

УДК 330.8

МНОГОУРОВНЕВАЯ ИЕРАРХИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: ФОРМИРОВАНИЕ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТАКСОНОМИИ

Д.П. Фролов

Фролов Даниил Петрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой. Волгоградский государственный университет, пр-т Университетский, 100, Волгоград, Россия, 400062. E-mail: ecodev@mail.ru.

В статье рассматриваются методологические проблемы иерархической структуризации экономического пространства. Анализ эволюции концепций многоуровневого анализа демонстрирует роль эффекта path depend-ence в доминировании двухуровневых (микро-макро) неоклассических моделей. В институциональной и эволюционной теориях постепенно активизируется применение мезоанализа и трехуровневых моделей, но конвенции в области таксономии крайне инертны. Определены методологические затруднения и возможности систематизации уровней экономического анализа с позиций эволюционного подхода, представлена модель многоуровневой таксономии экономического пространства.

Экономическое пространство, «микро-макро» дихотомия, таксономия, мезоэкономика, нано-экономика, эволюционная теория, пространственная экономика.

Сколько уровней у пространства экономики? – далеко не тривиальный вопрос для экономической науки. С ним неразрывно связан и вопрос о том, имеются ли какие-либо эвристические преимущества у определенных уровней и соответствующих им единиц анализа (индивидов, фирм, сетей, регионов и т. д.), который является неотъемлемой частью многолетних дискуссий в экономике, социологии и философии науки, идущих под лозунгом противопоставления методологического индивидуализма и холизма.

Одной из наиболее фундаментальных, «древних» конвенций в области экономики является бинарная таксономия уровней экономического пространства, предполагающая разделение на микро- и макроэкономику. Эта

дихотомия сохраняется и устойчиво воспроизводится в многочисленных учебниках и научных исследованиях, несмотря на интенсивную глобализацию, информационно-коммуникационную революцию, трансформацию системы разделения и кооперации труда. По сути небоскреб хозяйственной системы общества представляется в виде двухэтажного коттеджа. Неочевидно, есть ли смысл в таком редуцировании, или концепция уровневой иерархии экономического пространства, напротив, нуждается в целенаправленном усложнении.

С позиций теории перформативности, хозяйственная реальность глубоко укоренена в экономической теории, поэтому недооценка роли классификаций и таксономий недопустима [40, р. 9]. Различные теории и концепции относятся к разным уровням абстрагирования [77, р. 45–48], но таксономические конструкции, очевидно, относятся к высшему уровню, оказывая мощное влияние на фундаментальные и прикладные исследования, практику бизнеса и даже государственную политику. Когнитивная модель окружающего мира – это институционализированное убеждение научного сообщества, часто перерастающее в рационализированный миф и приобретающее свойства когнитивной институциональной «ловушки» [29]. Ведь «множественность логик оправдания делает неизбежными компромиссы, призванные преодолеть разногласия» [1, с. 31], ведя к эволюционному закреплению устойчивых конвенций и стереотипов концептуального и терминологического характера. Вместе с тем, «стратификация сознания определяется не языком, а деятельностью людей» [22, с. 9], что определяет необходимость переосмысления современных тенденций эволюции глобализирующейся хозяйственной системы для выработки новой, логически и методологически непротиворечивой иерархической модели структуризации экономического пространства как предмета пространственной экономики.

ЗА ПРЕДЕЛАМИ «МИКРО-МАКРО» ДИХОТОМИИ

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 концептуальная инновация с течением времени трансформировалась в конвенционально поддерживаемую эвристику, а затем в методологическую «ловушку», все в большей степени выступающую системным ограничением дальнейшего научного прогресса.

Естественно, «микро-макро» дихотомия оказалась в наибольшей степени воспринятой адептами неоклассической теории с ее платоническим стилем познания и выраженной тенденцией к повышению уровня абстрагирования [32]. Неоклассики всегда в большей степени изучали базовые элементы экономических систем (индивидов и фирмы) изолированно, игнорируя природу и специфику их взаимосвязей путем наложения жестких и нереалистичных предположений на аналитические модели [53, р. 884]. При этом критическому анализу в неоклассических концепциях подлежат лишь частные методические проблемы агрегирования, тогда как сама «микро-макро» дихотомия, эта «священная корова» мейнстрима, не подвергается ни малейшему сомнению [94]. В частности, ставится задача обеспечения системной взаимосвязи микро- и макроанализа экономической деятельности [57, р. 799], но не более того.

Вместе с тем, и институциональная теория, всегда позиционировавшаяся в статусе гетеродоксального научного направления, явно испытывает влияние таксономического дуализма, проявляющегося в затянувшихся дискуссиях о приоритетности микроуровневых механизмов мотивации или макроуровневых регулятивных структур [35, 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 [61, р. 328], что позволяет утверждать о возникновении симбиотической «неоклассической институциональной экономики» [50]. С другой стороны, неоднократно отмечалось, что при выявлении нелинейных связей между макроинститутами и экономическим развитием игнорируется анализ многочисленных институтов микроуровня [65, р. 551], а макрооснования институционализма выглядят более прочными, чем его микрофундамент [80, р. 255–258].

Возникает парадоксальная ситуация: хотя большинство экономистов понимают ограниченность и упрощенность «микро-макро» дихотомии, но для ее преодоления необходимы новые методологические конвенции, а их выработка и закрепление крайне сложны¹. Отбор методологических и, в частности, таксономических конвенций (как гносеологическая форма инсти-

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

туционализации) происходит по критерию минимизации транзакционных издержек научных коммуникаций. В результате этого довольно причудливого процесса широкое распространение могут получить субоптимальные решения – упрощенные дефиниции и модели, некорректные термины и метафоры и т. д.

Исследователи все чаще фиксируют наличие «разрыва» микро- и макроуровней анализа во многих областях организационных наук [64, р. 421–422]. В учебниках и научных работах по стратегическому менеджменту и маркетингу контуры микросреды расплывчаты – от отношений фирмы со стейкхолдерами до границ отрасли; макросреда обобщенно трактуется как широкое поле действия на фирму разнообразных экзогенных факторов, состав которых варьируется в различных концепциях. Тем самым формируется «двоичное мышление» новых поколений экономистов, неадекватное растущему разнообразию рыночного пространства. При этом многообещающий исследовательский проект по выявлению микрооснований ресурсной теории фирмы, стратегического менеджмента и организационного анализа в целом, начатый в 2004 г., все еще относится к области невыполненных обещаний [52]. Возможно, еще больший интерес представляет анализ способов взаимодействия «микроэлементов» экономики, ведущих к возникновению новых паттернов, регулярностей и порядков на макроуровне [61, р. 331], но и эта задача пока что носит постановочный характер.

Осознавая ограниченность и тормозящие эффекты «микро-макро» дихотомии, О. Уильямсон предложил расширить таксономические границы и выделять четыре уровня предмета институциональной экономики по критерию периодичности изменений различных форм институтов – от сверхмедленных процессов социального укоренения (*embeddedness*) до сверхбыстрых механизмов непрерывной аллокации ресурсов и рыночного ценообразования [95, р. 597]. 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 [74; 31, р. 936]. Выдвигаются идеи об универсализации этой трехуровневой схемы в рамках социальных наук, что позволит дифференцировать микро- (поведение индивидов в рамках организаций), мезо- (взаимодействие организаций) и макро- (эволюция институтов) уровни системности общества и хозяйства [68, р. 25].

В отличие от неоклассической теории с ее методологическим индивидуализмом и традиционной фокусировкой на микромасштабе, эволюционный анализ в большей степени мезоаналитичен за счет концентрации внимания на механизмах взаимодействий индивидов и фирм в рамках популяций [45].

«Мезореволюция», концептуальные основы которой (по мнению К. Допфера) были заложены Й. Шумпетером [46, р. 135], реализуется по двум направлениям, которые условно можно назвать отраслевым и институциональным. 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 [78; 63; 82]. 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].

Эволюционную по духу и институциональную по сути концепцию структуризации уровней хозяйственной системы предлагают К. Допфер с соавторами, рассматривая правила в качестве элементарной единицы строения пространства 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 носителями правил и организующими их системами, мезоуровень охватывает процессы изменения правил, макроуровень соотносится с популяционной структурой правил [47]. Несмотря на уязвимость для критики, обусловленную, в частности, недостаточно ясной и детализированной характеристикой природы правил и механизмов их изменений, мезоуровень может рассматриваться и как важная область коллективного выбора [81, р. 334], что расширяет перспективы его комплексных междисциплинарных исследований. Главной проблемой институционального направления мезоэкономики следует признать зацикленность на правилах, хотя конкурентное поведение на рынках осуществляется, по П. Бурдые, в соответствии с правилами и ролями (*rules and roles*) [39], что, как минимум, требует учета в методологии институционального мезоанализа, поскольку в том числе и «благодаря ролям индивидуальные действия институционализируются» [4, с. 111–112]. Правила и, шире, институты – лишь одно из измерений экономического пространства, не исчерпывающие его содержания; к тому же процессы изменения правил не могут замыкаться в рамках отдельного уровня, как полагает К. Допфер, напротив, они протекают на всех уровнях экономического пространства в соответствии со спецификой их субъектов, объектов, трансформаций и трансакций.

Термин «наноэкономика» впервые использовал К. Эрроу, вскользь бросивший мысль о желательности поиска наноэкономических основ как индивидуальных решений, так и возникновения институтов [34, р. 734]. Инте-

ресно, что в своей программной статье 2000 г. О. Уильямсон, давая соответствующую цитату, заменил термин *nanoeconomic* на *microanalytic* [95, р. 596], однако в докладе 2007 г. он уже дословно приводит текст К. Эрроу [96, р. 9]. Здесь опосредованно отразился быстрый прогресс нанотехнологий, в результате чего приставка «нано-» вошла в состав популярных слов и словосочетаний (*buzzwords*), что стимулировало ее использование в экономической терминологии.

Крайне высокие когнитивные и транзакционные издержки согласования таксономических конвенций приводят к появлению альтернативных позиций. Так, по мнению Дж. Фостера, наиболее релевантная конструкция для понимания многоуровневости систем – это сеть [53, р. 885]. Неоклассические рассуждения об экономике (*de facto* сложной системе, состоящий из множества разнообразных элементов и их взаимосвязей) в терминах функции полезности и производственной функции – слишком большое упрощение реальности [86]. Коннекционалистский подход рассматривает экономику и все ее компоненты как сетевые структуры связей [69], при этом рутины и компетенции фирм выступают конкретными формами проявления связей между субъектами и объектами транзакций [53, р. 886], что позволяет исследовать их с позиций сетевой теории. Возникают новые интерпретации конкуренции как процесса эволюции шумпетерианского предпринимателя от узла (*node*) до центра (*hub*) связей своего рынка; в свою очередь, чистая монополия характеризует ситуацию, когда медиатором всех рыночных связей является один центр [53, р. 887]. Но гетерархия не может заменить иерархию, поскольку выступает комплементарным способом организации систем.

Дискуссии об эволюции, как в биологической, так и в экономической науке, в основном сосредоточены на проблемах изменений, отбора и сохранения их результатов; при этом основным механизмом эволюционных преобразований представляется самоорганизация сложных систем на основе избирательных связей в рамках каждого уровня с учетом высокой степени делимости их многоуровневой структуры [70, р. 836]. Вместе с тем, четкость понимания этой структуры остается крайне низкой.

Проблемно-ориентированные прикладные исследования в большей степени испытывают влияние дефицита таксономической системности, что создает импульс теоретическим инновациям. Так, попытка выхода за рамки микроанализа в исследованиях управления человеческими ресурсами приводит к дифференциации уровней локального хозяйства, региональной среды, национальных институтов и транснационального регулирования [44, р. 484]. Более категоричен Д. Харпер, который, рассматривая многоуровневую систему прав интеллектуальной собственности, выделяет следующие уровни экономического порядка: мега- (глобальные рамки патентования), макро-

(патентные системы отдельных стран), мезо- (межфирменные пулы патентов), фокальный (портфели патентов отдельных фирм), микро- (отдельные патенты фирм и индивидов), нано- (пункты патентной формулы) [59]. Исследователи феномена мультинациональности корпораций рассматривают его в контексте пяти уровней – индивидуального, группового (командного), фирменного, отраслевого и странового [67, р. 505–511]. Однако позитивные эффекты подобных «еретических» концепций имеют крайне ограниченный характер, не выходя за пределы исследовательского поля отдельных прикладных дисциплин.

Многоуровневые таксономические концепции все еще остаются большой редкостью в западной экономической науке, поскольку мощная «аура» глубоко укорененных методологических стереотипов делает любые попытки подвергнуть сомнению «микро-макро» дихотомию 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. В России же в этом смысле сложилась принципиально иная ситуация, связанная с длительным отставанием от трендов и конвенций мировой экономической науки. Неоклассическая парадигма начала активно распространяться в нашей стране только в 1990-х гг. и постоянно находилась в фокусе жесткой критики, особенно в качестве концептуальной основы либерально-рыночных реформ, что создало благоприятную среду для развития альтернативных неоклассике концепций. В результате были предложены гораздо более детализированные (по сравнению с зарубежными аналогами) варианты многоуровневой структуризации объекта и предмета экономической науки, в которых микро- и макроэкономика фигурируют наряду и в равном гносеологическом статусе с мега-, мезо-, нано- и даже миниэкономикой.

Так, Г. Клейнер реабилитировал додоферовскую интерпретацию мезоэкономики [18], которая в его расширительной 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, с. 807]. Оттолкнувшись от идеи К. Эрроу, Г. Клейнер представил концепцию наноэкономики, связанную с уровнем поведения индивидуальных агентов [14]. При этом исследователи солидарны в признании целесообразности выделения отдельного макси- или мегауровня глобальных отношений и процессов [15; 26].

В концепции О. Иншакова мезоэкономическим считается любой уровень, промежуточный между двумя базовыми, что позволяет дифференцировать четыре их вида – мега/макро, макро/микро, микро/мини, мини/нано [9; 10]. В результате многоуровневая иерархия экономического пространства расширяется до девяти уровней, при этом разграничиваются сферы онто- и филогенеза. Онтогенез – процесс индивидуального воспроизводства фирмы (транзакционной формы предприятия в рыночной среде) [8] как экономического организма (особи), 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- [11].

В силу своего эвристического потенциала приведенные таксономические модели высвечивают существенные методологические проблемы в области уровневой структуризации экономического пространства.

1. *Проблема таксономического «разрыва» предмета и метода экономической науки.* Увеличение количества уровней позволяет детализировать структуру анализируемого предмета, но принципиально не меняет оппозиции методов его изучения. Методологический индивидуализм остается основой микроанализа, методологический холизм – основой макроанализа. Новые уровни (нано-, мини-, мезо-, мега-) не обладают встроенным аналитическим инструментарием: например, наноанализ содержательно ничем не отличается от традиционного микроанализа, а мегаанализ – от макроанализа. В результате ценность многоуровневых конструкций является относительной, а их значимость – преимущественно локальной.

2. *Проблема отождествления уровня (ранга) и масштаба экономических явлений.* Ранг и масштаб – понятия принципиально разные, хотя часто отождествляемые. Если ранг явления отражает степень его функционально-структурной сложности и позиционирование в иерархии, то масштаб характеризует размерность явления [13, с. 194–195]. Достаточно частое совпадение масштаба и ранга порождает иллюзию их тождества. 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. При этом часто игнорируется, что «размерность не является комплекующей смысла» [17, с. 173] иерархической таксономии экономического пространства, поскольку таксономические модели оперируют репрезентативными единицами – индивидами, фирмами, отраслями, регионами, странами и т. д. Идея репрезентативного агента, изначально предложенная А. Маршаллом как инструмент

введения агрегированных микрооснований в макроконцепции [73, р. 8], распространяется и на аналитически выделяемые «новые» уровни экономического пространства (мини-, мезо-, мега-). Масштабирование (формирование диапазона масштабов) происходит в рамках каждого уровня: в результате явления одного ранга характеризуются разнообразием масштабов. Так, разграничиваются микро-, малые, средние, крупные и сверхкрупные предприятия, которые в целом относятся к микроуровню (репрезентативная фирма), хотя транснациональные и глобальные компании идентифицируются исследователями в качестве субъектов международной или мегаэкономики. В свою очередь, дочернее подразделение мультинациональной компании (формально относящееся к уровню миниэкономики) может многократно превосходить по масштабу отдельные предприятия (микроуровень), а с отраслями хозяйства (мезоэкономика по Г. Клейнеру) сосуществуют описанные М. Портером глобальные отрасли [43] (мегаэкономика). К макроуровню традиционно относят экономики отдельных стран (фактически по правовому критерию), хотя их масштабы различны и многие страны в экономическом смысле соответствуют регионам крупнейших стран. Поэтому при характеристике мегагородов и мегарегионов важно учитывать не только их географический, но и экономический масштаб, ведь мегастатус может иметь и небольшая территория, сконцентрировавшая в своих границах массив видов деятельности по обеспечению производства или движения глобальных потоков товаров и услуг, т. е. выполняющая воспроизводственные функции в мегамасштабе. Разнообразие рангов и масштабов субъектов и объектов экономического пространства не всегда корректно учитывается при построении «вертикальных» таксономических моделей. Расширение уровневой таксономии экономического пространства затрудняется проблематичностью точного определения единиц анализа на каждом уровне.

3. *Проблема отождествления субъектов и мест размещения бизнеса.* Микро-, мезо- и макроэкономика, а также международная и мировая экономика изучают и субъектов хозяйства (индивидов, фирмы, бизнес-группы, сети, отрасли и т. д.), и территориальные образования (кластеры, регионы, страны, международные объединения), т. е. юрисдикции — места размещения бизнеса. Нестрогие описания состава объектов анализа на различных уровнях сами по себе «не способны выстроить жизнеспособную таксономию, требуя адекватного теоретизирования» [36, р. 45]. Например, по определению Г. Клейнера, мезоэкономика включает «отрасли, рынки, регионы, крупные межотраслевые экономические комплексы, совокупности предприятий, сгруппированных по иным признакам» [19, с. 7] или, более детально, «отрасли и подотрасли народного хозяйства, ...межотраслевые вертикальные комплексы, устойчивые надотраслевые комплексы типа АПК и ВПК, ...регио-

ны, другие территориальные группы предприятий и организаций» [19, с. 9]. В результате произвольно смешиваются результаты двух принципиально разных процессов – отраслевого и территориального разделения и кооперации труда (и хозяйственной деятельности в целом), – различие которых должно лежать в основе таксономии филогенетических уровней экономического пространства.

Не случайно один из ключевых вопросов эволюционной экономики, согласно Р. Нельсону, состоит в том, каким образом происходит распределение неравномерности темпов развития между отраслями и областями (*industries and fields*) экономической деятельности [75, р. 908]. Системный анализ любого явления, выходящего за границы «микромира» хозяйства, предполагает сочетание отраслевого и пространственного аспектов. Так, национальные инновационные системы рассматриваются как композиция секторных (*sectoral*) и региональных подсистем [79, р. 771]; при этом и в практике бизнеса отраслевая и территориальная композиция видов деятельности (в частности, корпоративных исследований и разработок) значительно воздействует на достижение стратегических целей компаний [41, р. 168]. Тенденция гибридизации функциональной (отраслевой) и пространственной структуры экономических систем оказывает негативное влияние на точность и строгость таксономических моделей. Кроме того, нередко территориальное разделение труда 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 [3, с. 22], что подтверждается ярко выраженной неоднородностью макрорегионов окружного типа с разрывом в несколько технологических укладов.

В теории мезоэкономики (и в экономической науке в целом) наблюдается выраженный примат регионов над городами, хотя урбанизация не менее значима, чем регионализация. В этом проявляется «фетишизация регионов», за которую часто критикуется экономическая география [90, р. 16] и регионалистика (*regional science*); во многом именно поэтому экономгеографы все большее внимание обращают на сетевые структуры, в частности, бизнес-кластеры. Вместе с тем, город остается «выпавшим» объектом стандартного экономического анализа, несмотря на серию «прорывных» теоретических исследований [42; 54; 55; 62]. Это отражает общую «неготовность экономической теории интегрировать пространственный аспект экономической динамики в канонические модели» [20, с. 7], прежде всего, в модели таксономического характера. В результате пространственная экономика остается на гетеродоксальной периферии академической экономической науки, что явно не соответствует ее потенциалу.

4. *Проблема унификации терминологии.* Неравномерность эволюции экономического пространства обуславливает высокую степень произвольности выделения и наименования его уровней. В классификациях перемешаны дольные и кратные единицы СИ («мега-», «микро-», «нано-»), пока что не установлено их однозначное соответствие, но параллельно применяются термины «мезо-» и (реже) «мини-». Существует выраженная специфика конвенциональных интерпретаций их содержания представителями разных научных направлений. Например, эволюционные экономисты обычно не следуют конвенциям неоклассической терминологии и в рамках микроэкономического анализа рассматривают фирмы, домохозяйства и поведенческие рутины, тогда как в ходе макроэкономического анализа обращаются к разделению труда и распределению знаний или динамическим отношениям между агрегированными совокупностями [46, р. 134]. В кейнсианской теории сохраняется тенденция отождествления «микроскопических» и нанооснований макроэкономики [83, р. 77]. В узком смысле «микрооснованиями» тех или иных феноменов принято считать действия и взаимодействия индивидов, которые в совокупности и формируют соответствующий феномен» [27, с. 5]; в широком же значении единицами микроанализа могут быть индивиды, домохозяйства, фирмы, сети, банки, государственные агентства и любые другие объекты, противопоставляемые странам [88].

Таким образом, таксономические конвенции в современной экономической науке крайне инертны, а соответствующие инновации нестабильны, оставляя широкое пространство для слабо верифицируемых позиций и схоластических дискуссий. Примером может служить недостаточно убедительная критика Г. Клейнером предлагаемого О. Иншаковым подхода к пониманию мезоуровней как промежуточных уровней между всеми базовыми: «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» [19, с. 15]. Однако, следуя логике Г. Клейнера, 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 принадлежностью), а отношения между отраслями как субъектами метаконкуренции происходят в формате реализации ассоциированных интересов. Экономический характер отношений профессиональных и рабочих групп агентов не означает рыночного

обмена, но предполагает разделение и кооперацию труда, выбор в условиях ограниченности ресурсов, конкуренцию, оппортунизм, лоббирование и т. д. Нуждается в дополнительной аргументации идея Г. Клейнера о том, что промежуточные институты (по терминологии В. Полтеровича) [23] также относятся к уровню мезоэкономики. Он полагает, что «промежуточный уровень развитости института часто сопрягается с промежуточностью уровня его распространности, что, по существу, и отвечает принадлежности к мезоуровню» [19, с. 9]. Продолжая эту мысль, неизбежно приходим к необходимости относить к мезоуровню и все материальные объекты и проекты, находящиеся в промежуточной стадии реализации (например, объекты незавершенного строительства и т. п.).

По большому счету, *широкому развитию многоуровневого экономического анализа препятствует лишь инерция методологических и таксономических конвенций и стереотипов*. Конечно, искусственное ускорение этого процесса неоправданно, если оно не отвечает логике и скорости научной эволюции. Вместе с тем, движение экономической науки к синтезу предполагает не только объединение кейнсианских макроэкономических идей и шumpетерианской концепции технологического развития в рамках альтернативной эволюционной парадигмы [6] или формирование общего подхода к социальному анализу в русле методологического синтеза посткейнсианства и неинституционализма [92]. Еще важнее выработка единых (или хотя бы единообразных) таксономических и терминологических конвенций, которые могли бы стать основой методологической интеграции и разрешения массива сложившихся противоречий в этой области научного познания.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ТАКСОНОМИИ И ЕЕ СЛЕДСТВИЯ

Эволюционирующий мир экономики образует многоуровневую иерархию, каждый уровень которой характеризует специфическое пространство и время протекания хозяйственных процессов. Таксономические модели экономического пространства целесообразно разрабатывать в контексте обобщенной эволюционной теории (*generalized evolutionary theory*), формирующей общие принципы и методологические рамки для изучения сложных развивающихся систем в природе и обществе. Принципиальное единство устройства биологической и социальной природы диктует необходимость рационального использования идей и концепций эволюционной биологии, 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» [21, с. 31]. Вместе с тем, в экономической науке пока что

нет объективного метода таксономизации, сопоставимого с биологической систематикой.

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 экономическим аналогом особи, существующей в рамках вида (отрасли), относящейся к определенному поколению (генерации) и территориальному сообществу (популяции), то следует признать фундаментальный тезис: онтогенез фирмы изоморфен онтогенезу биологических организмов.

На предельном наноуровне иерархии экономического пространства (L_1 в табл.) дискретными элементами анализа являются агенты (лат. *agens* – действие) – действующие лица новых комбинаций, субъекты (акторы) действий и деятельности в целом, которых К. Эрроу уподоблял атомам [33, р. 3]. Интегрированные по комплементарным функциям агенты, как «клетки» многоклеточного экономического организма (фирмы), формируют профессиональные и рабочие группы и команды (своеобразные «ткани»), которые 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, как и в биологии, каждый орган фирмы представляет собой структурно-функциональное объединение нескольких типов «тканей» (профессиональных и рабочих групп агентов), которые во взаимодействии обеспечивают выполнение его функций. В современных концепциях менеджмента выделяются индивидуальный, групповой (*work group*) и организационный уровни стратегических изменений [87], но обычно пропускается именно «органный» мини-уровень. На мезоуровне L_4 в фокусе экономического анализа оказываются функциональные системы фирмы (системы снабжения, производства, сбыта, управления, безопасности, обслуживания и т. д.), структурно представленные комплексами функционально комплементарных подразделений и принципиально аналогичные пищеварительной, сердечно-сосудистой, нервно-гуморальной и другим системам жизнеобеспечения биологических особей. Конечно, любая метафора с ее «мускулистым языком» – это, прежде всего, метафора. Экономическая эволюция гораздо сложнее и разнообразнее биологической; вместе с тем, у этих процессов имеются определенные сходства, что отражается в близости (но не тождественности) теоретических интерпретаций [76, р. 913].

Итак, нано-, мини- и онтогенетические мезоуровни охватывают сферы

внутренних процессов онтогенеза фирм, их индивидуального развития в процессах адаптации к меняющейся внешней среде и конструирования рыночных ниш. Микро-, макро-, мега- и филогенетические 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 (на уровнях онтогенеза фирмы) при восхождении на уровни филогенеза глобальной экономической системы трансформируется в два взаимосвязанных, но содержательно различных процесса отраслевого и территориального (пространственного) разделения и кооперации труда и, шире, хозяйственной деятельности. Отраслевое разделение труда порождает видовое и эволюционное многообразие экономического пространства. Ключевыми объектами анализа здесь являются: отрасль как агрегированный вид экономической деятельности, представленный качественно однородной группой (видовым сообществом) фирм с идентичной или близкой специализацией; генерация как поколение функционально и технологически взаимосвязанных отраслей, реализующее смену жизненных циклов способов производства. Отрасли и генерации выступают ассоциированными субъектами многоуровневой метаконкуренции. Технологические (и хозяйственные) уклады представляют собой внешние формы проявления эволюции макро-, транснациональных и мегагенераций, а техноэкономические парадигмы – это сверхколлективные ментальные модели их агентов.

Следует отметить доминирование отраслевого подхода в современной эволюционной экономике, которое 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 результатом исключительно возникновения новых, «вымирания» старых и изменения удельного веса выживших секторов (или индустрий) [89, р. 2]. Но популяция в общем эволюционном смысле – это совокупность особей одного вида, длительное время обитающих на определенной территории, или, «переводя» 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 [28, 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» [20, 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 (моноотраслевые) сообщества фирм, развивающиеся на определенной территории; *экоценозы* – многоотраслевые сообщества фирм, совместно функционирующих в определенном экономическом пространстве с достаточно однородными условиями воспроизводства (*эктопы*). 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 филогенезом их популяций, генераций и экоценозов (*табл.*).

Таблица

Многоуровневая таксономия экономического пространства		
Уровни (L)	Филогенез глобальной экономики	
	Отраслевое разделение и кооперация труда	Пространственное разделение и кооперация труда
L ₉ : Мега	L ₉₁ : Мировая экономика как система мегагенераций, мегаотраслей и их комплексов	L ₉₂ : Мировая экономика как система международных объединений, мегарегионов и мегагородов
L ₈ : Мезо-4	L ₈₁ : Транснациональные отрасли, межотраслевые комплексы и генерации	L ₈₂ : Наднациональные пространственные образования (международные объединения, мегарегионы, мегагорода)
L ₇ : Макро	L ₇₁ : Национальная экономика как система отраслей, межотраслевых комплексов, моно- и межотраслевых макрогенераций	L ₇₂ : Национальная экономика как система городов, регионов и межрегиональных объединений
L ₆ : Мезо-3	L ₆₁ : Отрасли и межотраслевые комплексы субнационального масштаба	L ₆₂ : Субнациональные пространственные образования (кластеры, города, агломерации, регионы и др.)
L ₅ : Микро	Фирмы и межфирменные объединения (бизнес-группы, альянсы, сети и т. д.)	
L ₄ : Мезо-2	Производственные и сервисные функциональные системы	
L ₃ : Мини	Специализированные и универсальные подразделения	
L ₂ : Мезо-1	Профессиональные и рабочие группы, команды и сети	
L ₁ : Нано	Индивидуальные агенты	
	Онтогенез фирмы (внутрифирменное разделение и кооперация труда)	

Преимуществами предлагаемой таксономической модели являются: применение эволюционной методологии с выделением отраслей (видов), популяций, генераций и экоценозов в качестве ассоциированных метасубъектов экономической динамики и эволюции; гносеологическая дифференциация и уровневая структуризация отраслевого и территориального разделения труда; реинтеграция пространственных образований в систему экономического анализа. Конечно, экономика как сложная саморазвивающаяся система не может быть адекватно представлена в виде строгой иерархии объектов, жестко разделенных межуровневыми границами, которыми «вышестоящие уровни накладывают ограничения на нижестоящие» [95, 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» [66, р. 639]. Экономическая реальность – это континуум во всех и каждом из своих аспектов.

Поэтому особую сложность представляет системное изучение прямых и обратных межуровневых связей и отношений. Так, «под наноэкономикой подразумевается взаимодействие между индивидами, возможно и вне общей хозяйственной деятельности предприятия. То есть, наноэкономика может рассматриваться как частный случай миниэкономики» [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» [18, с. 11]. Хотя для каждого уровня может быть выделен репрезентативный объект анализа, но системный анализ любого уровня предполагает изучение всех выше- и нижестоящих уровней, прямо или косвенно влияющих на него. Так, многоуровневое исследование глобализации предполагает изучение не только мегагенераций и мегаотраслей, мегарегионов и мегагородов, но и мультинациональных и глобальных компаний, мегакластеров и т. д., вплоть до индивидуальных мегаакторов, т. е. всего многообразия субъектов, объектов и процессов глобального ранга и масштаба. Аналогично, «появление нового рабочего места на какой-либо одной фирме может породить длинную цепочку перемещений работников между целой группой фирм» [2, с. 7], создавая наноимпульс многоуровневым изменениям в экономике и требуя системного анализа в предлагаемой таксономической «рамке». При этом любой вышестоящий уровень может рассматриваться сквозь призму нижестоящего, и наоборот. Например, макроэкономические изменения допустимо представлять как результат конкуренции и кооперации групп влияния, коалиций (мини-анализ) или пред-

ставлять регион в качестве локальной эмерджентной системы, агрегирующей индивидуальные действия ее стейкхолдеров и конституентов (наноанализ).

Одна из основополагающих проблем экономической науки состоит в определении природы отношений между макросистемами и микроэлементами [61, р. 334]. Методологический индивидуализм 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 абстрагируется от того факта, что, хотя любая система определяется составом и свойствами элементов, но вывести характеристики и особенности элементов из свойств системы невозможно в силу ее эмерджентности (принцип невыводимости). Индивидуализм и холизм — два полюса экономической методологии, выбор между которыми носит искусственный характер: здесь нет дихотомии, но есть диалектика.

Иерархия глобальной экономической системы объединяет относительно «жесткие» и «мягкие» структуры, соответствующие базовым и мезоуровням. Основное внимание теоретики традиционно уделяют объектам базовых уровней в рамках «микро-макро» дихотомии, игнорируя стремительно меняющуюся реальность. Глобализация все сильнее «расшатывает» и деформирует «жесткие» институциональные структуры, определяя повышение роли мезоуровней и «мягких», пластичных, вариативных структур. Происходит размывание границ экономических систем и сред, которые становятся все более неясными и аморфными, отражая функциональную «разгрузку» базовых уровней как следствие адаптации к турбулентности неэргодичной глобализирующейся среды. Ведь чем более непредсказуема среда, тем более гибкими вынуждены становиться экономические системы 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*), представляющего узловым элементом в сети взаимосвязанных внутренних и внешних стейкхолдеров, создающих, поддерживающих и расширяющих его рыночные возможности [85]. И хотя до сих пор преобладает представление о фирме как атомизированном субъекте [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 Г. Клейнера) [16], 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, сетеобразных структур [51]. Происходит постепенное смещение аналитического фокуса исследователей менеджмента с фигуры предпринимателя на предпринимательские команды, которые могут возникать внутри, вокруг и за пределами фирм (но должны изучаться в рамках миниэкономики), а также на принимающих решения командных игроков (*team agents*) [60, 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], что также относится к актуальным направлениям мини-анализа.

В свою очередь, будучи субъектами стратегических коллективных действий, города и регионы инициативно превращаются в социально ответственные мультистейкхолдерские пространственные корпорации. По аналогии с фирмами, регионы все чаще рассматриваются как функционирующие комплексы компетенций [41, р. 168], осуществляющие рыночную или «рыночнообразную» (*marketlike*) деятельность: ведь, по убеждению Й. Шумпетера, «любая социальная среда имеет специфические способы наполнения (*filling*) предпринимательской функции» [91, р. 51]. В ходе усиливающейся межтерриториальной конкуренции, сопровождающейся ростом открытости и сокращением 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 все в большей степени напоминают «фирмообразные структуры» [5, с. 254], нуждающиеся в новой модели территориального менеджмента, базирующейся на принципах управления в частном секторе [30].

Спонтанно возникающие, саморегулирующиеся пространственные образования – главный объект исследований новой экономической географии, активно развивающейся в русле эволюционной парадигмы [38; 72; 58].

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 мириад экономических агентов на микро- и наноуровнях (компаний, работников, потребителей и др.) [71, р. 3–4]. Поэтому справедливой критике подвергаются архаичные экономико-географические концепции, рассматривающие институции как долговечные статичные структуры [37], т. к. сами пространственные структуры и есть эволюционирующие институциональные формы организации экономического пространства [12]. В частности, кластер представляет собой форму пространственной институционализации популяционной системы фирм, поэтому его жизненный цикл допустимо анализировать как мезотраекторию [90, р. 15] в пространстве состояний.

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 — виды экономической деятельности и статусные функции субъектов, объектов и процессов на всех уровнях иерархической структуры экономики [7]. 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*) странового и глобального масштаба. Институциогенез (процесс формирования и развития институций) — это и есть процесс общественного (внутрифирменного, отраслевого и территориального) разделения труда и человеческой деятельности в целом, взятый в содержательном аспекте и протекающий на всех уровнях экономического пространства.

Особое значение предлагаемая таксономия имеет для передовых направлений современной экономической науки — институциональной, эволюционной и пространственной экономики, — обеспечивая продуктивную дифференциацию уровней анализа и повышение релевантности теоретического отражения объекта исследований, концептуализацию эволюционной теории в качестве «сквозной» методологии фундаментальных и прикладных дисциплин, введение пространственного аспекта в теоретические и анали-

тические модели, создание импульса выделению новых уровневых разделов и уточнения их соотношений. Интеграция метаязыка институционализма, эволюционной методологической платформы и широкой предметной сферы пространственной экономики может стать важным этапом постнеоклассического синтеза экономической науки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бесси К., Фавро О.* Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 12–38.
2. *Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Рыжикова З.А.* Движение рабочих мест в российской экономике: в поисках созидательного разрушения: препринт WP3/2012/03. М.: ИД ВШЭ, 2012. 45 с.
3. *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.
4. *Гребенников В.Г.* Ассоциации на пройденные темы // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 104–116.
5. *Демсец Х.* Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 237–267.
6. *Дози Дж.* Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 31–60.
7. *Инишаков О., Фролов Д.* Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 63–77.
8. *Инишаков О.В.* Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономика, экология. 2008. № 2. С. 4–15.
9. *Инишаков О.В.* Теория факторов производства в контексте экономики развития: науч. докл. на Президиуме МАОН (Москва, 29 нояб. 2002 г.). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 92 с.
10. *Инишаков О.В.* Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории // Известия Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. 2004. № 4. С. 5–19.
11. *Инишаков О.В., Белобородько А.М., Фролов Д.П.* Биржа: эволюция экономического института. Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2008. 383 с.
12. *Инишаков О.В., Фролов Д.П.* Институциональность экономического пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. 2007. № 1. С. 5–21.
13. *Карогодин Ю.Н.* Седиментационная цикличность. М.: Недра, 1980. 242 с.
14. *Клейнер Г.* Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 70–94.
15. *Клейнер Г.Б.* Наноэкономика и теория фирмы // Вестник Воронежского гос. ун-та. Сер. «Экономика и управление». 2004. № 2. С. 99–123.
16. *Клейнер Г.* Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 89–100.
17. *Кралечкин Д.Ю., Ушаков А.С.* EuroOntology. М.: Прометей, 2001. 256 с.
18. *Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г.Б. Клейнера.* М.: Наука, 2001. 515 с.

19. Мезоэкономика развития / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2011. 805 с.
20. *Минакир П.А., Демьяненко А.Н.* Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. 2010. № 2. С. 6–32.
21. *Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
22. *Никитин М.В.* Об уровневой структуре языка // *Studia Linguistica XVIII*. Актуальные проблемы современного языкознания. СПб.: Политехника-сервис, 2009. С. 7–17.
23. *Полтерович В.М.* Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. 446 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. 544 с.
27. *Тамбовцев В.Л.* Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 4. С. 3–30.
28. *Украинский В.Н.* Французская пространственная экономика: от промышленных округов до полюсов конкурентоспособности // Пространственная экономика. 2011. № 3. С. 71–99.
29. *Фролов Д.* Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 90–101.
30. *Фролов Д.П.* Маркетинговый подход к управлению пространственным развитием // Пространственная экономика. 2013. № 2. С. 65–86.
31. *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. Pp. 932–968.
32. *Albert H., Arnold D., Maier-Rigaud F.* Model Platonism: Neoclassical economic thought in critical light // *Journal of Institutional Economics*. 2012. Vol. 8. № 3. Pp. 295–323.
33. *Arrow K.J.* Methodological Individualism and Social Knowledge // *American Economic Review*. 1994. Vol. 84. № 2. Pp. 1–9.
34. *Arrow K.* Reflections on the Essays // *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy* / ed. by G. Feiwel. London: Macmillan, 1987. 758 p.
35. *Blieth 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. Pp. 299–315.
36. *Boisot M., Canals A.* Data, information and knowledge: have we got it right? // *Journal of Evolutionary Economics*. 2004. Vol. 14. Pp. 43–67.
37. *Boschma R., Frenken K.* The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography // *Journal of Economic Geography*. 2011. Vol. 11. № 2. Pp. 295–307.
38. *Boschma R., Frenken K.* Why is Economic Geography not an Evolutionary Science? // *Journal of Economic Geography*. 2006. Vol. 6. № 3. Pp. 273–302.
39. *Bourdieu P.* Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. 224 p.
40. *Callon M.* Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: A Reply to Daniel Miller's Critique of the Laws of the Markets // *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. 2005. Vol. 6. № 2. Pp. 3–20.
41. *Cantwell J., Santangelo G.D.* The new geography of corporate research in Information and Communications Technology (ICT) // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. Vol. 12. Pp. 163–197.

42. *Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F.* Economic Geography: The Integration of Regions and Nations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008. 424 p.
43. Competition in Global Industries / Porter, M.E. (ed.). Boston: Harvard Business School Press, 1986. 581 p.
44. *Delbridge R., Hauptmeier M., Sengupta S.* Beyond the enterprise: Broadening the horizons of International HRM // Human Relations. 2011. Vol. 64. № 4. Pp. 483–505.
45. *Dopfer K.* The economic agent as rule maker and rule user: Homo Sapiens Oeconomicus // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14. Pp. 177–195.
46. *Dopfer K.* The origins of meso economics: Schumpeter's legacy and beyond // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. Pp. 133–160.
47. *Dopfer K., Foster J., Potts J.* Micro-Meso-Macro // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14. № 3. Pp. 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. Pp. 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. Pp. 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. Pp. 174–198.
51. *Fioretti G.* Two measures of organizational flexibility // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. № 5. Pp. 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. Pp. 1413–1428.
53. *Foster J.* From simplistic to complex systems in economics // Cambridge Journal of Economics. 2005. Vol. 29. Pp. 873–892.
54. *Fujita M.* Urban Economic Theory. Cambridge (UK) – NY: 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, 2001. 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. *Hanappi D.* Economic Action, Fields and Uncertainty // Journal of Economic Issues. 2011. Vol. XLV. № 4. Pp. 785–803.
58. Handbook of Evolutionary Economic Geography / Boschma R., Martin R.L. (eds). Chichester: Edward Elgar, 2010. 576 p.
59. *Harper D.A.* Property as a Complex Adaptive System: How Entrepreneurship Transforms Intellectual Property Structures. URL: http://econ.as.nyu.edu/docs/IO/22944/Harper_04162012.pdf (дата обращения: сентябрь 2013).
60. *Harper D.A.* Towards a theory of entrepreneurial teams // Journal of Business Venturing. 2008. Vol. 23. P. 613–626.
61. *Hedoin C.* Linking institutions to economic performance: the role of macrostructures in microexplanations // Journal of Institutional Economics. 2012. Vol. 8. № 3. Pp. 327–349.
62. *Henderson J.V.* Economic Theory and the Cities. Orlando; N.Y.: Academic Press, 1985. 269 p.
63. *Holland S.* The Market Economy. From Micro to Meso-economics. London: Weidenfeld and Nicholson, 1987. 370 p.
64. *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. Pp. 421–428.

65. *Kimenyi M.S.* Institutions and development: the primacy of microanalysis // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. № 4. Pp. 549–553.

66. *Kinsey A.C., Pomeroy W.B., Martin C.E.* Sexual Behavior in the Human Male. Philadelphia, PA: W.B. Saunders, 1948. 804 p.

67. *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. Pp. 502–530.

68. *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. Pp. 23–36.

69. *Loasby B.* Knowledge, Institutions and Evolution in Economics. London: Routledge, 1999. 192 p.

70. *Loasby B.J.* Building systems // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. Pp. 833–846.

71. *Martin R., Sunley P.* Forms of Emergence and the Evolution of Economic Landscapes. Papers in Evolutionary Economic Geography № 11.16. Utrecht University, 2011. 36 p.

72. *Martin R.L., Sunley P.J.* Complexity Thinking and Evolutionary Economic Geography // Journal of Economic Geography. 2007. Vol. 7. № 5. Pp. 573–602.

73. *Metcalfe J.S.* Knowledge of growth and the growth of knowledge // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 1–2. Pp. 3–15.

74. *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. Pp. 19–45.

75. *Nelson R.R.* On the uneven evolution of human know-how // Res Policy. 2003. Vol. 32. Pp. 900–922.

76. *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. Pp. 901–916.

77. *Nelson R.R., Winter S.* An evolutionary theory of economic change. Cambridge: Harvard University Press, 1982. 454 p.

78. *Ng Y.-K.* Meso-economics. A Micro-Macro Analysis. Brighton, UK: Wheatsheaf Books, 1986. 267 p.

79. *Niosi J., Hanel P., Reid S.* The international diffusion of biotechnology: the arrival of developing countries // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. Pp. 767–783.

80. *Ostrom E.* Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis // Journal of Institutional Economics. 2007. Vol. 3. № 3. Pp. 239–264.

81. *Ostrom E., Basurto X.* Crafting analytical tools to study institutional change // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. № 3. Pp. 317–343.

82. *Ozawa T.* Organizational efficiency and structural change: a meso-level analysis // Structural Change and Cooperation in the Global Economy / G. Boyd, H.J. Dunning (eds.). Cheltenham, UK; Northampton, USA: Edward Elgar, 1999. Pp. 160–190.

83. *Pessali H.F.* Nanofundamentos da macroeconomia: Keynes e o institucionalismo na Teoria Geral // Revista de Economia. 2006. Vol. 32. № 2. Pp. 63–79.

84. *Ploder M., Steiner M.* Multidimensional Networks: The Changing Character and Framework of Inter-firm Collaboration // Journal of Competitiveness. 2011. Vol. 1. № 1. Pp. 37–50.

85. *Post J.E., Preston L.E., Sachs S.* Managing the extended enterprise: The new stakeholder view // *California Management Review*. 2002. Vol. 45. № 1. Pp. 5–28.
86. *Potts J.* The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behaviour. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. 239 p.
87. *Rafferty A.E., Jimmieson N.L., Armenakis A.A.* Change Readiness: A Multilevel Review // *Journal of Management*. 2013. Vol. 39. № 1. Pp. 110–135.
88. *Rosenzweig M.R.* Microeconomic Approaches to Development: Schooling, Learning, and Growth // *Journal of Economic Perspectives*. 2010. Vol. 24. № 3. Pp. 81–96.
89. *Saviotti P.P., Pyka A.* Economic development by the creation of new sectors // *Journal of Evolutionary Economics*. 2004. Vol. 14. Pp. 1–35.
90. *Schröder H.* Application possibilities of the micro-meso-macro framework in economic geography. *Papers in Evolutionary Economic Geography* № 11.15. Utrecht University, 2011. 28 p.
91. *Shumpeter J.A.* Economic theory and entrepreneurial history // *Explorations in Enterprise* / Aitken H.G.J. (ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965. Pp. 45–64.
92. *Tauheed L.F.* A Proposed Methodological Synthesis of Post-Keynesian and Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. 2011. Vol. XLV. № 4. Pp. 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. Pp. 969–1009.
94. *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. Pp. 157–173.
95. *Williamson O.* The New Institutional Economics: Taking Shock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38. № 3. Pp. 595–613.
96. *Williamson O.E.* Pragmatic Methodology: A Sketch, with Applications to Transaction Cost Economics. URL: www.isnie.org/assets/files/papers2007/williamsonoliver.pdf.
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. Pp. 77–107.

MULTILEVEL HIERARCHY OF ECONOMIC SPACE: FORMATION OF EVOLUTIONARY TAXONOMY

D.P. Frolov

Frolov Daniil Petrovich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Marketing and Advertising Department. Volgograd State University, 100 Universitetsky Prospekt, Volgograd, Russia, 400062. E-mail: ecodev@mail.ru

The article considers methodological problems of hierarchical structuring of economic space. The evolution survey of multilevel analysis concepts reveals a dominant role of two-level (micro-macro) neoclassical models because of the path dependence effect. In institutional and evolutionary theories the application of mesoanalysis and three-level models gradually becomes more active, but conventions in the field of taxonomy are extremely inert. The main methodological problems of a hierarchical taksonomization of economic space include the problem of taxonomical «rupture» of a

subject and a method of Economics, the problem of an identification of the level (rank) and scale of economic phenomena, the problem of an identification of subjects and business location, the problem of terminological unification. The author's hierarchical model of economic space is developed in a context of the generalized evolutionary theory on the basis of multilevel population thinking. The model offers differentiation of industrial and territorial (spatial) division and cooperation of labour and, more widely, economic activity. Branches and generation are treated as objects of the industrial analysis, population and ecocenos — objects of the spatial analysis that allows reintegration of spatial formations in the system of economic analysis. The study of mesolevels and interlevel relations is particularly important. Institutionalism can be considered as metanarrative, i.e. one of universal languages of Economics. Scales and ranks of the functions assigned to subjects and objects of transactions define level differentiation of institutions' forms in economic space.

Keywords: economic space, «micro-macro» dichotomy, taxonomy, mesoeconomics, nanoeconomics, evolutionary theory, spatial Economics.

REFERENCES

1. Bessy Ch., Favereau O. Institutions and Economics of Conventions. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2010, no. 7, pp. 12–38. (In Russian).
2. Gimpelson V. E., Kapeliushnikov R., Ryzhikova Z.A. *The Movement of Jobs in the Russian Economy: in Search of “Creative Destruction”: Working paper WP3/2012/03*. Moscow: State University – Higher School of Economics, 2012, 45 p. (In Russian).
3. Granberg A.G. Macroregions in the Strategy for Socio-Economic Development of Russia. *Strategy Macro-Regions of Russia: Methodological Approaches, Priorities and Ways of Realization*. Edited by A.G. Granberg. Moscow, 2004, pp. 7–28. (In Russian).
4. Grebennikov V.G. Associations About Passed Topics. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii* [The Economic Science of Contemporary Russia], 1998, no. 1, pp. 104–116. (In Russian).
5. Demsetz H. Еще The Theory of the Firm Revisited. *The Nature of the Firm*. Edited by O. E. Williamson, S.G. Winter. Moscow, 2001, pp. 237–267. (In Russian).
6. Dosi G. Economic Coordination and Dynamics: Some Elements of an Alternative “Evolutionary” Paradigm. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2012, no. 12, pp. 31–60. (In Russian).
7. Inshakov O.V., Frolov D.P. Economic Institutionalism: An Evolutionary Perspective. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2010, no. 9, pp. 63–77. (In Russian).
8. Inshakov O.V. Enterprise and Firm: a Way out of Delusions in the Light of Evolutionary Economic Theory. *Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya 3. Ekonomika, Ekologiya* [Science Journal of Volgograd State University. Global Economic System], 2008, no. 2, pp. 4–15. (In Russian).
9. Inshakov O.V. *Theory of Production Factors in the Context of the Economy Development* (Moscow, 29 November 2002). Volgograd, 2002, 92 p. (In Russian).
10. Inshakov O.V. Level Analysis of the Object, Subject and Method of Economic Theory. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo Universiteta Ekonomiki i Finansov* [Proceedings of the St. Petersburg University of Economics and Finance], 2004, no. 4, pp. 5–19. (In Russian).
11. Inshakov O.V., Beloborodko A.M., Frolov D.P. *Exchange: the Evolution of the Economic Institute*. Volgograd, 2008, 383 p. (In Russian).
12. Inshakov O.V., Frolov D.P. Institutionality of Space in the Spatial Economics Concept. *Prostranstvennaya Ekonomika – Spatial Economics*, 2007, no. 1, pp. 5–21. (In Russian).
13. Kagorodin Yu.N. *Sedimentary Cyclicity*. Moscow, 1980, 242 p. (In Russian).
14. Kleiner G. Nanoeconomics. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2004, no. 12, pp. 70–94. (In Russian).

15. Kleiner G. Nanoeconomics and Firm's Theory. *Vestnik Voronezhskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya "Ekonomika i Upravlenie" – Proceedings of Voronezh State University. Economics and Management*, 2004, no. 2, pp. 99–123. (In Russian).
16. Kleiner G. System Resource of Economy. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2011, no. 1, pp. 89–100. (In Russian).
17. Kralechkin D.Yu., Ushakov A.S. *EuroOntology*. Moscow, 2001, 256 p. (In Russian).
18. *Meso-Economics of Transition: the Markets, Industries, Enterprises*. Edited by G.B. Kleiner. Moscow, 2001, 515 p. (In Russian).
19. *Meso-Economics development*. Edited by G.B. Kleiner. Moscow, 2011, 805 p. (In Russian).
20. Minakir P.A., Demyanenko A.N. Spatial Economics: the Evolution of Approaches and Methodology. *Prostranstvennaya Ekonomika – Spatial Economics*, 2010, no. 2, pp. 6–32. (In Russian).
21. Nelson R.R., Winter S.G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Moscow, 2002, 536 p. (In Russian).
22. Nikitin M.V. About the Level Structure of the Language. *Studia Linguistica XVIII. Actual Problems of Modern Linguistics*. St. Petersburg, 2009, pp. 7–17. (In Russian).
23. Polterovich V.M. *Elements of Reform Theory*. Moscow, 2007, 446 p. (In Russian).
24. Popov E.V. Classification and Specialization of Sections of Economic Science. *Obshchestvo i Ekonomika* [Society and Economy], 2001, no. 2, pp. 200–207. (In Russian).
25. Popov E.V. Mini/Economy is a Priority Direction of Research. *Vestnik RAN – Herald of the Russian Academy of Sciences*, 2004, vol. 74, no. 9, pp. 806–812. (In Russian).
26. Popov E.V. *The Evolution of Institutions Mini/Economy*. Moscow, 2007, 544 p. (In Russian).
27. Tambovtsev V.L. The Basic Notions of Strategic Management: Problem of Micro-Foundations. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta – Russian Management Journal*, 2010, vol. 8, no. 4, pp. 3–30. (In Russian).
28. Ukrainsky V. N. French Spatial Economics: from Industrial Districts to Competitive Clusters. *Prostranstvennaya Ekonomika – Spatial Economics*, 2011, no. 3, pp. 71–99. (In Russian).
29. Frolov D.P. Methodological Institutionalism: A New Approach to the Evolution of Economic Science. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issue], 2008, no. 11, pp. 90–101. (In Russian).
30. Frolov D.P. Marketing Approach to Management of Spatial Development. *Prostranstvennaya Ekonomika – Spatial Economics*, 2013, no. 2, pp. 65–86. (In Russian).
31. 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, no. 4, pp. 932–968.
32. Albert H., Arnold D., Maier-Rigaud F. Model Platonism: Neoclassical economic thought in critical light. *Journal of Institutional Economics*, 2012, vol. 8, no. 3, pp. 295–323.
33. Arrow K.J. Methodological Individualism and Social Knowledge. *American Economic Review*, 1994, vol. 84, no. 2, pp. 1–9.
34. Arrow K. Reflections on the Essays. *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. Edited by G. Feiwel. London: Macmillan, 1987, 758 p.
35. 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, no. 3, pp. 299–315.
36. Boisot M., Canals A. Data, information and knowledge: have we got it right? *Journal of Evolutionary Economics*, 2004, vol. 14, pp. 43–67.
37. Boschma R., Frenken K. The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography. *Journal of Economic Geography*, 2011, vol. 11, no. 2, pp. 295–307.

38. Boschma R., Frenken K. Why is Economic Geography not an Evolutionary Science? *Journal of Economic Geography*, 2006, vol. 6, no. 3, pp. 273–302.
39. Bourdieu P. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1977, 224 p.
40. Callon M. Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: A Reply to Daniel Miller's Critique of the Laws of the Markets. *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, 2005, vol. 6, no. 2, pp. 3–20.
41. Cantwell J., Santangelo G.D. The new geography of corporate research in Information and Communications Technology (ICT). *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, vol. 12, pp. 163–197.
42. Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008, 424 p.
43. *Competition in Global Industries*. Edited by M.E. Porter. Boston: Harvard Business School Press, 1986, 581 p.
44. Delbridge R., Hauptmeier M., Sengupta S. Beyond the enterprise: Broadening the horizons of International HRM. *Human Relations*, 2011, vol. 64, no. 4, pp. 483–505.
45. Dopfer K. The economic agent as rule maker and rule user: Homo Sapiens Oeconomicus. *Journal of Evolutionary Economics*, 2004, vol. 14, pp. 177–195.
46. Dopfer K. The origins of meso economics: Schumpeter's legacy and beyond. *Journal of Evolutionary Economics*, 2012, vol. 22, pp. 133–160.
47. Dopfer K., Foster J., Potts J. Micro-Meso-Macro. *Journal of Evolutionary Economics*, 2004, vol. 14, no. 3, pp. 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, no. 3, pp. 401–413.
49. Elsner W. *An Industrial Policy Agenda 2000 and Beyond – Experience, Theory and Policy. Industrial Policies After 2000*. Edited by W. Elsner, J. Groenewegen. Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 2000, pp. 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, no. 2, pp. 174–198.
51. Fioretti G. Two measures of organizational flexibility. *Journal of Evolutionary Economics*, 2012, vol. 22, no. 5, pp. 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, no. 5, pp. 1413–1428.
53. Foster J. From simplistic to complex systems in economics. *Cambridge Journal of Economics*, 2005, vol. 29, pp. 873–892.
54. Fujita M. *Urban Economic Theory*. Cambridge (UK) – NY: 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, 2001, 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. Hanappi D. Economic Action, Fields and Uncertainty. *Journal of Economic Issues*, 2011, vol. XLV, no. 4, pp. 785–803.
58. *Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Edited by R. Boschma, R.L. Martin. Chichester: Edward Elgar, 2010, 576 p.
59. Harper D.A. *Property as a Complex Adaptive System: How Entrepreneurship Transforms Intellectual Property Structures*. Available at: http://econ.as.nyu.edu/docs/IO/22944/Harper_04162012.pdf (accessed September 2013)

60. Harper D.A. Towards a theory of entrepreneurial teams. *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, pp. 613–626.
61. Hedoin C. Linking institutions to economic performance: the role of macrostructures in microexplanations. *Journal of Institutional Economics*, 2012, vol. 8, no. 3, pp. 327–349.
62. Henderson J.V. *Economic Theory and the Cities*. Orlando; N.Y.: Academic Press, 1985, 269 p.
63. Holland S. *The Market Economy. From Micro to Mesoeconomics*. London: Weidenfeld and Nicholson, 1987, 370 p.
64. Huselid M.A., Becker B.E. Bridging Micro and Macro Domains: Workforce Differentiation and Strategic Human Resource Management. *Journal of Management*, 2011, vol. 37, no. 2, pp. 421–428.
65. Kimenyi M.S. Institutions and development: the primacy of microanalysis. *Journal of Institutional Economics*, 2011, vol. 7, no. 4, pp. 549–553.
66. Kinsey A.C., Pomeroy W.B., Martin C.E. *Sexual Behavior in the Human Male*. Philadelphia, PA: W.B. Saunders, 1948, 804 p.
67. 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, no. 2, pp. 502–530.
68. Li B. From a Micro–Macro Framework to a Micro–Meso–Macro Framework. *Engineering, Development and Philosophy. American, Chinese and European Perspectives*. Edited by S.H. Christensen, C. Mitcham, B. Li, Y. An. Dordrecht: Springer Science+Business Media, 2012, pp. 23–36.
69. Loasby B. *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*. London: Routledge, 1999, 192 p.
70. Loasby B.J. Building systems. *Journal of Evolutionary Economics*, 2012, vol. 22, pp. 833–846.
71. Martin R., Sunley P. *Forms of Emergence and the Evolution of Economic Landscapes*. Papers in Evolutionary Economic Geography № 11.16. Utrecht University, 2011, 36 p.
72. Martin R.L., Sunley P.J. Complexity Thinking and Evolutionary Economic Geography. *Journal of Economic Geography*, 2007, vol. 7, no. 5, pp. 573–602.
73. Metcalfe J.S. Knowledge of growth and the growth of knowledge. *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, vol. 12, no. 1–2, pp. 3–15.
74. Nee V., Ingram P. *Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure. The New Institutionalism in Sociology*. Edited by M.C. Brinton, V. Nee. Stanford: Stanford University Press, 1998, pp. 19–45.
75. Nelson R.R. On the uneven evolution of human know-how. *Res Policy*, 2003, vol. 32, pp. 900–922.
76. 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, pp. 901–916.
77. Nelson R.R., Winter S. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press, 1982, 454 p.
78. Ng Y.-K. *Mesoeconomics. A Micro-Macro Analysis*. Brighton, UK: Wheatsheaf Books, 1986, 267 p.
79. Niosi J., Hanel P., Reid S. The international diffusion of biotechnology: the arrival of developing countries. *Journal of Evolutionary Economics*, 2012, vol. 22, pp. 767–783.
80. Ostrom E. Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis. *Journal of Institutional Economics*, 2007, vol. 3, no. 3, pp. 239–264.
81. Ostrom E., Basurto X. Crafting analytical tools to study institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 2011, vol. 7, no. 3, pp. 317–343.

82. Ozawa T. *Organizational efficiency and structural change: a meso-level analysis. Structural Change and Cooperation in the Global Economy*. Edited by G. Boyd, H.J. Dunning. Cheltenham, UK; Northampton, USA: Edward Elgar, 1999, pp. 160–190.
83. Pessali H.F. Nanofoundations of macroeconomics: Keynes and the institutional elements in the General Theory. Nanofundamentos da macroeconomia: Keynes e o institucionalismo na Teoria Geral. *Revista de Economia*, 2006, vol. 32, no. 2, pp. 63–79. (In Portuguese).
84. Ploder M., Steiner M. Multidimensional Networks: The Changing Character and Framework of Inter-firm Collaboration. *Journal of Competitiveness*, 2011, vol. 1, no. 1, pp. 37–50.
85. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*, 2002, vol. 45, no. 1, pp. 5–28.
86. Potts J. *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*. Cheltenham: Edward Elgar, 2000, 239 p.
87. Rafferty A.E., Jimmieson N.L., Armenakis A.A. Change Readiness: A Multilevel Review. *Journal of Management*, 2013, vol. 39, no. 1, pp. 110–135.
88. Rosenzweig M.R. Microeconomic Approaches to Development: Schooling, Learning, and Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 2010, vol. 24, no. 3, pp. 81–96.
89. Saviotti P.P., Pyka A. Economic development by the creation of new sectors. *Journal of Evolutionary Economics*, 2004, vol. 14, pp. 1–35.
90. Schröder H. *Application possibilities of the micro-meso-macro framework in economic geography*. Papers in Evolutionary Economic Geography № 11.15. Utrecht University, 2011, 28 p.
91. Shumpeter J.A. *Economic theory and entrepreneurial history. Explorations in Enterprise*. Edited by H.G.J. Aitken. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965, pp. 45–64.
92. Tauheed L.F. A Proposed Methodological Synthesis of Post-Keynesian and Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 2011, vol. XLV, no. 4, pp. 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, no. 4, pp. 969–1009.
94. Walliser B. *Organizational levels and time scales in economics. Methodology and Epistemology of Multilevel Analysis: Approaches from Different Social Sciences*. Edited by D. Courgeau. Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 2003, pp. 157–173.
95. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Shock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, vol. 38, no. 3, pp. 595–613.
96. Williamson O.E. *Pragmatic Methodology: A Sketch, with Applications to Transaction Cost Economics*. Available at: www.isnie.org/assets/files/papers2007/williamsonoliver.pdf.
97. Williamson O.E. *Transaction Cost Economics and Organization Theory. The Handbook of Economic Sociology*. Edited by N. Smelser, R. Swedberg. N.Y.: Russel Sage Foundation, 1994, pp. 77–107.