

## Интервью

*VR* Ховард Олдрич представляет эволюционный подход, который в свою очередь близок к так называемой популяционной экологии. Несомненно, он один из наиболее известных американских исследователей хозяйственных организации и предпринимательства. Достаточно сказать, что в готовящейся к публикации хрестоматии «Западная экономическая социология» он является автором (или соавтором) сразу двух работ – по социологии организаций и этническому предпринимательству<sup>1</sup>.

---

Ховард Олдрич [Howard Aldrich], 14 мая 2004 г.<sup>2</sup>

Случилось так, что в мае 2004 г. мы изучали опыт работы американских университетов – Дьюка и Северной Каролины. С Ховардом Олдричем мы никогда ранее не встречались. Но я знал, что он работает в университете Северной Каролины. И мне повезло, не пришлось даже его разыскивать – на одной из наших деловых встреч он представлял факультет социологии в качестве его декана. Через день мы встретились, чтобы записать интервью, и выяснилось, что он буквально поглощен эволюционной теорией.

\* \* \*

– *Ховард, Вы известны как один из лидеров экологического или популяционно-экологического подхода к теории организаций. Это весьма важное направление для экономической социологии, и экономсоциологии часто цитируют его авторов. Поэтому прежде всего позвольте спросить: относите ли Вы свои работы к экономической социологии, и если да, в какой степени?*

– Обычно я называю себя социологом-эволюционистом, который занимается организационными исследованиями. Я стараюсь отделять это направление от популяционной экологии [population ecology]. Мне кажется, мое направление шире, по сравнению со старой популяционной экологией это более исторический, контекстуально-ориентированный, многоуровневый подход. Так что свои работы я отношу в первую очередь к эволюционной теории. Мне в равной степени близки исследования как эволюционных экономистов Джеффри Ходжсона [Geoffrey Hodgson] и Николая Фосса [Nicolai Foss], так и экономсоциологов.

Когда в 1980-е годы началась перетасовка исследовательских направлений и стали говорить об экономической социологии, этот термин меня поначалу озадачил: ведь одна из распространенных проблем заключалась в том, что социология считала себя «бедной родственницей» экономической теории. До сих пор забавно наблюдать, как многие социологи на своих занятиях со студентами тратят уйму времени на разъяснение различий

---

<sup>1</sup> Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати). Уолдинггер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

<sup>2</sup> Перевод М.С. Добряковой.

между экономической теорией и социологическим подходом. Но я знаю, что симметрии в этом вопросе нет и об экономистах нельзя сказать того же. Они вовсе не тратят время на то, чтобы разъяснить, чем они отличаются от социологов. Я же всегда был настроен оптимистично, призывая заниматься социологией хозяйства, социологией фирм и организаций. Нет ничего предосудительного в том, что мы используем понятия экономической теории. Но если же мы как одержимые принимаемся рассуждать о связи социологии и экономической теории, то вся схема анализа оказывается подчиненной экономической логике.

Вот такой пространственный ответ. Полагаю, я занимаюсь эволюционной социологией хозяйств и отраслей, фирм, предпринимательства. Часто эти вопросы пересекаются с предметной областью экономистов – ведь они касаются таких процессов, как распределение ресурсов, производство товаров и услуг. И в этом смысле у нас много общего. Однако в целом мы занимаемся разными вещами.

*– Мне кажется, многие экономсоциологи, особенно в США, первоначально занимались организационной теорией и по-прежнему считают себя теоретиками организаций. А когда, на Ваш взгляд, экономическая социология превратилась в самостоятельную дисциплину? Мы все знаем, что после 1980-х годов она пережила своего рода возрождение. Когда она привлекла Ваше внимание как жизнеспособное начинание?*

– Я могу предложить политическую интерпретацию того, как произошел этот процесс. Были социологи, чьи работы ныне были бы отнесены к экономической социологии. На протяжении десятилетий такие авторы, как Филип Селзник [Philip Selznick<sup>3</sup>], Алвин Гоулднер [Alvin Gouldner], Чарльз Перроу [Charles Perrow<sup>4</sup>] и многие другие работали в этом направлении. Я сам в течение 35 лет занимался изучением организационного роста и технологий. В 1970-е годы бизнес-школы начали приглашать социологов либо в качестве аспирантов, либо преподавателей, как это произошло, например, в случае Майкла Хэннана [Michael Hannan<sup>5</sup>] или Джона Фримена [John Freeman<sup>6</sup>]. Оба они являются популяционными экологами, получили ученую степень (Ph.D.) по социологии в университете Северной Каролины, оба начинали работать на кафедрах социологии. Джон очень скоро ушел в бизнес-школу, Майкл – несколько позднее. При этом у социологов, которые были приглашены на кафедры теории организаций и в бизнес-школы, возникла проблема статуса в связи с тем, что сотрудники бизнес-школ воспринимают социологию как мягкую науку, недостаточно точную.

В сущности, когда в Американской социологической ассоциации (ASA) была образована секция экономической социологии, многие из ее ведущих членов работали в бизнес-школах. Мне кажется, в определенной степени это была попытка придать социологии более высокий статус, превратить ее в нечто, что можно продемонстрировать коллегам из бизнес-школ. Поэтому и появилась не просто социология, а экономическая социология. Прилагательное «экономическая» здесь служит для того, чтобы отделить ее от основного направления социологии и придать ей несколько более высокий статус в бизнес-школах. Так что в какой-

---

<sup>3</sup> Профессор права и социологии, университет Калифорнии в Беркли:  
<http://www.law.berkeley.edu/faculty/profiles/facultyProfile.php?facID=232>

<sup>4</sup> Почетный профессор социологии, Йельский университет:  
<http://www.yale.edu/socdept/faculty/perrow.html>

<sup>5</sup> Профессор менеджмента и социологии, Стэнфордская школа бизнеса:  
<http://gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=55>

<sup>6</sup> Профессор предпринимательства и инноваций, Школа бизнеса Хаас университета Калифорнии в Беркли: <http://www.haas.berkeley.edu/faculty/freeman.html>

то степени конструирование данной области отражает междисциплинарные, пограничные вопросы, с которыми работают популяционные экологи и теоретики организаций. И это отражение их позиции в бизнес-школах. Иными словами, если бы социологи, которые сейчас работают в бизнес-школах, в свое время не ушли туда, а бизнес-школы в свое время не осознали бы потребность в таких людях, я не уверен, что у нас сейчас была бы такая дисциплина, как «экономическая социология».

– *Еще один вопрос в связи с оттоком экономсоциологов в бизнес-школы. На Ваш взгляд, каковы основные причины такого перехода, помимо более высокой зарплаты? Может быть, это связано также с тягой к междисциплинарным исследованиям – о которых так много говорится здесь, в университете Северной Каролины и университете Дьюка? Или же бизнес-школы попросту «перекупали» экономсоциологов?*

– Знаете, на самом деле они уходили в бизнес-школы на два типа кафедр. Во-первых, на так называемые кафедры бизнеса, политики и стратегии, или бизнес-стратегии [BPS: business, policy, and strategy]. Во-вторых, на кафедры менеджмента, которые в свое время занимались изучением поведения организаций на макроуровне. Тому есть много причин, на мой взгляд. Несомненно, одна из них связана со старомодным стилем преподавания бизнес-стратегий и менеджмента – очень прикладным, нормативным, поучительным. Он базировался не на позитивной экономической теории, а на нормативной.

В целом в американских бизнес-школах сегодня доминируют финансисты или экономисты, очень редко – социологи или психологи. Поэтому отчасти это связано со стремлением сотрудников кафедр бизнес-стратегий и менеджмента изменить теоретический (а точнее а-теоретический) стиль своей работы. Поэтому они обратились к представителям областей, которые, как им казалось, обладают такой теорией, – т.е. к социологам и в некоторых случаях к социальным психологам. Это была попытка влить свежую струю, придать своим кафедрам некоторую системность, аналитическую строгость. Просто их сотрудники начали понимать, что их статус зависит не только от успехов в области консультирования и преподавания, но также от наличия публикаций в журналах с высоким рейтингом и завоевания статуса ученого.

– *То есть им потребовались социологи, чтобы вернуть на эти кафедры теорию.*

– Да. Например, если взять такие журналы, как «Administrative Science Quarterly» или «Quarterly Management Review», или среди европейских – «Organizational Studies» или «Journal of Management Studies», мы видим, что теоретическая основа значительной части опубликованных в них материалов берет начало в социальных науках – в социологии и психологии и, реже, в экономической теории. Главным образом в социологии, иногда в социальной психологии; бывает также, что эти дисциплины сочетаются. Что-то берется также из истории и политологии.

Так что социологов переманили в бизнес-школы, когда последним потребовалась научная точность. Кроме того, сыграли свою роль и такие стимулы, как более высокие зарплаты и меньшая преподавательская нагрузка. Наконец, появилась возможность противопоставить свою работу многим направлениям социологии – в том виде, в каком она существовала в 1960–1970-е гг., вплоть до 1980-х гг. Ведь многие исследователи пришли в социологию по моральным мотивам и занимаются изучением андекласса, бедности, благосостояния, семьи. Все эти темы плохо сочетаются с интересом к изучению крупных корпораций или тому, как устроена элита и каково ее влияние.

Некоторые исследователи остались на факультетах социологии. Хороший пример – Марк Мизраки [Mark Mizguchi] из Мичиганского университета. Он писал о корпоративных элитах, переплетенном директорате [corporate interlocks]. Так вот он остался. Конечно, он имеет и другую занятость, так же как и я, но его основное место работы – на факультете социологии. Противоположный пример – Майкл Юсим [Michael Useem], который также считается

экономсоциологом. Прежде он работал на факультете социологии в Бостонском университете, затем перешел в бизнес-школу Уортона [Wharton Business School] и сейчас на полную ставку работает там на факультете менеджмента; в качестве консультанта пишет книги на темы лидерства. Сегодня очень редко можно встретить человека, который сохранил бы основное место работы на факультете социологии (Марк скорее исключение).

Так что экономическая социология – очень любопытная штука в Соединенных Штатах. Не знаю, может быть, в Западной Европе (по поводу Восточной Европы я еще менее уверен) исследователи более явно относят свои работы к сфере менеджмента, и менеджмент в Западной Европе не так привязан к конкретным дисциплинам.

*– Мне кажется, в Западной Европе многие исследователи причисляют себя к лагерю индустриальных социологов или теоретиков организаций, а также – правда, все реже – занимаются стратификационным анализом. А в Восточной Европе, особенно в Венгрии, многие определяют сферу своих интересов именно как экономическую социологию. В Восточной Европе и России довольно много экономсоциологов.*

– И они проводят четкую грань между экономической социологией и прочими направлениями социологии, скажем, политической социологией?

*– Да. Экономическая социология берет начало в старой политэкономии, точнее в некоей комбинации политэкономии и старой социологии, сохраняя также интерес к хозяйственным вопросам в широком смысле. Исторически в советские времена экономическая социология (тогда она называлась социологией труда) всегда играла важную роль в России и Восточной Европе, являясь одним из ключевых направлений. Позднее она получила новое имя, подверглась реструктуризации. Но она не слишком далеко отстояла от «ядра» социологии, скорее это было одно из основных направлений социологии, в рамках которого работали многие исследователи.*

*Но вернемся к американской экономической социологии. Поскольку Вы смотрите на ситуацию немного со стороны, каковы, на Ваш взгляд, основные методологические подходы, доминирующие в современной экономической социологии? Как бы Вы классифицировали ее ключевые аналитические направления?*

– Мне кажется, уровень методологической изощренности здесь достаточно высок, и отчасти он отражает влияние экологической теории: существуют обширные базы данных, анализ динамических рядов, большая точность при построении моделей. Да и сами данные представляют интерес. Кто-то зависит от данных, собираемых другими. Например, Пол Димаджио [Paul DiMaggio] опирается на данные, полученные в результате опросов. А, скажем, такие авторы, как Митчелл Аболафия [Mitchell Abolafia], Николь Биггарт [Nicole Biggart] или Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer] придерживаются более качественных, интерпретативных подходов, ориентированных на анализ отдельных случаев (кейсов). Так что используемые подходы отличаются изрядным разнообразием. Я бы не сказал, что есть какой-то один доминирующий метод.

Но если говорить в целом о методах, которым можно доверять, то тут экономической социологии, возможно, следует пойти по пути демографии – в том смысле, что в США эта дисциплина опирается чаще всего на крупные количественные базы данных, зачастую сравнительного характера, построенные на кросс-национальной, а не только американской выборке. Экономическая социология здесь еще отстает. Но в целом, я бы сказал, это одно из наиболее точных направлений социологии.

Любопытно, что такие авторы, как Митчелл Аболафия, Николь Биггарт, Вивиана Зелизер или Фрэнк Доббин [Frank Dobbin], сумели закрепиться и пользуются влиянием, несмотря на

то что они совсем не используют экологический подход, не проводят масштабных количественных исследований, занимаясь, по сравнению со своими коллегами, более классическими изысканиями в духе Вебера. И подобное разнообразие используемых методов оказывается очень полезным для всей дисциплины.

– *Вы охарактеризовали разнообразие методов сбора данных: качественные и количественные данные, этнографический и исторический подходы, как в случае Зелизер или Доббина. А каковы могут быть основные теоретические направления? Например, Вы упомянули Вебера. Но ведь Вебер – наверняка не единственный источник вдохновения.*

– Разумеется. Например, такие авторы, как Уэйн Бейкер [Wayne Baker], Брайан Уци [Bryan Uzzi] или Тоби Стюарт [Toby Stewart] и др. активно используют сетевую теорию. Не уверен, впрочем, что ее можно назвать теорией. Честно говоря, то, что в социологии считается теорией, имеет весьма размытые формы... Я бы не взялся утверждать, что в ней есть особенно последовательные направления. Например, в статьях экономсоциологов используется институциональная или неинституциональная теория, многие исследователи прибегают к методам сетевого анализа, оперируют понятиями концепции ресурсной зависимости, а также властной зависимости. Например, Пол Димаджио хорошо знает социальную психологию и активно использует ее понятия. Словом, на мой взгляд, это очень эклектичная область.

– *Да, в ней действительно много разнообразия.*

– Верно. Эклектичная в том смысле, что, за исключением, пожалуй, экологов, которые придерживаются хоть и узкой, но строгой парадигмы, исследователи очень разнородны в своих методологических пристрастиях. Например, если взять какого-нибудь конкретного автора и проанализировать его работы, мы увидим, что он опирается не только на институциональную или новую институциональную теорию, но использует и другие течения. В частности, в своей книге я выделяю шесть основных методологических течений: институциональная теория, теория ресурсной зависимости, интерпретативная теория...

– *Вы имеете в виду книгу «Эволюция организаций»<sup>8</sup>?*

– Да. Так вот у меня их шесть. Можно было бы включить еще больше. Просто я ставил своей задачей описать господствующие направления в макроорганизационных исследованиях.

Что же касается отдельных исследователей... Хороший пример – Мартин Руф [Martin Ruef<sup>9</sup>]. Это студент Ричарда Скотта [Richard Scott<sup>10</sup>], но он также работал с Майклом Хэннаном в Стэнфорде. В своей работе он использует понятия экологической теории, институциональной теории, дискурс-анализа. Есть у него и работы, связанные с лингвистикой. Одна из них посвящена анализу новых популяций в организациях, новых отраслей. Он рассматривает то, как люди говорят, как они описывают свою область, какие слова при этом используют, – т.е. применяет методы лингвистического анализа<sup>11</sup>. Таким

---

<sup>8</sup> Aldrich H.E. *Organizations Evolving*. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.

<sup>9</sup> Преподаватель стратегического менеджмента и социологии, Стэнфордская школа бизнеса: <http://gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=351>

<sup>10</sup> Почетный профессор социологии, Стэнфордский университет: <http://www.stanford.edu/dept/soc/people/faculty/scott/scott.html>

<sup>11</sup> См., например: Ruef M. Demise of an Organizational Form: Emancipation and Plantation Agriculture in the American South // *American Journal of Sociology*. 2004. Vol. 109. No. 6; Ruef M. Perspectives on Industrial Decline and Resurgence // *Industrial and Corporate Change*. 2004; Ruef M. The Structure of Founding Teams // *American Sociological Review*. 2003; Ruef M. Strong Ties, Weak Ties, and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation // *Industrial and Corporate Change*. 2002; Ruef M. The Emergence of

образом, в одной работе мы видим элементы институциональной и экологической теорий, лингвистического анализа. Это молодой исследователь, он только что перешел в Принстонский университет. Возможно, это своего рода попытка укрепить там экономико-социологическую команду. Ведь в Принстоне работают Брюс Вестерн [Bruce Western], Пол Димаджио, Вивиана Зелизер. Словом, М. Руф – пример чрезвычайно образованного, энергичного исследователя, способного удачно сочетать в своей работе разные методологические течения. При этом его волнует в первую очередь теоретическая чистота, а не то, как люди будут его классифицировать: «О, Вы новый институционалист / эколог / социальный психолог / лингвист!» Он просто берет и сочетает соответствующим образом идеи из разных традиций, которые требуются ему для решения его исследовательских задач.

– *Нечто подобное можно сказать и о Хэриисоне Уайте. В интервью он много рассказывал о своем интересе к лингвистике<sup>13</sup>. Он давно занимается изучением того, как члены бизнес-сообщества говорят о своей деятельности.*

– Еще один хороший пример – Пол Хирш [Paul Hirsch<sup>14</sup>]. В 1960-е годы мы вместе учились в аспирантуре Мичиганского университета. Пол – автор знаменитой статьи о «золотых парашютах» (думаю, она вышла в 1980-е гг.)<sup>15</sup>. Он создал целый собственный словарь: «золотой парашют» [golden parachute], «золотые наручники» [golden handcuffs]<sup>16</sup>... Все эти термины используются в контексте изучения корпоративных сражений, слияний, поглощений, захватов – при этом анализируются лингвистические особенности описания данных процессов. Так что в определенном смысле Пола можно сейчас классифицировать как институционалиста (при этом он очень критически относится к работам Р. Скотта). Он занимается преимущественно проблемами властных отношений. Словом, с теоретической точки зрения это очень эклектичное поле.

– *Раз мы заговорили о конкретных исследователях и их работах, не могли бы Вы назвать новые книги или статьи, которые Вас особенно заинтересовали? Под «новыми» я имею в*

---

Organizational Forms // American Journal of Sociology. 2000; Ruef M. Institutional Change and Healthcare Organizations: From Professional Dominance to Managed Care. Chicago: University of Chicago Press, 2000.

<sup>13</sup> См.: [Уайт Х. Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 6–15.](#)

<sup>14</sup> Профессор стратегического менеджмента и теории организаций, бизнес-школа Келлогг: <http://www1.kellogg.northwestern.edu/facdir/facpage.asp?sid=505>

<sup>15</sup> Hirsch P.M. From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration // American Journal of Sociology. 1986. Vol. 26. P. 800–837.

<sup>16</sup> *Золотой парашют* – договор с руководящим сотрудником, предусматривающий выплату значительной компенсации в случае прекращения трудовых отношений. Может оговаривать продолжение выплаты заработной платы, премии и (или) определенные льготы и привилегии, а также ускоренный механизм материального стимулирования в форме пакетов акций и (или) определенных пенсионных льгот [[http://www.corp.gov.ru/glossary.php3?glossary\\_id=62](http://www.corp.gov.ru/glossary.php3?glossary_id=62)].

*Золотые наручники* – гарантия, даваемая инвесторами при совершении инвестиций ключевому персоналу компании, в том, что они не потеряют свои места в течение определенного промежутка времени. В качестве подкрепления такой гарантии сотрудники получают опцион на ограниченное количество акций, которые могут быть выкуплены через определенный промежуток времени [<http://www.cnews.ru/glossary/index.shtml?t=247>]. – Прим. перев.

*виду те, что появились три-четыре года назад, не раньше. Какие работы показались Вам наиболее полезными, необычными, озадачивающими? Может быть, какие-то из них, по Вашему мнению, станут влиятельными в экономической социологии, а также в смежных областях, в Вашей предметной области?*

– Вообще-то я обычно не рассуждаю подобным образом. Боюсь, мне трудно ответить на этот вопрос...

– *В самом деле, этот вопрос оказался самым трудным для всех, с кем я разговаривал. Легко назвать классические вещи, гораздо сложнее – с недавними работами.*

– Да, за короткий период трудно выносить оценочные суждения, они будут очень субъективными. В целом я больше внимания обращаю на эмпирические работы. И рассматриваю все с точки зрения эволюционной теории. Беря в руки какую-либо работу, прежде всего я задаюсь вопросом: а присутствует ли в ней логика эволюционного отбора [selection logic]? вписываются ли данные рассуждения в эту логику? Для меня это определяющий критерий. Особенно если учесть, что многие работы имеют междисциплинарный характер. Словом, я всегда подхожу с этой точки зрения. Ведь, например, можно представить себе работу, в которой удачно описывается тот или иной процесс; следовательно, можно представить себе и то, как этот процесс разворачивается во времени и что будет происходить далее. Согласно этому критерию я оцениваю все статьи, которые мне встречаются. Читаю аннотацию, смотрю на таблицы, знакомлюсь с выводами, некоторые фрагменты изучаю внимательнее. Обычно я не читаю подробно всю работу, особенно если это переработка чего-то ранее опубликованного. Словом, в первую очередь меня интересуют эмпирические работы. Теоретические, сугубо концептуальные – в меньшей степени.

– *Согласен, чтобы оценить идею, требуется определенное время. Но меня интересует Ваше личное мнение. Возможно, что-нибудь привлекло Ваше внимание в последнее время?*

– Ну, например, недавно вышла хорошая книга «Оружие, бактерии и сталь»<sup>17</sup>, в которой представлен эволюционный подход к развитию человеческих обществ. Автор – Дж. Даймонд [Jared Diamond], физиолог из университета Калифорнии в Лос-Анджелесе, изучающий проблемы питания.

Или множество книг Дж. Ходжсона. Только что у него вышла книга об истории институционального мышления в экономической теории<sup>18</sup>. Не могу припомнить точного названия, она вышла несколько месяцев назад. Это масштабное исследование, уходящее вглубь XIX столетия и затрагивающее начало XX в. Рассматриваются все ключевые

---

<sup>17</sup> Diamond J.M. Guns, Germs, and Steel: The Fate of Human Societies. N.Y.: Spark Publications, 2003 (1999).

<sup>18</sup> Hodgson G.M. The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure, and Darwinism in American Institutionalism. N.Y.: Routledge, 2004.

См. также: Hodgson G.M. (ed.). Recent Developments in Institutional Economics. Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2003; Hodgson G.M. (ed.). A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics: Key Concepts. Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2002; Hodgson G.M. How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science. L.; N.Y.: Routledge, 2002; Hodgson G.M. Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics. Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: Edward Elgar, 1999; Hodgson G.M. Economics and Evolution: Bringing Life back into Economics. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993; Hodgson G.M. Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge, UK: Polity Press; Oxford, UK: Basic Blackwell, 1988.

интеллектуальные фигуры в экономической теории, а также философы – например, прагматист Джон Дьюи или Торстейн Веблен. Это глубокая, филигранная работа, посвященная экономистам, которые в той или иной степени внесли вклад в развитие эволюционного подхода (или, напротив, критиковали его) и в целом логики отбора в экономической теории. Мне кажется, эту книгу стоит прочесть многим социологам. В ней развивается интерес к проблемам эволюции. Но меня она особенно привлекает тем, как автор показывает дебаты внутри самой американской экономической теории, а также между австрийской и другими школами, демонстрирует сильнейшее сопротивление подходу, анализирующему явления с точки зрения логики отбора [selection logic thinking], – сильнейшее сопротивление идее о том, что можно использовать одни и те же инструменты для анализа хозяйственного поведения и поведения любой иной популяции – растений, животных. Уж больно прочно укоренилось убеждение в том, что человек – исключительное существо.

Интересны работы философа-эволюциониста Дэниэла Дэннета [Daniel Dennett]<sup>19</sup>. Я бы также рекомендовал книги Ричарда Доукинса [Richard Dawkins] – к сожалению, не могу вспомнить название его последней книги<sup>20</sup>. Работы лингвиста Стивена Пинкера [Steven Pinker]. Этих авторов я читал в последнее время, их книги написаны в русле эволюционного мышления.

Последняя книга Пинкера рассказывает о возможности использования эволюционного анализа для изучения человеческих обществ. Одновременно это попытка показать, что человеческий мозг сформирован в результате эволюции и, значит, поведение людей можно изучать точно так же, как мы изучаем поведение животных<sup>21</sup>.

Словом, важные идеи для меня я черпаю из книг, причем не обязательно написанных экономосоциологами – здесь и антропология, и...

– Биология?..

– Да, биология... Есть, например, прекрасная книга Джеймса Залла [James Zull] «Искусство развития мозга»<sup>22</sup> – отличная книга, посвященная анализу работы мозга с эволюционных позиций.

– А что интересного для Вас происходило в этом отношении в экономической теории? После уже ставших классическими работ Ф. Хайека, Р. Нельсона и С. Уинтера (кстати, их главная книга переведена на русский язык<sup>23</sup>) выходило ли что-либо, что показалось Вам важным?

---

<sup>19</sup> См., например: Dennett D.C. Freedom Evolves. N.Y.: Viking, 2003; Dennett D.C. Brainchildren: Essays on Designing Minds. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998; Dennett D.C. Kinds of Minds: Toward an Understanding of Consciousness. N.Y.: Basic Books, 1996; Dennett D.C. Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life. N.Y.: Simon & Schuster, 1995.

<sup>20</sup> Dawkins R. The Ancestor's Tale: A Pilgrimage to the Dawn of Evolution. Boston: Houghton Mifflin, 2004.

См. также: Dawkins R. A Devil's Chaplain: Reflections on Hope, Lies, Science, and Love. Boston: Houghton Mifflin Co., 2003; Dawkins R. The Blind Watchmaker: Why the Evidence of Evolution Reveals a Universe Without Design. N.Y.: Norton, 1996 (1994, 1986); Dawkins R. The Extended Phenotype: The Long Reach of the Gene. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1999.

<sup>21</sup> Pinker S. The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature. N.Y.: Viking, 2002. См. также: Pinker S. How the Mind Works. N.Y.: Norton, 1997.

<sup>22</sup> Zull J.E. The Art of Changing the Brain: Enriching Teaching by Exploring the Biology of Learning. Sterling, Va.: Stylus Pub., 2002.

<sup>23</sup> Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.



– Я уже говорил, что мне нравятся книги Дж. Ходжсона. Другой хороший пример – работы Николая Фосса<sup>24</sup>. Или датчанина Кристиана Кнудсена [Christian Knudsen]<sup>25</sup>. Сложилась небольшая неформальная группа экономистов-эволюционистов и исследователей организаций. Среди них, например, упомяну Джованни Доси [Giovanni Dosi]<sup>26</sup> (возможно, Вы слышали это имя), он работает с Нельсоном и Уинтером. В эту группу входят также упомянутые Дж. Ходжсон, Н. Фосс и К. Кнудсен.

Еще один пример – Майкл Колин, студент Джеймса Марча. Все эти авторы отмечают (и я с ними согласен), что традиционная экономическая теория представлена в первую очередь моделями равновесия и что трудность экономистов заключается в том, чтобы отойти от сложившихся представлений о механизме распределения информации. Полезная работа в этом отношении называется, если я не ошибаюсь, «Секретная жизнь информации»...

– *Эта книга вышла недавно?*

– Да, примерно три года назад<sup>27</sup>. Я считаю, что в долгосрочной перспективе будущее социальных наук зависит от того, примут ли они эволюционные идеи. Почему? Ну, когда я вижу что-нибудь, что не вписывается в логику концепции отбора, меня это не особенно интересует. То же касается и использования данных. В этой связи стоит также упомянуть такого исследователя, как Алессандро Ломи [Alessandro Lomi] – он итальянец, учился вместе с Джоном Фрименом [John Freeman], работает с Эриком Ларсеном [Eric Larsen]<sup>28</sup>. Примерно два года назад они опубликовали книгу о вычислительном моделировании

---

<sup>24</sup> См., например: Foss N.J., Klein P.G. (eds.). *Entrepreneurship and the Firm: Austrian Perspectives on Economic Organization*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2002; Foss N.J., Robertson P.L. (eds.). *Resources, Technology, and Strategy*. L.; N.Y.: Routledge, 2000; Foss N.J. (ed.). *The Theory of the Firm: Critical Perspectives on Business and Management*. L., N.Y.: Routledge, 2000; Foss N.J., Mahnke V. (eds.). *Competence, Governance, and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2000; Foss N.J., Loasby B.J. (eds.). *Economic Organization, Capabilities and Co-ordination: Essays in Honour of G.B. Richardson*. L.; N.Y.: Routledge, 1998; Foss N.J. (ed.). *Resources, Firms, and Strategies: A Reader in the Resource-Based Perspective*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1997; Foss N.J., Knudsen C. (eds.). *Towards a Competence Theory of the Firm*. L.; N.Y.: Routledge, 1996.

<sup>25</sup> См., например: Tsoukas H., Knudsen C. (eds.). *The Oxford Handbook of Organization Theory*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2003; Foss N.J., Knudsen C. (eds.). *Towards a Competence Theory of the Firm*. L.; N.Y.: Routledge, 1996; Mäki U., Gustafsson B., Knudsen C. (eds.) *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. L.; N.Y.: Routledge, 1993.

<sup>26</sup> См., например: Dosi G., Nelson R., Winter S. (eds.). *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. N.Y.: Oxford University Press, 2000; Dosi G. *Innovation, Organization and Economic Dynamics: Selected Essays*. Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2000; Dosi G., Teece D.J., Chytry J. (eds.). *Technology, Organization, and Competitiveness: Perspectives on Industrial and Corporate Change*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1998; Dosi G., Giannetti R., Toninelli P.A. (eds.). *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Clarendon Press; N.Y.: Oxford University Press, 1992; Dosi G., Pavitt K., Soete L. *The Economics of Technical Change and International Trade*. N.Y.: Harvester Wheatsheaf, 1990.

<sup>27</sup> Restak R. *The Secret Life of the Brain*. Washington, DC: Joseph Henry Press, 2001.

<sup>28</sup> [Lomi A., Larsen E.R. \(eds.\). \*Dynamics of Organizations: Computational Modeling and Organization Theories\*. Cambridge, MA: The MIT Press, 2001.](#)

[computational modeling], агентском моделировании [agent-based modeling] (я забыл ее упомянуть, когда говорил о книгах). Чем-то подобным – вычислительным или агентским моделированием – занимается и Кэтлин Карли [Kathleen Carley]<sup>30</sup> в университете Карнеги Меллон.

Некоторые экономисты сотрудничают с исследователями организаций, приверженцами теорий принятия решений. Пожалуй, применительно к моделированию хозяйственного поведения фирм или, на более общем уровне, агентскому или вычислительному моделированию (когда вы принимаете гипотезы о том, что поведение людей или агентов определяется неким простым набором правил) более удачно использовать слово «решение» [decision]. В результате можно выйти на очень сложные системы, в сущности подойти к теории комплексности [complexity theory]. Мне нравятся эти исследования – агентское моделирование, вычислительное моделирование... – они меня захватывают. Мне интересны люди, которые работают в этой области, – например, те экономисты, которых я упоминал, группа Ходжсона и ряд других.

Любопытно поговорить с коллегами, работающими на экономических факультетах. Например, несколько месяцев назад я спросил своего приятеля в университете Дьюка, читаются ли у них какие-нибудь курсы по эволюционной экономической теории. Тот засмеялся и ответил, что они даже не задумывались об этом. То же – и в университете Северной Каролины. Авторов, интересующихся эволюционной экономической теорией, не столь приветствуют в данной области, как, например, тех, кто публикуется в «American Economic Review» и занимается математическим моделированием.

*– Скажите, а существует ли у вас какой-то взаимный интерес между экономическими и социологическими факультетами – и вообще какие-то отношения между ними?*

– Некоторые экономисты участвуют в работе Центра исследований населения университета Северной Каролины [Carolina Population Center]<sup>31</sup>, где вместе с социологами изучают, например, проблемы рождаемости и хозяйственного развития в так называемых странах третьего мира. Иными словами, изредка экономисты и социологи пересекаются в области прикладных исследований, как это происходит в рамках Центра исследований населения. Прямых связей между экономическими и социологическими факультетами, в общем, нет, все общение осуществляется только посредством участия в подобных проектах.

*– А Вы сами приглашаете экономистов на свои семинары?*

– Тоже нет. По двум причинам. Эти ребята вообще-то не так много знают о предпринимательстве. Они думают, что предпринимательство – это венчурный капитал. Когда я им объясняю, что венчурный капитал используется только для совсем новых предприятий, они не понимают, о чем я говорю. Приходится их образовывать, объяснять, как на самом деле возникают предприятия, откуда они берут деньги. Это довольно унылое занятие – иметь дело с типичными экономистами: они почти совсем ничего не знают о демографии фирм.

Например, в первой главе моей книги приводятся статистические данные. И когда я читаю лекции, рассказывая об эволюционном подходе (я читал их в Финляндии, Германии,

---

<sup>30</sup> Профессор Института международных исследований программного обеспечения Школы информационных наук университета Карнеги Меллон:

<http://www.hss.cmu.edu/departments/sds/faculty/carley.html>

<http://www.casos.cs.cmu.edu/bios/carley/carley.html>

<sup>31</sup> <http://www.cpc.unc.edu/>

американских бизнес-школах – в южной Калифорнии, Уортоне, Гарварде и других), я предлагаю небольшой тест: сколько фирм в вашей стране? Акции скольких из них предлагаются на фондовом рынке? Сколько фирм насчитывают более 1 тыс. работников? Какова доля фирм, где занято более ста человек? Сколько было первичных размещений акций в прошлом году? Иными словами, я просто даю мой обычный тест. И если вы занимаетесь индустриальной экономической теорией, изучаете жизнь фирм в рамках того или иного хозяйства, то это самые тривиальные вопросы. Как и вопросы, на которые должен знать ответ, скажем, демограф, изучающий Китай: каков уровень рождаемости, уровень смертности, численность населения и т.д. Так вот экономисты не могут ответить на мои вопросы. Они утратили широту горизонта. Примерно четыре года назад я задал эти вопросы в Академии менеджмента. Я выступал перед теоретиками рынков труда и задал им десять вопросов. Лишь трое или четверо из них дали более трех правильных ответов. Так что экономисты очень смутно представляют себе динамику хозяйств, и это невежество усугубляется тем, как они воспринимают свои макромоделли. Когда они рассуждают о хозяйстве, они попросту не видят фирм. Это, конечно, не полное невежество, но весьма заметное. Именно поэтому авторы из круга Джеффри Ходжсона, которых я назвал, для меня гораздо интереснее, чем все экономисты и их семинары.

– *Мой последний вопрос – по поводу будущего. Какие области экономической социологии кажутся Вам наиболее перспективными для будущих исследований?*

– Как я уже отмечал, здесь следует обратить внимание на несколько вещей. *Первое:* мне очень интересна работа небольшой, но искренне увлеченной группы авторов, следующих эволюционному подходу. Особенно приятно то, что эти исследования не ограничены рамками одной страны, здесь не только американцы и не только европейцы – это кросс-национальные исследования.

Думаю, со временем эволюционная парадигма закрепится в социальных науках так же, как она закрепились в естественных науках. Например, сегодня человеку, не знакомому с эволюционной теорией, невозможно стать уважаемым биологом. Невозможно заниматься генетикой, биоинформатикой, если вы не владеете эволюционной теорией. Вся теория кодирования генов построена на эволюционном процессе, в ходе которого они появились. Социальные науки отстают в этом отношении... И, как мне кажется, дело обстоит так: либо социальные науки станут более внимательно относиться к эволюционной теории, либо они утратят свое значение и постепенно будут вытеснены естественными науками. Как в известной степени и произошло в случае биологии и психологии: появилась эволюционная биология, эволюционная психология (у нас на факультете психологии проводятся исследования мозга)... Полагаю (это и надежда, и прогноз), что эволюционный подход станет более влиятельным. Может быть, не в ближайшие пять лет – но через десять, двадцать лет...

*Второе:* сейчас в экономической социологии стало возможным получить поддержку проектов, которые очень близки мне по духу. Как раз в связи с одним из таких проектов я вчера был в Вашингтоне. Один фонд дает нам денег на проведение трех волн панельного исследования 5 тыс. новых фирм в США.

– *Вновь созданных фирм?*

– Да, на основе базы данных «Dun & Bradstreet»<sup>32</sup>. Мы планируем собрать данные по выборке фирм, работающих в сфере высоких технологий. Это будет примерно 5 тыс. фирм,

---

<sup>32</sup> Международная база данных «Dun & Bradstreet International Business Locator» является крупнейшим источником информации о существующих в мире компаниях: она охватывает свыше 28 млн. частных и государственных компаний в более чем 200 странах мира. Возможен поиск компании по названию, расположению и номеру телефона.

мы будем наблюдать за ними в течение трех лет. Фонд также финансирует еще одно исследование, продолжающее проект, в котором я участвовал в 1990-е гг., – о молодых предпринимателях, людях, только начинающих свое дело<sup>33</sup>.

– *В чем основная идея проекта – проследить уровень «смертности» среди фирм, выявить причины успеха или неудачи?*

– В исследованиях новых фирм мы рассматриваем вопросы эффективности, экономической теории информации, вопросы о том, как формируются команды, как распределяются ресурсы, усилия и вознаграждения внутри команды, как поддерживается справедливость. Эти вопросы не изучались в таком масштабе и на основе репрезентативной выборки. Анализируются также проблемы ликвидности и финансовых ограничений. Интересно посмотреть, как увеличивается первоначально ограниченный доступ фирм к рынкам кредита. В результате мы сможем выявить роль кредитных карт, банков, некоммерческих организаций – и все это на основе национальной репрезентативной выборки. Интересно взглянуть, из какого рода семей приходят люди, как происходят формирование команды и процесс найма – откуда берутся первые служащие, как они интегрируются в компанию. Словом, это две действительно замечательные базы данных, они стоят миллионы долларов. И исследований организаций такого размаха прежде не проводилось.

– *Кстати, если говорить о вновь созданных фирмах, то в России есть принципиальное различие между малыми независимыми фирмами и аффилированными структурами, созданными крупной компанией. У нас никогда не знаешь, с каким случаем имеешь дело. И не понятно, как с этим работать? Подобные отпочкования могут быть скрытыми, когда новые фирмы представляют себя как независимые, будучи на самом деле придатками крупных компаний... В России это весьма распространено.*

– Вы имеете в виду дочерние компании?

– *Их статус часто нельзя выявить через отношения собственности. Просто крупная компания ставит туда своих людей, дает им стартовый капитал – и новая фирма оказывается зависимой структурой (не в смысле формальных прав собственности, а в смысле происхождения и источника первоначального капитала, что в России проследить весьма непросто).*

– Мне кажется, американская система несколько более прозрачна в этом отношении. Это зависит от того, является ли ваш бизнес корпоративным. Если да, то вы должны указать собственников. Существуют законы, регулирующие то, какого рода информацию корпорация должна обнародовать. А уж если вы государственная компания... Корпорация еще может что-то скрыть. Но если вы становитесь государственной компанией... Правда, в США всего лишь 20 тыс. государственных компаний, большинство компаний – частные.

---

Предоставляется следующая информация: классификация деятельности компании согласно стандартному классификатору отраслей [SIC]; размер компании (объем продаж, чистая стоимость активов, количество служащих); тип собственности; краткие сведения о руководстве; расположение головного офиса и офиса в интересующей стране; полная контактная информация. Подробнее см.: <http://www.dnbibl.com/mddi/ibl/>. – *Прим. перев.*

<sup>33</sup> Речь идет о проекте «Молодые предприниматели и социальные сети» [«Nascent Entrepreneurs and Social Networks»] (совместно с Нэнси Картер [Nancy Carter]). На основе данных Консорциума исследований предпринимательства [Entrepreneurship Research Consortium] изучались гендерный состав и структура внутренних отношений во вновь созданных фирмах. Подробнее см.: <http://www.unc.edu/~healdric/Home3.html>. – *Прим. перев.*

В принципе, и в США можно сделать нечто подобное: если вы частная компания, если у вас нет государственных держателей акций, вы можете учреждать разные субсидируемые дочерние, сестринские и тому подобные компании. Конечно, мы это понимаем, и в нашем исследовании молодых предпринимателей мы спрашивали, например, создается ли эта компания для бывшего работодателя или на свой страх и риск. Что касается базы данных «Dun & Bradstreet» – возможно, нечто подобное скоро появится и в России. В сущности, одна из причин, почему американские данные так хороши, связана с достаточной эффективностью рынков кредитования. Мне кажется, у вас они еще не столь развиты.

– *Верно.*

– А в США каждая фирма, каждая компания, обращающаяся за кредитом – например, на покупку оборудования, капитальное строительство и т.д., – идет в банк и должна предоставить информацию о своих активах. Банк не даст кредит, если вы не подтвердите свою кредитоспособность. А первичный отчет о кредитоспособности готовится как раз структурами «Bradstreet». Если вас еще нет в их базе данных, к вам приходят их сотрудники (или звонят, если вы – крупная компания), разговаривают с людьми, оценивают вашу кредитоспособность. То же делает и отдел малого бизнеса компании «American Express». Собирается множество данных о вашей кредитоспособности – о вас лично, о вашей компании. И например, если вы – дочерняя компания, если кто-то финансировал вас, то логично сообщить об этом. Так что если структура вашего капитала включает деньги со стороны, об этом будет соответствующая пометка, и при получении кредита это сработает на вас.

– *И Вы хотите сказать, что эти данные доступны широкой публике, аналитикам?*

– Да.

– *Дело в том, что в России некоторыми данными такого рода располагают налоговые органы, но эта информация абсолютно закрыта, они никогда ее не раскрывают.*

– В США это тоже невозможно, они ведут себя точно так же.

– *Но я говорю не об отдельных компаниях. Они не открывают даже агрегированные данные.*

– Знаете, эта база данных «Dun & Bradstreet» – частная, вы просто платите за информацию. Я могу завтра прийти и сказать: «Дайте мне, пожалуйста, отчеты о кредитоспособности всех фирм данного округа, которые производят то-то и то-то...»

– *И сколько примерно это будет стоить?*

– Это зависит от того, какой объем информации вас интересует.

– *И все-таки: речь идет о сотнях, тысячах долларов..?*

– Это зависит от числа компаний: одно дело – пять фирм, другое – две тысячи. ...На самом деле мы сталкивались с этим. Мы запрашивали информацию на 5 тыс. фирм, и это стоило нам не так дорого по тем временам – 12 тыс. долл. Не знаю, сколько это стоило бы сегодня.

– *Получается, примерно по два с небольшим доллара за компанию?*

– Да. Но это уже устаревшая информация, мы не обращались туда в последнее время. В этом году нас финансирует фонд, они дают нам на это кучу денег, за все заплатят сами, так что я понятия не имею, сколько это будет стоить в этом году.

Суть в том, что кредитные рынки в США довольно эффективны именно потому, что частные компании собирают информацию о вашей кредитоспособности. Поэтому мы можем получить сведения об объеме продаж, уровне прибыли, числе служащих, именах руководителей – вся эта информация содержится в базе данных. За нее надо заплатить, но главное, она там есть. И в этом отношении исследования компаний проводить значительно легче – имея возможность обратиться к базе данных «Dun & Bradstreet».

– Да, это огромное преимущество.

– Но это означает также и другую динамику. Взять, к примеру, недавние скандалы вокруг компаний «Тусо» и «Enron», мошенничество внутри компании, явно покрываемое, как оказалось, некоторыми инвестиционными банками, да и банками в целом, бухгалтерскими фирмами. Но если не брать такие исключения...

– А после таких скандалов люди не начинают скептически относиться к качеству данных?

– Мы используем данные иного масштаба. Кроме того, наши 5 тыс. фирм – это лишь малая толика в море фирм. В США более 7 млн. компаний, имеющих наемных работников. И из этих 7 млн. лишь 20 тыс. выпускают акции на фондовый рынок. Так что если вы занимаетесь изучением хозяйства... – кстати, это мой *третий* тезис относительно будущего.

Мне кажется, экономсоциологов объединяет то, что многие из них осознают ограничения тех типов выборки, которые предлагаются коллегами из бизнес-школ. 500 крупнейших компаний – это еще далеко не все. Есть множество других интересных вопросов о том, как работают хозяйства. И здесь требуется информация о средней, типичной, модельной компании. Я считаю, это полезное направление развития.

Меня очень волнует будущее экономической социологии. Здесь ставится много хороших вопросов, в этой области работают одни из лучших исследователей. Проблема, которую мы упоминали ранее – об оттоке специалистов-социологов в бизнес-школы, – связана с тем, что бизнес-школы могут больше платить, там лучше условия труда, им удалось переманить многих хороших социологов. А проблема, с которой сталкиваются социологи в самих бизнес-школах, заключается в том, что там им трудно полноценно продолжать свою работу, у них нет последователей. Так что одна из будущих опасностей данной области связана с тем, что многие бизнес-школы требуют, чтобы их аспиранты, обучающиеся по программе Ph.D., прослушали и ряд курсов за рамками своей специальности, помимо организационной теории, требуют, чтобы сначала те получили степень магистра делового администрирования (МВА). Но они никогда не будут глубоко разбираться в этих вопросах, не получают того, что дала бы им настоящая социологическая подготовка.

– То есть возникает опасность получения пусть и широких, но поверхностных знаний?

– Да. Об этом много говорит Дик Скотт. Вот уже двадцать лет он сетует по поводу перехода многих социологов в бизнес-школы. Он считает, что это ограничивает горизонты социологии, сводит все к тем узким вопросам, которыми занимаются в бизнес-школах.

– Большое спасибо.

---

### Основные публикации Х. Олдрича

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

[Aldrich H.E. Organizations evolving. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.](#)

[Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies / With the collaboration of Jochen Blaschke et al. Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1990.](#)

[Aldrich H.E. Organizations and Environments. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1979.](#)

Полный список публикаций см.: <http://www.unc.edu/~healdric/Home4.html>