финансовым инструментам открывает совсем иные возможности перед пользователями по сравнению с теми, для кого они не доступны. Но неравенство проявляется и воспроизводится и среди тех, кто получает доступ, но на разных условиях. Если ты по какой-то причине воспринимаешься более рискованным финансовым субъектом, то цена кредита для тебя будет выше. Если она будет выше, то вероятность не заплатить и попасть в дальнейшем в какую-то долговую проблему тоже будет выше. И так далее. В этом смысле попадание на более рисковую траекторию становится перформативным.

— И в заключение я хотела бы спросить о том, продолжаете ли Вы как-то следить за теми рынками, которые исследовали, и связаны ли Ваши будущие проекты с пластиковыми картами?

— Интересно следующее: пока мы заканчивали книжку, выпускали её и теперь выступаем с этими результатами, рынки не стояли на месте. Сейчас совсем не понятно, как долго пластиковые карты ещё будут интересны в качестве предмета исследования, потому что в некоторых ситуациях они заменяются новыми рынками. Например, рынкам пластиковых карт наступают на пятки рынки мобильных платежей. Причём происходит это не только в развитых рынках, например в США, но и в случае совершенно не развитых рынков банковских карт. В качестве примера могу привести кенийскую систему мобильных платежей M-Pesa, которая возникла потому, что у большинства людей в Кении нет доступа к банковским услугам, но есть доступ к мобильным телефонам. Кенийцы фактически полностью перепрыгивают через стадию карт. Это преимущество позднего развития. Интересно, что будет дальше. Мне всегда интересно смотреть вперёд.

— *Спасибо большое!*

*Беседовала Наталья Халина
Москва, 9 октября 2014 г.*

⁴ См. короткий рассказ об этом проекте в интервью М. Фуркад журналу «Экономическая социология»: [Фуркад 2013].

Литература

- Гусева А. 2012. *Карты в руки. Зарождение рынка банковских карт в постсоветской России*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Фуркад М. 2013. Интервью с Марион Фуркад. Дюркгейм и *science studies* для экономической социологии. *Экономическая социология*. 14 (2): 8–16. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=8
- Guseva A. 2008. *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*. Stanford: Stanford University Press.
- Pahl J. 2008. Family Finances, Individualisation, Spending Patterns and Access to Credit. *The Journal of Socio-Economics*. 37 (2): 577–591.
- Rona-Tas A., Guseva A. 2014. *Plastic Money: Constructing Markets for Credit Cards in Eight Postcommunist Countries*. Stanford: Stanford University Press.

INTERVIEWS

Interview with Alya Guseva: How Markets for Credit Cards were Created in Postcommunist Societies

GUSEVA, Alya —
Professor of Sociology,
Boston University.
Address: One Silber Way
Boston, MA 02215, USA.

Email: aguseva@bu.edu

Abstract

Alya Guseva, Professor of Sociology at Boston University, was interviewed by Natalia Khalina, a Lecturer at the Higher School of Economics. The interview was conducted during the workshop “Consumption and Economic Crises: Post-Socialist Experiences” (Moscow, 9–10 October 2014) where A. Guseva presented her new book “Plastic Money: Constructing Markets for Credit Cards in Eight Postcommunist Countries”, co-authored with A. Rona-Tas [Rona-Tas, Guseva 2014].

In the interview Guseva describes how markets for credit cards became the subject of her research interest and why card markets in Poland, Hungary, The Czech Republic, Bulgaria, Russia, Ukraine, China and Vietnam were chosen for the study. Guseva explains how these markets were constructed and how successful the listed countries were in reproducing the “American credit card market” model. Two key concepts of the book, concerning market creation and market operation, were considered: functional rules and generative rules and how postcommunist market actors applied those rules.

Additionally, questions concerning how bank cards change family finance practices and how bank card usage, connected with power and control for information and resources, were raised.

At the end of her interview Guseva points out that while we are observing the creation of credit card markets within postcommunist space, the credit card markets themselves are being pressed by the emerging market of mobile payments.

Keywords: credit card market; mobile payments; market creation; functional rules; generative rules; globalization; financial power within family.

References

- Fourcade M. (2013) Intervyu s Marion Fourcade. Durkheim i sciences studies dlya ekonomicheskoy sotsiologii [Interview with Marion Fourcade. Durkheim and Sciences Studies for Economic Sociology]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 14, no 2, pp. 8–16. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=8 (accessed 5 January 2015) (in Russian).
- Guseva A. (2008) *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*, Stanford: Stanford University Press.
- Guseva A. (2012) *Karty v ruki: Zarozhdenie rynka bankovskih kart v postsovetskoy Rossii* [Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia], Moscow: HSE (in Russian).

Pahl J. (2008) Family Finances, Individualisation, Spending Patterns and Access to Credit. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 37, no 2, pp. 577–591.

Rona-Tas A., Guseva A. (2014) *Plastic Money: Constructing Markets for Credit Cards in Eight Postcommunist Countries*, Stanford: Stanford University Press.

Received: November 11, 2014

Citation: Interv'yu s Aley Gusevoy: Kak sozdavalis' rynki kreditnykh kart v postkommunisticheskikh stranakh [Interview with Alya Guseva: How Markets for Credit Cards were Created in Postcommunist Societies] (2015) *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 16, no 1, pp. 12–21. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2014-16-1.html> (in Russian).