

МНОГОУРОВНЕВАЯ ТАКСОНОМИЯ ИНСТИТУТОВ¹

О. В. Иншаков, Д. П. Фролов

Одной из наиболее фундаментальных проблем институциональной экономической теории является неразвитость многоуровневого анализа, обусловленная поддерживаемой научной традицией упрощенной таксономией уровней хозяйственной реальности, предполагающая разделение на микро- и макроэкономику. Необходимость дальнейшего развития таксономии институтов неизбежно вытекает из тенденции расширения глобальной экономической системы (GES), а возможность — из концепции дифференциации ее уровней и их декомпозиции в данном процессе [11]. Предпосылкой же решения становится эндогенизация институций (институтов) в качестве аргументов мета-

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания Минобрнауки РФ (шифр заявки № 6.1987.2011), при поддержке РГНФ (проекты № 13-32-01298, 13-32-01033 и 12-12-34003) и РФФИ (проект № 13-06-97094).

производственной функции [13, 67]. Глобализация (и глокализация) институтов хозяйственной системы человечества должны сопровождаться адекватным расширением уровневой структуры предмета институциональной экономики. Это неизбежно приводит к изучению эволюции концепций уровневого анализа реальной системы институтов, выявлению сопутствующих им методологических противоречий и возможностей их разрешения.

Обзор эволюции многоуровневой парадигмы

Обоснованное Дж. Кейнсом принципиальное разграничение методов микро- и макроэкономического анализа породило методологическую дихотомию, которая стала популярной после выхода в свет его «Общей теории...», получила широкое распространение (правда, не при жизни ее автора) и до сих пор остается наиболее влиятельным среди экономистов таксономическим инструментом и классификатором для учебников [46, р. 134]. Как это часто бывало в истории науки, мощная фундаментальная инновация с течением времени трансформировалась в конвенционально поддерживаемую эвристику, а затем в канонический образ, имплицитный стандарт исследований и институциональную ловушку [30], все в большей степени выступающую системным ограничением дальнейшего научного прогресса.

Естественно, дихотомия «микро — макро» оказалась в наибольшей степени воспринятой адептами неоклассической теории с ее платоническим стилем познания и выраженной тенденцией к повышению уровня абстрагирования [33]. Неоклассики всегда тяготели к обособленному изолированному изучению базовых элементов экономических систем (атомизированных индивидов и одиночных фирм), игнорируя природу и специфику многообразия форм их взаимосвязей путем наложения жестких и нереалистичных предположений на аналитические модели [53, р. 884]. При этом критическому анализу у представителей мейнстрима подлежат лишь частные методические проблемы агрегирования [95], тогда как сама дихотомия «микро — макро», эта священная корова неоклассического синтеза, не подвергается сомнению. В частности, ставится задача обеспечения непосредственной системной взаимосвязи микро- и макроанализа экономической деятельности [58, р. 799], но не более того. Возникает парадоксальная ситуация: хотя большинство экономистов понимают ограниченность и упрощенность дихотомии «микро — макро» [66, 70, 92], но для ее преодоления необходимы новые методологические конвенции, а их выработка и закрепление крайне сложны¹.

Отбор методологических и, в частности, таксономических конвенций (например гносеологическая форма институционализации) происходит по критерию минимизации транзакционных издержек научных коммуникаций. В результате этого довольно причудливого процесса широкое распространение могут получить субоптимальные решения — упрощенные дефиниции и модели, не вполне корректные термины и метафоры и т. д., таких как, например, расширительные аморфные определения институтов [2].

Исследование GES как сложной эволюционирующей системы, состоящей из множества разнообразных элементов, и непрерывно меняющихся связей между ними, с помощью неоклассического инструментария приводит к огромным искажениям реальности. Вместе с тем, и институциональная теория, всегда позиционировавшаяся в статусе гетеродоксального научного направления, явно испытывает влияние таксономической раздвоенности, проявляющееся в затянувшихся дискуссиях о приоритетности микроуровневых механизмов мотивации или макроуровневых регулятивных структур [38, р. 302]. С одной стороны, имеет место заикленность новой институциональной экономической теории на развитии своих микрооснований: это предполагает активное использование аналитического инструментария неоклассики, включая теории игр и рационального выбора [63, р. 328], что отражает тенденцию развития симбиотической «неоклассической институциональной экономики» [50].

экономики (E) выделяются направления международных (F), урбанистических и региональных (R) исследований, последние при этом представлены и в других областях экономического знания, например, «Организация промышленности» (L) и «Экономическое развитие, технологические изменения и рост» (O); разные направления микроанализа также разбросаны по многим разделам. Вообще говоря, данный классификатор имеет выраженный конгломеративный характер и является наглядным примером эволюционного напластования научных конвенций, в результате чего в нем перемешаны уровни, секторы, сферы, ресурсы и другие объекты изучения. Именно в связи с неоднородностью структуры современной экономической науки необходима унифицированная, внутренне непротиворечивая таксономическая система как концептуальная рамка, структурирующая рыхлый массив разнообразных направлений научного поиска.

¹ В классификаторе JEL помимо микро- (код D) и макро-

С другой стороны, неоднократно отмечалось, что при выявлении нелинейных связей между макроинститутами и экономическим развитием игнорируется анализ многочисленных институтов микроуровня [68, р. 551], а макрооснования институционализма выглядят более прочными, чем его микрофундамент [82, р. 255-258].

Осознавая ограниченность и тормозящие эффекты дихотомии «микро — макро», О. Уильямсон предложил расширить таксономические границы и выделять четыре уровня предмета институциональной экономики по критерию периодичности изменений различных форм институтов [96, р. 597] — от сверхмедленных процессов социального укоренения (*embeddedness*) неформальных норм и традиций до сверхбыстрых механизмов непрерывной аллокации ресурсов и рыночного ценообразования¹. Однако большее распространение получила другая его иерархическая модель, разграничивающая институциональный, организационный и индивидуальный уровни анализа экономических явлений [97], которая с равным успехом применяется в разных областях исследований, включая социологию и менеджмент [32, 77]. Выдвигаются идеи об универсализации этой трехуровневой схемы GES в рамках социальных наук, что позволит дифференцировать микро- (поведение индивидов в рамках организаций), мезо- (взаимодействие организаций) и макроуровни (эволюция институтов) системности общества и хозяйства [71].

Эволюционную по духу и институциональную по сути концепцию структуризации уровней хозяйственной системы предлагает К. Допфер с соавторами, рассматривая правила в качестве элементарной единицы строения общественного бытия [48, р. 407]. По их мнению, правило — более универсальная аналитическая категория по сравнению с рутинной (Р. Нельсон, С. Уинтер) и привычкой (Дж. Ходжсон). Экономика рассматривается сквозь призму трех уровней: микроуровень связан с индивидуальными создателями и пользователями правил и организующими их

системами [45], мезоуровень охватывает процессы изменения правил, макроуровень соотносится с популяционной структурой правил [47]. Однако в реальности подсистемам каждого уровня GES соответствуют свои множества правил, их структура и механизмы эволюции. Несмотря на уязвимость для критики, обусловленную, в частности, недостаточно ясной и детализированной характеристикой природы правил и механизмов их изменений, концепция Допфера позволяет рассматривать мезоуровень и как важную область коллективного выбора [83, р. 334], что расширяет перспективы его междисциплинарных исследований. Главной проблемой этого направления мезоэкономики следует признать заикленность на правилах, хотя конкурентное поведение на рынках осуществляется, по П. Бурдые [42], в соответствии не только с правилами, но и с ролями (*rules and roles*), что, как минимум, требует учета в методологии институционального мезоанализа.

Новые уровневые разделы с большим трудом укореняются в предметном поле экономической теории, и в частности институциональной экономики. Первые концепции мезоэкономики привлекали внимание к изучению различных явлений надфирменного порядка — в том числе крупного бизнеса, отраслевых паттернов поведения компаний, сетевых форм координации на олигополистических рынках, — объединенных их «невмещаемостью» в формат стандартного микроанализа [65, 80]. Отраслевой вектор развития мезоэкономики тяготеет к предметной области эволюционной экономики промышленности (*evolutionary industrial economics*) и тесно связан с институциональной теорией в контексте обоснования промышленной политики [49]. Термин «наноэкономика» впервые вскользь использовал К. Эрроу, бросивший мысль о желательности поиска наноэкономических основ как индивидуальных решений, так и возникновения институтов [37, р. 734]. Интересно, что в своей программной статье 2000 г. Уильямсон, давая соответствующую цитату, заменил термин «*nanoeconomic*» на «*microanalytic*» [96, р. 596], однако в докладе 2007 г. он дословно приводит текст К. Эрроу [98, р. 9]. Быстрый прогресс нанотехнологий привел к тому, что приставка «нано-» вошла в состав модных слов и словосочетаний (*buzzwords*), что стимулировало ее многозначное использование в экономической терминологии.

Многоуровневые таксономические концепции все еще остаются большой редкостью в

¹ Об инерционности методологических конвенций в экономической теории позволяет судить следующий факт: в этой же статье О. Уильямсон призывал перейти к комплексному анализу технологических и организационных инноваций [96, р. 600]; данную позицию в 2000-х гг. неоднократно актуализировали Р. Нельсон и Т. Эггертссон, обосновывая системную взаимосвязь физических и социальных технологий, но сформировать новые конвенции так и не удалось, и до сих пор преобладает тенденция их изолированного анализа [31].

современной экономической науке, поскольку мощная аура глубоко укорененных методологических стереотипов делает любые попытки подвергнуть сомнению дихотомию «микро — макро» крайне затруднительными. В силу действия инерционного эффекта такого рода теоретические инновации неоднозначно воспринимаются большинством исследователей: поэтому даже в авангардных направлениях научного поиска — институциональной и эволюционной экономике — сравнительно широко используются пока только трехуровневые модели, и лишь ставится вопрос о кардинальном пересмотре методологии анализа микро- и макрооснований экономической теории [7] и, в том числе, организационных наук [52].

Напротив, в российской экономической науке сложилась специфическая ситуация в области таксономии, обусловленная логикой эволюции отношения к конвенциям неоклассического синтеза микро- и макроэкономики в нашей стране. Официально данная концепция была представлена советской научной общественности в начале 1960-х гг. [27] и подверглась жесткой критике; с начала 1990-х гг. началось массовое насаждение этих идей в «новой» России и, наконец, с конца 1990-х гг. развивается многосторонняя критика неоклассической теории как концептуальной основы либерально-рыночных реформ. Закономерно были выдвинуты альтернативные неоклассике варианты многоуровневой структуризации объекта и предмета экономической науки, в которых микро- и макроэкономика фигурируют в равном гносеологическом статусе с мега-, мезо-, нано- и даже миниэкономикой. Были предложены более детализированные в сравнении с зарубежными концепциями варианты структуризации GES.

Так, Г. Клейнер [17, 18] развивает до-допферовскую интерпретацию мезоэкономики, которая в его трактовке охватывает промежуточные между микро- и макроуровнями объекты, в том числе рынки, бизнес-кластеры, отрасли, регионы, вертикально интегрированные комплексы, сетевые структуры, крупные корпорации и т. д. В свою очередь, Е. Попов ввел термин «миниэкономика» для характеристики уровня отношений между агентами и подразделениями в рамках предприятия [24, 25]. Предпринимая попытку развить идею Эрроу, Клейнер представил концепцию наноэкономики, связанную с уровнем поведения индивидуальных агентов хозяйства [16]. Исследователи солидарны в признании целесообразности выделения отдельного макси-

или мегауровня глобальных процессов [16, 26]. В концепции эволюционного расширения GES [8; 10; 11] мезоэкономическим считается любой уровень, промежуточный между двумя базовыми, что позволяет дифференцировать четыре вида мезоуровней — мега/макро, макро/микро, микро/мини, мини/нано. В результате многоуровневая иерархия GES расширяется до девяти уровней, при этом разграничиваются сферы онто- и филогенеза. Онтогенез — процесс индивидуального воспроизводства фирмы (трансакционной формы предприятия в рыночной среде) как экономического организма рыночного хозяйства, протекающий в рамках его внутреннего строения, на онтогенетических уровнях от нано- до микро-; филогенез — процесс популяционно-видового развития фирм в рамках своего вида (отрасли) и популяции (территориально локализованного отраслевого сообщества) на филогенетических уровнях от микро- до мега- [12].

В силу своего значительного эвристического потенциала представленные таксономические модели как высвечивают дальнейшие направления структуризации уровней объекта и предмета экономического анализа GES, так и обнажают существенные методологические проблемы в этой области.

«Проблемные зоны» таксономизации уровней GES

Проблема отождествления уровня (ранга) и масштаба экономических явлений. Ранг и масштаб являются ключевыми критериями построения таксономических иерархий; это понятия принципиально разные, хотя часто отождествляемые. Если ранг явления отражает степень его функционально-структурной сложности и позиционирование в иерархии, то масштаб характеризует его размерность [15, с. 194-195]. Достаточно частое совпадение масштаба и ранга порождает иллюзию их тождества и приводит к синонимизации данных терминов. Поэтому важно осознать относительность понятий «нано-», «микро-», «макро-» и т. п., поскольку реальные размеры (масштабы) относящихся к этим уровням явлений могут значительно варьироваться, причем эти термины параллельно используются для обозначения и уровня (ранга), и масштаба. Именно в таком контексте «размерность не является комплекующей смысла» [20, с. 173] иерархической таксономии экономических институтов.

Идея репрезентативного агента, изначально предложенная А. Маршаллом как инструмент введения агрегированных микрооснований

в макроконцепции [76, р. 8], может быть распространена и на все остальные уровни хозяйства. Таксономические модели оперируют репрезентативными единицами — индивидами, фирмами, отраслями, регионами, странами и т. д. Однако в реальности может наблюдаться редукция, сжатие уровневой структуры GES и ее подсистем. Так, в структуре небольших фирм отсутствует миниуровень подразделений, равно как и во многих сетевых организациях. В зависимости от масштаба выполняемых ей функций, фирма также может приобретать разный (от нано- до мега-) статус субъекта или объекта трансакций. Поэтому разграничиваются малые, микро-, средние, крупные и сверхкрупные предприятия, которые в целом относятся к микроуровню, хотя транснациональные, мультинациональные и глобальные компании идентифицируются исследователями в качестве субъектов международной или мегаэкономики. При характеристике мегарегионов тоже важно учитывать не столько их географический, сколько экономический масштаб, ведь мегастатус может иметь и небольшая территория, сконцентрировавшая в своих границах массив видов деятельности по обеспечению производства или движения трансграничных потоков товаров и услуг, т. е. выполняющая функции международного производства, распределения, обмена и потребления. К макроуровню традиционно относят экономики отдельных стран (фактически по правовому критерию), хотя их масштабы различны [60], и многие страны в экономическом смысле соответствуют регионам крупнейших стран [94], а карликовые государства по площади территории и численности населения соизмеримы с крупными городами.

При этом часто игнорируется тот факт, что экономическое масштабирование (формирование диапазона масштабов) происходит в рамках каждого уровня: в результате экономические явления одного ранга характеризуются разнообразием масштабов (размеров). Например, дочернее подразделение ТНК (формально относящееся к уровню микроэкономики) может многократно превосходить по масштабу отдельные предприятия малого и среднего бизнеса (микроуровень), а с отраслями национального хозяйства (по Г. Клейнеру — мезоэкономика) сосуществуют описанные М. Портером [85] глобальные отрасли (мегаэкономика). Очевидно, что чем более сложный объект отражает модель, тем более она абстрактна. Повышение системности уровневой таксономии GES затрудняется про-

блематичностью точного определения дискретных единиц анализа на каждом ее уровне. Перспективная таксономия должна четко отразить различие ранга и масштаба анализируемых субъектов, объектов и процессов.

Проблема отождествления субъектов и мест размещения бизнеса. Микро-, мезо- и макроэкономика, а также международная экономика изучают и субъекты хозяйства (индивидов, фирмы, бизнес-группы, сети, отрасли и т. д.), и территориальные образования (кластеры, регионы, страны, международные объединения), т. е. институты аллокации бизнеса. Нестрогие описания состава объектов анализа на различных уровнях сами по себе «не способны выстроить жизнеспособную таксономию, требующую адекватного теоретизирования» [39, р. 45]. Например, по определению Г. Клейнера, мезоэкономика включает «отрасли, рынки, регионы, крупные межотраслевые экономические комплексы, совокупности предприятий, сгруппированных по иным признакам» [17, с. 7] или, более детально, «отрасли и подотрасли народного хозяйства, ... межотраслевые вертикальные комплексы, устойчивые надотраслевые комплексы типа АПК и ВПК, ... регионы, другие территориальные группы предприятий и организаций» [17, с. 9]. В результате произвольно объединяются результаты двух принципиально разных процессов — отраслевого и территориального разделения и кооперации труда, производства и хозяйствования, адекватное различие которых — основа таксономии филогенетических уровней GES.

В контексте эволюционной таксономии институционализм может рассматриваться как метанарратив, один из универсальных языков, экономической науки, что связано с эндогенной природой институции как объективно необходимого фактора любой хозяйственной деятельности. Институции — общественные формы бытия видов экономической деятельности или функций субъектов, объектов и процессов, определяющие их статусы на всех уровнях иерархической структуры GES [9]. Масштабы и ранги закрепленных за субъектами и объектами хозяйства функций определяют уровневую дифференциацию конкретных форм проявления институций. Например, отрасли национальной экономики как комплексы функционально однотипных производств, характеризующихся аналогичным продуктом и технологической общностью, представляют собой макроэкономические формы проявления институций. В свою очередь, макро- и мегагенерации следует понимать как

поколенческие группы технологически связанных отраслевых институций (*technology-related institutions*). Институциогенез (процесс формирования и развития институций) — это и есть процесс общественного разделения труда, производства и хозяйства, взятый в содержательном аспекте. Кооперация указанных содержательно разделенных и социально оформленных видов деятельности — источник их организации в целевые группы разного масштаба на всех уровнях GES.

Не случайно один из ключевых вопросов эволюционной экономики, согласно Нельсону, состоит в том, каким образом происходит распределение неравномерности темпов развития между отраслями и областями (*industries and fields*) экономической деятельности [78, p. 908]. Национальные инновационные системы рассматриваются как композиция секторных (*sectoral*) и региональных подсистем [81, p. 771]; при этом и в практике бизнеса отраслевая и территориальная композиция видов деятельности (в частности, корпоративных исследований и разработок) значимо воздействует на достижение стратегических целей компаний [43, p. 168]. Системный анализ любого явления, выходящего за границы «микромира» хозяйства, предполагает сочетание отраслевого и пространственного аспектов, что должно найти отражение в многоуровневой таксономии институтов.

Тенденция гибридизации функциональной (отраслевой) и пространственной структуры экономических систем оказывает негативное влияние на точность и строгость таксономических моделей. Кроме того, территориальное разделение труда нередко смешивается с административно-территориальным делением стран. В частности, федеральные округа РФ часто отождествляются с макрорегионами, которые, по мнению А. Гранберга, было бы корректнее соотносить с экономическими районами [5], что подтверждается ярко выраженной неоднородностью «макрорегионов» окружного типа с разрывом в несколько технологических укладов. Макрорегион — не обязательно группа территорий, но и один регион с общенациональными функциями и макромасштабом экономического значения (продукта) и влияния (эффекта).

Кроме того, в теории мезоэкономики (и в экономической науке в целом) наблюдается выражена доминанта регионов над городами, хотя урбанизация не менее значима, чем регионализация. В этом проявляется «фетишизация регионов» [90, p. 16], за которую часто кри-

тикуется экономическая география и регионалистика (*regional science*); во многом именно поэтому географы все большее внимание обращают на сетевые структуры и бизнес-кластеры. Вместе с тем, город часто остается объектом, выпавшим из стандартного экономического анализа, несмотря на серию «прорывных» теоретических исследований [54, 55, 56, 64]. Это отражает общую «неготовность экономической теории интегрировать пространственный аспект экономической динамики в канонические модели» [22, с. 7], прежде всего, в модели таксономического характера. В результате пространственная экономика остается на гетеродоксальной периферии экономической науки, что явно не соответствует ее потенциалу.

Проблема унификации терминологии. Неравномерность эволюции GES обуславливает высокую степень произвольности выделения и наименования ее уровней. В классификациях перемешаны дольные и кратные единицы СИ («мега-», «микро-», «нано-»), пока что не установлено их однозначное соответствие, но параллельно применяется термин «мезо-» и (реже) «мини-». В узком смысле «микрооснованиями тех или иных феноменов принято считать действия и взаимодействия индивидов, которые в совокупности и формируют соответствующий феномен» [28, с. 5]; в широком же значении единицами микроанализа могут быть индивиды, домохозяйства, фирмы, сети, банки, государственные агентства и любые другие объекты, противопоставляемые странам [88].

Недостаточно аргументировано возражение против выделения нескольких мезоуровней как средних, промежуточных между базовыми уровнями GES: «Каждый мезоуровень... состоит из групп интегрированных субъектов предыдущего уровня. По нашему мнению, экономические отношения распространяются далеко не на все такие группы (скажем, взаимоотношения между профессиональными группами работников, составляющие, по Иншакову, промежуточный между нано- и мини- мезоуровень, не носят, как правило, экономического характера). Поэтому представляется возможным выделять один мезоуровень (между макро- и микроуровнями), а не четыре» [18, с. 15]. Однако следуя такой логике, можно прийти и к необходимости отказа от выделения отраслевого уровня, поскольку отрасль — категория в большей степени аналитическая (вид экономической деятельности, представленный множеством предприятий с общей видовой при-

надлежностью), а отношения между отраслями как субъектами конкуренции происходят в формате реализации ассоциированных интересов на мезо- и макроуровне. Экономический характер отношений профессиональных и рабочих групп агентов не означает обязательного рыночного обмена, но предполагает обмен деятельностью, отношения разделения и кооперации труда, выбор цели, содержания и формы действия, статуса и позиции, монополию и конкуренцию, оппортунизм и лоббизм и т. д.

Результатом сосуществования множества различных интерпретаций становится общая аморфность многоуровневого анализа, неопределенность специфики отдельных уровней и принципиальной логики их взаимосвязи.

Иерархия институтов: эволюционная парадигма

Таксономические модели институциональной реальности целесообразно разрабатывать в контексте обобщенной эволюционной теории (*generalized evolutionary theory*), формирующей общие принципы и методологические рамки для различных сложных развивающихся систем в природе и обществе. Принципиальное единство устройства сложных систем диктует необходимость рационального использования идей и концепций эволюционной теории. Хотя вслед за Р. Нельсоном и С. Уинтером, «мы категорически отвергаем любое стремление применять биологические аналогии ради самих аналогий и даже ради прогресса в построении абстрактной эволюционной теории высокого уровня» [23, с. 31]. Вместе с тем, в экономической науке пока нет объективного метода таксономизации, сопоставимого даже с развернутой биологической систематикой. Однако не стоит забывать, что главная сила и субъект экономики — живой человек.

В области биологической эволюции, где основной дихотомией является «особь — популяция», концепция многоуровневого популяционного мышления (*multilevel population thinking*) позволила совершить многочисленные прорывы, тогда как в экономике область ее применения все еще очень ограничена. Если считать фирму в рыночной экономике аналогом основной таксономической единицы (особи), существующей в рамках вида (отрасли), относящейся к определенному поколению (генерации) и территориальному сообществу (популяции), то следует вспомнить, что последующая форма бытия реального мира зависит от непосредственно предшествующей, и задуматься

над тезисом: онтогенез фирмы относительно изоморфен онтогенезу живых организмов.

Мельчайшими функционально-структурными единицами GES являются действия индивидуальных акторов, которые осуществляются благодаря функционирующей структуре взаимосвязанных эндогенных факторов хозяйственной деятельности, главным из которых является человек [13]. Любое действие — всегда особая комбинация производственных факторов, структура которых как «онтологическая схема деятельности инвариантна к уровню деятельности» [1, с. 41]. Подчеркнем: эндогенные факторы, как и агенты — дискретные элементы экономической реальности, потому К. Эрроу и уподобляет их атомам [36, р. 3]. В этом смысле конструктивна идея Е. Попова о «заимствовании из точных наук термина „квант“ как наименьшего, неделимого и повторяющегося акта действия» [26, с. 6]. Концептуальной основой идентификации элементов предельного наноуровня (L_1) в иерархии строения GES (см. табл. 1) должна стать позиция Т. Веблена, более столетия назад позиционировавшего действие в качестве исходной, элементарной таксономической единицы эволюционно-экономической теории [3, с. 106]. Не случайно одним из главных эвристических достижений Й. Шумпетера признается попытка формулирования законов действий в рамках широкой исследовательской программы теории действия [57]. Именно действия — содержание взаимодействий (в том числе трансакций и коммуникаций), операций и институций, деятельности и поведения, в целом социальных отношений, которые, в свою очередь, выступают «фундаментальным компонентом сложной динамики» [34, р. 3] экономических систем. Заметим, что Б. Лоусби усматривает «микрооснования» (точнее, нанооснования) системного анализа экономической эволюции в характеристиках человеческого мозга как системы селективных связей (*selective connections*) [73, р. 837], что явно требует включения в наноэкономический анализ ментальных отражений, проекций и моделей индивидуальных действий. В этом направлении продуктивен подход М. Аоки, согласно которому институты — это не только правила игры, но и общепринятые мнения (*shared beliefs*) [35, р. 9], что позволяет интегрировать «нортовскую» и «вебленовскую» традиции их интерпретации.

Интегрированные по комплементарным функциям агенты на низшем уровне L_1 сложного экономического организма предприятия и фирмы формируют профессиональные и рабочие группы и команды, которые

Многоуровневая таксономия глобальной экономической системы

Уровень	Характеристика
L_1	Наноэкономические институты действий, операций индивидуальных работников
L_2	Мезоэкономические институты профессиональных групп
L_3	Миниэкономические институты функциональных подразделений предприятия
L_4	Мезоэкономические институты производств отдельных видов конечных продуктов
L_5	Микроэкономические институты фирм как основных экономических единиц
L_6	Мезоэкономические институты территориально-отраслевых корпораций, кластеров, комплексов национальной экономики
L_7	Макроэкономические институты национальной экономики
L_8	Мезоэкономические институты интеграционных союзов, альянсов, ассоциаций и агломераций
L_9	Мегаэкономические институты международных взаимодействий стран, ТНК, МНК, соглашений, организаций, договоров и пр.

являются объектами анализа на мезоуровне L_2 . Миниэкономический уровень иерархии фирмы (L_3) связан с процессами образования, трансформации, взаимодействия и ликвидации ее подразделений (органов) — относительно обособленных субструктур, специализированных для выполнения определенных функций; при этом каждый орган фирмы представляет собой структурно-функциональное объединение нескольких типов институций и их носителей (профессиональных и проектных групп агентов), которые во взаимодействии обеспечивают выполнение его функций (табл.). В современных концепциях менеджмента выделяются индивидуальный, групповой (*work group*) и организационный уровни стратегических изменений [87], но обычно пропускается именно миниуровень реализации институций — органов.

На мезоуровне L_4 в фокусе экономического анализа оказываются функциональные подсистемы экономического организма фирмы (органы снабжения, производства, сбыта, управления, безопасности, обслуживания и т. д.), структурно представленные комплексами функционально комплементарных подразделений их жизнеобеспечения. Конечно, любая метафора с ее «мускулистым языком» [21] — это, прежде всего, метафора. Экономическая эволюция гораздо сложнее и разнообразнее биологической; определенные сходства относительно, что отражается в возможной схожести (но не тождественности) теоретических интерпретаций [79, р. 913].

Итак, нано-, мини- и онтогенетические мезоуровни охватывают сферы внутренних процессов онтогенеза фирм, их индивидуального развития в процессе адаптации к меняющейся внешней среде и конструирования рыночных ниш. Микро-, макро-, мега- и филогенетиче-

ские мезоуровни отражают структуру сферы филогенеза глобальной экономики, где осуществляются процессы внутри- и межвидовых взаимодействий фирм и их объединений, эволюции отраслей, межотраслевых комплексов и генераций, формируются территориальные хозяйственные сообщества разного масштаба.

Внутрифирменное разделение труда в онтогенезе фирмы при восхождении на уровни филогенеза GES трансформируется в два взаимосвязанных, но содержательно различных процесса отраслевого и территориального (пространственного) разделения и кооперации труда, производства и хозяйства ($L_6 - L_9$).

Отраслевое разделение труда, закрепляясь соответствующими институциями, порождает видовое и эволюционное многообразие институтов в уровневой иерархии GES. Ключевыми объектами анализа здесь являются: а) отрасль как агрегированный вид экономической деятельности, представленный качественно однородной группой (видовым сообществом) фирм с идентичной или близкой специализацией; б) генерация как поколение функционально и технологически взаимосвязанных отраслей, реализующее смену жизненных циклов способов производства. Отрасли и генерации выступают ассоциированными субъектами многоуровневой глобальной конкуренции. Технологические уклады представляют собой внешние формы проявления эволюции макро-, транснациональных и мегагенераций, а техноэкономические парадигмы — это сверхколлективные ментальные модели их агентов.

Доминирование отраслевого подхода в современной эволюционной экономике приводит к терминологическим неточностям. Так, П. Савиотти и А. Пика утверждают, что «промышленный сектор представлен популяцией

фирм, производящих различные товары и услуги» [89, р. 4], а структурные сдвиги в экономике являются исключительно результатом возникновения новых, вымирания старых и изменения удельного веса выживших секторов (или индустрий) [89, р. 2]. Но популяция в общем смысле — это совокупность особей одного вида, длительное время обитающих на определенной территории, или, в переводе на язык экономики, моноотраслевое территориальное хозяйственное сообщество. Тезис «место имеет значение» (*place matters*) до сих пор не получил адекватного развития в экономической теории, хотя локализация фирм и отраслей — важная линия исследований в теории пространственной экономики, берущая начало в работах А. Маршалла [29, с. 74-77]. Однако «в рамках существующих теоретических построений в макро- и микроэкономике практически нет места для экономического пространства», в результате чего «до сих пор нет определенности ни с тем, каково самостоятельное содержание пространственной экономики, ни с тем, каково ее место в системе экономической науки» [22, с. 11]. «Экстерриториальность» популяционного анализа в концепциях эволюционных экономистов — странная тенденция, нуждающаяся в скорейшем преодолении.

Пространственное разделение труда в контексте эволюционно-экономического подхода агрегирует: популяции — видовые (отраслевые) сообщества фирм, развивающиеся на определенной территории; экоценозы — многоотраслевые сообщества фирм, совместно функционирующих в определенном экономическом пространстве с достаточно однородными условиями воспроизводства (экотопе). Объектами анализа при этом становятся бизнес-кластеры и сети, города и агломерации (в том числе метрополисы, метроплексы, мегаполисы и др.), регионы и макрорегионы, экономические районы и зоны, страны и международные объединения, мегарегионы и мегагорода и т. д. Таким образом, онтогенез фирм логично дополняется в эволюции GES филогенезом их популяций, генераций и экоценозов.

Преимуществами предлагаемой таксономической модели являются: применение эволюционной методологии с выделением видов, популяций, генераций и экоценозов в качестве ассоциированных метасубъектов экономической динамики; гносеологическая дифференциация и уровневая структуризация отраслевого и территориального разделения труда; реинтеграция пространственных образований в систему экономического анализа.

Непрерывно эволюционирующая GES не может быть достаточно корректно представлена в виде застывшей иерархии объектов, жестко разграниченных межуровневыми границами, которыми «вышестоящие уровни накладывают ограничения на нижестоящие» [96, р. 596]. Ведь наиболее фундаментальный принцип таксономизации состоит в том, что дискретные категории редко наблюдаются в реальности. Разрабатывая свою теорию градаций, А. Кинси прозорливо заметил: «Мир не делится на агнцев и козлищ» [69, р. 639]. Экономическая реальность — это континуум во всех и каждом из своих аспектов.

Особую сложность представляет системное изучение прямых и обратных связей и отношений между уровнями GES. Так, «под микроэкономикой подразумевается взаимодействие между индивидами, возможно и вне общей хозяйственной деятельности предприятия. То есть, микроэкономика может рассматриваться как частный случай микроэкономии» [26, с. 79], поскольку все нижестоящие уровни входят в состав вышестоящих, определяя их специфику. Под мезоэкономикой, в свою очередь, может пониматься «совокупность не только собственно социально-экономических подсистем среднего уровня экономической иерархии, но и подсистем, лежащих на более низких уровнях, в частности, предприятий и их группировок» [17, с. 11]. Хотя для каждого уровня может быть выделен репрезентативный объект анализа, но контент анализа любого уровня предполагает изучение всех выше- и нижестоящих уровней, влияющих на него. Так, исследование глобализации на высшем (L_9) уровне GES предполагает изучение мегагенераций и мегаотраслей, мегарегионов и мегагородов, мультинациональных и транснациональных компаний, мегакластеров и т. д., т. е. всего многообразия субъектов, объектов и процессов адекватного ранга и масштаба. Однако такой анализ не исчерпывает содержания всего процесса глобализации на всех уровнях GES. Аналогично, «появление нового рабочего места на какой-либо одной фирме может породить длинную цепочку перемещений работников между целой группой фирм» [4, с. 7], создавая импульс многоуровневым институциональным изменениям в GES и требуя анализа на наноуровне в предлагаемой таксономической рамке.

Одна из основополагающих проблем методологии институционализма и экономической науки в целом состоит в определении природы отношений между макросистемами и микроэлементами [63, р. 334]. Методологический ин-

дивидуализм игнорирует принцип несводимости качественных характеристик системы к параметрам и свойствам ее элементов: в силу действия эффекта синергии система всегда больше суммы своих элементов. В свою очередь, методологический холизм игнорирует тот факт, что, хотя система и определяется составом и свойствами элементов, вывести характеристики и особенности элементов из свойств системы невозможно (принцип невыводимости). Индивидуализм и холизм — два полюса экономической методологии, выбор между которыми носит искусственный характер: здесь нет дихотомии, но обнаруживается диалектика.

Иерархия GES объединяет относительно жесткие и мягкие структуры, соответствующие базовым и мезоуровням. Основное внимание теоретики традиционно уделяют объектам базовых уровней в рамках дихотомии «микро — макро», игнорируя стремительно меняющуюся реальность. Глобализация все сильнее «расшатывает» и деформирует жесткие границы институциональных структур, определяя повышение роли мезоуровней и мягких, пластичных, вариативных структур. Элементы и компоненты мезоуровней становятся главными, получают большую самостоятельность, выходят на передний план, тогда как базовые, несущие уровни теряются на втором плане. Размытые границы подсистем и сред GES, которые становятся все более неясными и аморфными, отражая функциональную разгрузку базовых уровней как следствие адаптации к турбулентности неэрогодичной глобализирующейся среды. Ведь чем более непредсказуема среда, тем более гибкими вынуждены становиться экономические подсистемы и тем большую роль приобретают их буферные уровни.

Одним из проявлений этой тенденции является широкое распространение расширенных (*extended*) форм экономических субъектов. Так, под влиянием усложнения социальной среды современные корпорации все в большей степени становятся своего рода моральными агентами общества, а спектр их интересов включает наряду с максимизацией прибыли и доходов собственников также удовлетворение потребностей широкого круга стейкхолдеров, в том числе менеджеров, работников, потребителей, поставщиков, местного населения, различных общественных групп и государства. Институт фирмы обретает формат «расширенного предприятия» (*extended enterprise*), предстающего узловым элементом в сети взаимосвязанных внутренних и внешних стейкхолде-

ров, создающих, поддерживающих и расширяющих его рыночные возможности [86]. И хотя до сих пор преобладает представление фирмы как атомизированного субъекта [44, р. 487], ключевой административной функцией в современном бизнесе становится управление портфелем связей [84, р. 39].

Наблюдаемое расширение фирмы — объективный этап эволюции этого института, связанный с интериоризацией нагнетающей давление социальной среды и трансформацией в своего рода «средовую систему» (по терминологии Клейнера) [19], размытая граница которой определяется интеракционным контуром в пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий. Именно средовые изменения определяют ключевые виды деятельности компаний, в последние десятилетия эволюционировавших от формата классической иерархии в направлении гибких децентрализованных сетевых структур [51]. Происходит постепенное смещение аналитического фокуса исследователей менеджмента с фигуры предпринимателя на предпринимательские команды [60; 62], которые могут возникать внутри, вокруг и за пределами фирм, а также на принимающих решения командных игроков (*team agents*) [61, р. 613–614]. Эксперты относят к наиболее перспективным направлениям развития организационных наук анализ разнообразия и распределения власти в рамках внутрифирменных команд; образования и трансформации подгрупп, альянсов, сетей агентов; межгруппового поведения, конфликтов, обучения и принятия решения [93].

В свою очередь, будучи субъектами стратегических коллективных действий, города и регионы инициативно превращаются в социально ответственные мультитейкхолдерские пространственные корпорации. По аналогии с фирмами, регионы все чаще рассматриваются как функционирующие комплексы компетенций [43, р. 168], осуществляющие рыночную или «рыночнообразную» (*marketlike*) деятельность: ведь, по убеждению Шумпетера, «любая социальная среда имеет специфические способы наполнения (*filling*) предпринимательской функции» [91, р. 51]. Усиливающаяся между территориальными субъектами конкуренция провоцирует рост открытости и снятие ограничений мобильности капиталов и ресурсов. Муниципальные и региональные администрации активно используют технологии маркетинга и брендинга, применяют рыночные стратегии и вынуждены быть поистине виртуозными в своих попытках соответствовать

потребностям и ожиданиям многочисленных стейкхолдеров. Территории как субъекты все в большей степени напоминают «фирмообразные структуры» [6, с. 254], нуждающиеся в новой модели менеджмента на принципах управления в частном секторе.

Спонтанно возникающие саморегулирующиеся пространственные образования — главный объект исследований новой экономической географии, активно развивающейся в русле эволюционной парадигмы [41, 59, 74]. Гибкие и адаптивные форматы пространственной организации экономики — кластеры, сети, города, индустриальные зоны, агломерации, региональные инновационные системы и др. — возникают как феномены макро-, мезо- и мегамасштаба, самоорганизующиеся независимо от моделей поведения, взаимодействий и мотивации мириадом экономических агентов на микро- и наноуровнях (компаний, работников, потребителей и др.) [74, р. 3-4]. Поэтому справедливой критике подвергаются архаичные экономико-географические концепции, рассматривающие институции как долговечные статичные структуры [40], т. к. сами пространственные структуры и есть эволюционирую-

щие институциональные формы организации экономического пространства [14]. В частности, если определить кластер как форму пространственной институционализации популяционной системы фирм, то его жизненный цикл допустимо анализировать как мезотраекторию [90, р. 15] в пространстве состояний.

Разработанная таксономия имеет особое значение для институциональной экономической теории, обеспечивая продуктивную дифференциацию уровней анализа и повышение релевантности теоретического отражения объекта исследований, концептуализацию эволюционной теории в качестве сквозной методологии фундаментальных и прикладных разделов институционализма, введение пространственного аспекта в теоретические и аналитические модели, создание импульса выделению новых уровней разделов и уточнения их соотношений. Интеграция категориального аппарата институционализма в методологическую платформу системной эволюционной парадигмы и широкой предметной сферы пространственной экономики может стать важным этапом в формировании нового синтеза экономической науки.

Список литературы

1. Ананьин О. И. Онтологические предпосылки экономических теорий. — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 50 с.
2. Бесси К., Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. — 2010. — № 7. — С. 12-38.
3. Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. — 2006. — Т. 4. — № 2. — С. 99-111.
4. Гиммельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Рыжикова З. А. Движение рабочих мест в российской экономике. В поисках созидательного разрушения. — М.: ИД ВШЭ, 2012. 45 с.
5. Гранберг А. Г. Макрорегионы в стратегии социально-экономического развития России // Стратегии макрорегионов России. Методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. акад. А. Г. Гранберга. — М.: Наука, 2004. — С. 7-28.
6. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 237-267.
7. Дози Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. — 2012. — № 12. — С. 31-60.
8. Иншаков О. Структурное уточнение содержания экономической теории: потенциал многоуровневого мезо-подхода // Российский экономический журнал. — 2003. — № 3. — С. 84-86.
9. Иншаков О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. — 2010. — № 9. — С. 63-77.
10. Иншаков О. В. Теория факторов производства в контексте экономики развития. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. — 92 с.
11. Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории // Известия С.-Петербургского ун-та экономики и финансов. — 2004. — № 4. С. 5-19.
12. Иншаков О. В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории // Вестник Волгоградского гос. ун-та. — 2008. — № 2. — С. 4-15. (3. Экономика, экология).
13. Иншаков О. В. Экономическая генетика и наноэкономика. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. — 94 с.
14. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институциональность экономического пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. — 2007. — № 1. — С. 5-21.
15. Карогодин Ю. Н. Седиментационная цикличность. — М.: Недра, 1980. — 242 с.
16. Клейнер Г. Наноэкономика // Вопросы экономики. — 2004. — № 12. — С. 70-94.

17. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. — М.: Наука, 2001. — 516 с.
18. Мезоэкономика развития / под ред. Г. Б. Клейнера. — М.: Наука, 2011. — 805 с.
19. Клейнер Г. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. — 2011. — № 1. — С. 89-100.
20. Кралечкин Д. Ю., Ушаков А. С. EuroOntology. — М.: Прометей, 2001. — 256 с.
21. Мамардашвили М. К. Философские чтения. — М.: Азбука-классика, 2002. — 832 с.
22. Минакир П. А., Демьяненко А. Н. Пространственная экономика. Эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. — 2010. — № 2. — С. 6-32.
23. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. — М.: Дело, 2002. — 536 с.
24. Попов Е. В. Классификация и специализация разделов экономической науки // Общество и экономика. — 2001. — № 2. — С. 200-207.
25. Попов Е. В. Миниэкономика — приоритетное направление исследований // Вестник РАН. — 2004. — Т. 74.- № 9. — С. 806-812.
26. Попов Е. В. Эволюция институтов миниэкономики. — М.: Наука, 2007. — 542 с.
27. Самуэльсон П. Экономика. — М.: Прогресс, 1964. — 843 с.
28. Тамбовцев В. Л. Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. — 2010. — Т. 8. — № 4. — С. 3-30.
29. Украинский В. Н. Французская пространственная экономика. От промышленных округов до полюсов конкурентоспособности // Пространственная экономика. — 2011. — № 3. — С. 71-99.
30. Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. — 2008. — № 11. — С. 90-101.
31. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса. Технологии versus институты // Вопросы экономики. — 2011. — № 7. — С. 17-33.
32. Aguinis H., Glavas A. What We Know and Don't Know About Corporate Social Responsibility: A Review and Research Agenda // Journal of Management. — 2012. — Vol. 38. — № 4. — P. 932-968.
33. Albert H., Arnold D., Maier-Rigaud F. Model Platonism: Neoclassical economic thought in critical light // Journal of Institutional Economics. — 2012. — Vol. 8. — № 3. — P. 295-323.
34. Antonelli C., Scellato G. Complexity and technological change. Knowledge interactions and firm level total factor productivity // Journal of Evolutionary Economics. — 2012. — Vol. 23. — № 1. — P. 77-96.
35. Aoki M. Endogenizing institutions and institutional changes // Journal of Institutional Economics. — 2007. — Vol. 3. — № 1. — P. 1-31.
36. Arrow K. J. Methodological Individualism and Social Knowledge // American Economic Review. — 1994. — Vol. 84. — № 2. — P. 1-9.
37. Arrow K. Reflections on the Essays // Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / ed. by G. Feiwel. — N.Y.: NYU Press, 1987. — P. 727-734.
38. Blith M., Hodgson G. M., Lewis O., Steinmo S. Introduction to the Special Issue on the Evolution of Institutions // Journal of Institutional Economics. — 2011. — Vol. 7. — № 3. — P. 299-315.
39. Boisot M., Canals A. Data, information and knowledge. Have we got it right? // Journal of Evolutionary Economics. — 2004. — Vol. 14. — № 1. — P. 43-67.
40. Boschma R., Frenken K. The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography // Journal of Economic Geography. — 2011. — Vol. 11. — № 2. — P. 295-307.
41. Boschma R., Frenken K. Why is Economic Geography not an Evolutionary Science? // Journal of Economic Geography. — 2006. — Vol. 6. — № 3. — P. 273-302.
42. Bourdieu P. Outline of a Theory of Practice. — Cambridge: Cambridge University Press, 1977. — 248 p.
43. Cantwell J., Santangelo G. D. The new geography of corporate research in Information and Communications Technology (ICT) // Journal of Evolutionary Economics. — 2002. — Vol. 12. — № 1-2. — P. 163-197.
44. Delbridge R., Hauptmeier M., Sengupta S. Beyond the enterprise. Broadening the horizons of International HRM // Human Relations. — 2011. — Vol. 64. — № 4. — P. 483-505.
45. Dopfer K. The economic agent as rule maker and rule user. Homo Sapiens Oeconomicus // Journal of Evolutionary Economics. — 2004. — Vol. 14. — № 2. — P. 177-195.
46. Dopfer K. The origins of meso economics: Schumpeter's legacy and beyond // Journal of Evolutionary Economics. — 2012. — Vol. 22. — № 1. — P. 133-160.
47. Dopfer K., Foster J., Potts J. Micro-Meso-Macro // Journal of Evolutionary Economics. — 2004. — Vol. 14. — № 3. — P. 263-279.
48. Dopfer K., Potts J. Why evolutionary realism underpins evolutionary economic analysis and theory: A reply to Runde's critique // Journal of Institutional Economics. — 2010. — Vol. 6. — № 3. — P. 401-413.
49. Elsner W. An Industrial Policy Agenda 2000 and Beyond — Experience, Theory and Policy // Industrial Policies After 2000 / W. Elsner, J. Groenewegen (eds.). — Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 2000. — P. 411-486.
50. Field A. J. The problem with neoclassical institutional economics: A critique with special reference to the North/Thomas model of pre-1500 Europe // Explorations in Economic History. — 1981. — Vol 18. — № 2. — P. 174-198.

51. *Fioretti G.* Two measures of organizational flexibility // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2012. — Vol. 22. — № 5. — P. 957-979.
52. *Foss N. J.* Invited Editorial: Why Micro-Foundations for Resource-Based Theory Are Needed and What They May Look Like // *Journal of Management*. — 2011. — Vol. 37. — № 5. — P. 1413-1428.
53. *Foster J.* From simplistic to complex systems in economics // *Cambridge Journal of Economics*. — 2005. — Vol. 29. — № 6. — P. 873-892.
54. *Fujita M.* *Urban Economic Theory. Land Use and City Size*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1990. — 366 p.
55. *Fujita M., Krugman P., Venables A. J.* *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. — Cambridge, MA: MIT Press, 1999. — 367 p.
56. *Fujita M., Thisse J.-F.* *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location and Regional Growth*. — Cambridge: Cambridge University Press, 2002. — 466 p.
57. *Gerschlager C.* Agents of change // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2012. — Vol. 22. — № 3. — P. 413-441.
58. *Hanappi D.* Economic Action, Fields and Uncertainty // *Journal of Economic Issues*. 2011. Vol. 45. № 4. P. 785-803.
59. *Handbook of Evolutionary Economic Geography / Boschma R., Martin R.L. (eds)*. — Chichester: Edward Elgar, 2010. — 576 p.
60. *Hanson G. H.* The Rise of Middle Kingdoms: Emerging Economies in Global Trade // *Journal of Economic Perspectives*. — 2012. — Vol. 26. — № 2. — P. 41-64.
61. *Harper D. A.* Property as a Complex Adaptive System. How Entrepreneurship Transforms Intellectual Property Structures. 2012 [electronic resource]. URL: http://econ.as.nyu.edu/docs/IO/22944/Harper_04162012.pdf.
62. *Harper D. A.* Towards a theory of entrepreneurial teams // *Journal of Business Venturing*. — 2008. — Vol. 23. — P. 613-626.
63. *Hedoin C.* Linking institutions to economic performance. The role of macrostructures in microexplanations // *Journal of Institutional Economics*. — 2012. — Vol. 8. — № 3. — P. 327-349.
64. *Henderson J. V.* *Economic Theory and the Cities*. Orlando. — N.Y.: Academic Press, 1977. — 238 p.
65. *Holland S.* *The Market Economy. From Micro to Mesoeconomics*. — London: Weidenfeld and Nicholson, 1987. — 256 p.
66. *Huselid M. A., Becker B. E.* Bridging Micro and Macro Domains: Workforce Differentiation and Strategic Human Resource Management // *Journal of Management*. — 2011. — Vol. 37. — № 2. — P. 421-428.
67. *Inshakov O. V.* The Theory of Human Action and Economic Genetics // *The Human Being in Contemporary Philosophical Conceptions*. — Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2009. — P. 159-170.
68. *Kimenyi M. S.* Institutions and development: the primacy of microanalysis // *Journal of Institutional Economics*. — 2011. — Vol. 7. — № 4. — P. 549-553.
69. *Kinsey A. C., Pomeroy W. B., Martin C. E.* *Sexual Behavior in the Human Male*. — Philadelphia, PA: W.B. Saunders, 1948. — 804 p.
70. *Kirca A. H., Hult G. T. M., Deligonul S., Perry M. Z., Cavusgil S. T.* A Multilevel Examination of the Drivers of Firm Multinationality. A Meta-Analysis // *Journal of Management*. — 2012. — Vol. 38. — № 2. — P. 502-530.
71. *Li B.* From a Micro-Macro Framework to a Micro-Meso-Macro Framework // *Engineering, Development and Philosophy. American, Chinese and European Perspectives / Christensen, S.H.; Mitcham, C.; Li, B.; An, Y. (eds)*. — Dordrecht: Springer Science+Business Media, 2012. — P. 23-36.
72. *Loasby B.* *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*. — London: Routledge, 1999. — 168 p.
73. *Loasby B. J.* Building systems // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2012. Vol. 22. — № 4. — P. 833-846.
74. *Martin R., Sunley P.* Forms of Emergence and the Evolution of Economic Landscapes. *Papers in Evolutionary Economic Geography*. Utrecht University. 2011. — № 11.16. — 36 p.
75. *Martin R. L., Sunley P. J.* Complexity Thinking and Evolutionary Economic Geography // *Journal of Economic Geography*. — 2007. — Vol. 7. — № 5. — P. 573-602.
76. *Meitalfe J. S.* Knowledge of growth and the growth of knowledge // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. Vol. 12. № 1-2. P. 3-15.
77. *Nee V., Ingram P.* Embeddedness and Beyond. Institutions, Exchange, and Social Structure // *The New Institutionalism in Sociology / M. C. Brinton and V. Nee (eds)*. — Stanford: Stanford University Press, 1998. — P. 19-45.
78. *Nelson R. R.* On the uneven evolution of human know-how // *Research Policy*. — 2003. — Vol. 32. — № 6. — P. 909-922.
79. *Nelson R. R.* Why Schumpeter has had so little influence on today's main line economics, and why this may be changing // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2012. — Vol. 22. — P. 901-916.
80. *Ng Y.-K.* *Mesoeconomics. A Micro-Macro Analysis*. — Brighton, UK: Wheatsheaf Books, 1986. — 234 p.
81. *Niosi J., Hanel P., Reid S.* The international diffusion of biotechnology: the arrival of developing countries // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2012. — Vol. 22. — № 4. — P. 767-783.
82. *Ostrom E.* Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis // *Journal of Institutional Economics*. — 2007. — Vol. 3. — № 3. — P. 239-264.
83. *Ostrom E., Basurto X.* Crafting analytical tools to study institutional change // *Journal of Institutional Economics*. — 2011. — Vol. 7. — № 3. — P. 317-343.

84. *Ploder M., Steiner M.* Multidimensional Networks: The Changing Character and Framework of Inter-firm Collaboration // *Journal of Competitiveness*. — 2011. — Vol. 1. — №1. — P. 37-50.
85. *Porter M.E.* et al. *Competition in Global Industries* / ed. by M.E. Porter. — Boston: Harvard Business School Press, 1986. — 591 p.
86. *Post J.E., Preston L.E., Sachs S.* Managing the extended enterprise. The new stakeholder view // *California Management Review*. — 2002. — Vol. 45. — № 1. — P. 5-28.
87. *Rafferty A.E., Jimmieson N.L., Armenakis A.A.* Change Readiness. A Multilevel Review // *Journal of Management*. — 2013. — Vol. 39. — № 1. P. — 110-135.
88. *Rosenzweig M.R.* Microeconomic Approaches to Development: Schooling, Learning, and Growth // *Journal of Economic Perspectives*. — 2010. — Vol. 24. — № 3. — P. 81-96.
89. *Saviotti P.P., Pyka A.* Economic development by the creation of new sectors // *Journal of Evolutionary Economics*. — 2004. — Vol. 14. — P. 1-35.
90. *Schröder H.* Application possibilities of the micro-meso-macro framework in economic geography // *Utrecht University. Papers in Evolutionary Economic Geography*. — 2011. — № 11.15.
91. *Shumpeter J.A.* Economic theory and entrepreneurial history // *Explorations in Enterprise* / Aitken H. G. J. (ed.). — Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965. — P. 45-64.
92. *Tauheed L.F.* A Proposed Methodological Synthesis of Post-Keynesian and Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. — 2011. — Vol. 45. — № 4. — P. 819-837.
93. *Thatcher Sh. M. B., Patel P.C.* Group Faultlines. A Review, Integration, and Guide to Future Research // *Journal of Management*. — 2012. — Vol. 38. — № 4. — P. 969-1009.
94. The size of the states. If they were countries // *Economist*. — 2011. — January 13. www.economist.com/node/17910000.
95. *Walliser B.* Organizational levels and time scales in economics // *Methodology and Epistemology of Multilevel Analysis: Approaches from Different Social Sciences* / ed. by D. Courgeau. — Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 2003. — P. 157-173.
96. *Williamson O.* The New Institutional Economics. Taking Shock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. — 2000. — Vol. 38. — No 3. — P. 595-613.
97. *Williamson O.E.* Transaction Cost Economics and Organization Theory // *The Handbook of Economic Sociology* / ed. by N. Smelser, R. Swedberg. — N.Y.: Russel Sage Foundation, 1994. — P. 77-107.
98. *Williamson O.E.* Pragmatic Methodology. A Sketch, with Applications to Transaction Cost Economics. 2007 [electronic resource]. URL: www.isnie.org/assets/files/papers2007/williamsonoliver.pdf.

УДК 330.8

Ключевые слова: многоуровневый анализ, институты, дихотомия, «микро — макро» мезоэкономика, наноэкономика, эволюционный подход