

УДК 330+339

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Н.П. Рыжова

Рыжова Наталья Петровна – кандидат экономических наук, заведующая Амурской лабораторией экономики и социологии. Институт экономических исследований ДВО РАН, ул. Тихоокеанская, 153, Хабаровск, Россия, 680042. E-mail: n.p.ryzhova@gmail.com.

В статье дан обзор работ по международной экономической интеграции, выполненных в рамках методологии новой институциональной экономической теории. Показано, что формальные соглашения о международной экономической интеграции являются деятельностью правительств по снижению барьеров торговли как трансакционных издержек; однако на неформальные барьеры, возникающие в силу языковых, религиозных, культурных различий, а также из-за существования разного рода хищничества, влияние государства ограничено. Основное внимание в статье уделено формам международной экономической интеграции, возникающим в результате согласованного, параллельного и конфликтного соотношения между формальными и неформальными институтами, конституирующими экономическую интеграцию. Сделан акцент на исследованиях, в которых обсуждается, что не только соотношение формальных и неформальных институтов влияет на международную экономическую интеграцию, но и она сама может создавать положительные экстерналии в виде улучшения качества институтов.

Международная экономическая интеграция, трансграничные экономические обмены, новая институциональная экономическая теория, формальные и неформальные институты, трансакционные издержки, барьеры торговли.

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ), начавшая активно развиваться только в 1990-х гг., сумела изменить «повестку дня» большей части современных экономических исследований (экономического роста, функционирования отраслевых рынков, распределения общественных благ, и т. д.). В данной статье предпринята попытка ответить на вопрос: что означают институты для современной теории международной экономической интеграции? На первый взгляд ответ очевиден: представители этого теоретического направления с самого начала занимались именно тем, что изучали интеграционные институты (зоны свободной торговли, таможенные союзы и т. п.). Однако, если обратиться к конвенциональному определению

института как «правил игры в обществе, или более формально, созданных людьми правил, ограничивающих их взаимодействия» [28, р. 3], то далеко не так очевидно, что, например, зону свободной торговли можно квалифицировать как институт. Впрочем, и признание зоны свободной торговли в качестве института далеко не означает, что исследовательский вопрос и методологический подход к ответу на него определены.

Поскольку новая институциональная экономическая теория активно заимствовала идеи и концепции из других направлений и дисциплин¹, а ее находки оказались полезными не только для экономики, но и для социологии, а также других общественных наук, едва ли можно легко определить методологию этого направления [6]. Не задаваясь такой глобальной задачей, рассмотрим, как основные идеи и концепции НИЭТ могут применяться для исследования процессов и результатов международной экономической интеграции. Итак, в наиболее общем виде НИЭТ изучает: 1) как совершаются экономические трансакции в условиях ограниченной рациональности, несовершенства и неполноты информации, неоднородности объектов, неполной спецификации и защиты прав собственности; 2) каким образом соотносятся формальные и неформальные правила; 3) как институты влияют на экономический рост (через анализ трансакционных издержек, прав собственности, зависимости от предшествующего пути развития и т. п.). Рассмотрим, как каждый из этих трех пунктов «повестки дня» представлен в исследовании международной экономической интеграции.

1. УСЛОВИЯ НЕСОВЕРШЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ И НЕПОЛНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Действительно ли специально подписанные формальные соглашения об интеграции способствуют международной торговле и инвестициям? Опубликовано немало работ, которые подтверждают, что формальные соглашения об интеграции положительно влияют на динамику объемов взаимной торговли. Например, С. Байер и Дж. Бергстранд, используя гравитационную модель, инструментальные переменные, на панельных данных для 96 потенциальных партнеров за период с 1960 г. доказали пятикратное увеличение объемов торговли от наличия действующего соглашения о свободной торговле [13]. В другой работе те же авторы на эконометрических оценках влияния либерализации барьеров торговли, снижения транспортных издержек

¹ Методологически теория фирмы, разработанная Рональдом Коузом, опирается на правовую парадигму [5]. Концепции, предложенные Оливером Уильямсоном, основаны на применении подходов теории организаций [7]. Дуглас Норт нашел точку опоры благодаря синтетическому анализу истории и заимствованию идей марксистской теории [3; 28]. Достижения Элинора Остром были бы невозможны без антропологического подхода [4].

и ряда других показателей на рост мировой торговли за последние пятьдесят лет показали, что остается не улавливаемая другими переменными величина, имеющая значительное позитивное влияние. Авторы полагают, что эта переменная – улучшение качества институтов, конституирующих международную торговлю [14].

С другой стороны, М. Счифф и Л. Винтерс описали девять случаев формирования странами догоняющего развития региональных интеграционных соглашений. Из них только в пяти трансграничные экономические обмены между странами увеличилась, в двух других изменений не было и, наконец, еще в двух – объемы даже сократились. По оценкам авторов, формальные соглашения об интеграции в изученных ими случаях не заработали в связи с тем, что не только барьеры торговли, но и коррупция, слабый инфорсмент контрактов и другие факторы, связанные с качеством экономических институтов, оказывали значительное влияние на объемы взаимной торговли [35]. В странах, где развита коррупция и несовершенен инфорсмент контрактов, объемы внешней торговли катастрофически снижаются: уменьшение индекса¹ в стране на 5% приводит к снижению объемов ее импорта на 10% [8]. В свою очередь, трансграничные инвестиции, видимо, еще более чувствительны к качеству экономических институтов: в работе Б. Смарджинска и Ш. Вея показано, что увеличение уровня коррупции имело такой же негативный эффект для привлечения в страну прямых иностранных инвестиций, как увеличение ставки налогов на 50% [36]. Используя гравитационную модель, Дж. Соуса и А. Дисдьер показали, что слабые экономические институты, и конкретно – слабый инфорсмент контрактов, действуют аналогично барьерам торговли [37].

Но почему развитие международной экономической интеграции требует хорошо работающих экономических институтов? Ответ на этот вопрос дает серия работ, в том числе теоретических, опубликованных Дж. Андерсеном и О. Бандейра [9; 10], идея которых состоит в необходимости защиты экономических агентов от хищничества. «Торговля всегда привлекает «хищников» (грабителей на дорогах, вымогателей взяток, портовых рабочих, требующих чаевых, и т.п.)» [10]. Соответственно хищничество, распространенное в странах со слабыми институтами, уменьшает объемы торговли – подобно другим барьерам торговли. С одной стороны, пишут Дж. Андерсен и О. Бандейра, наличие хищничества реально ограничивает торговую экспансию, а с другой – либерализация требует наведения порядка в способах изъятия «налогов» и легитимизирует хищников (в частности, вводит государственную систему изъятия торговых пошлин), тем самым генерирует положительные экстер-

¹ Transparency index – индекс, которым Всемирный банк измеряет уровень восприятия коррупции в стране.

налии – улучшение качества институтов. У торговцев есть выбор способов доставки товара – официальный или контрабандный, поэтому они выбирают между двумя типами «хищников»: государством, обеспечивающим безопасность и инфорсмент контрактов при уплате соответствующих налогов и пошлин, и лицами, облегчающими контрабанду («контрабандистами»). Толерантность государства по отношению к неформальным трансграничным экономическим обменам зависит от того, насколько сильным оно является. В модели Дж. Андерсона оптимальная позиция по отношению к контрабандистам зависит от соотношения выгод и затрат на поддержание инфорсмента: уменьшение неформальных обменов может оказаться слишком дорогим для слабых, но выгодным для сильных государств. Экономические агенты выбирают «контрабандистов», если их помощь в преодолении товарным потоком национальной границы приносит меньшие издержки, чем обращение к государственному «хищнику» (т. е. к таможене) [9].

История предлагает массу примеров, когда координация и контроль обеспечивались участниками торговли самостоятельно, без вмешательства государства. Процесс создания институтов, гарантирующих права собственности, поддерживающих торговлю, и опирающийся на репутацию и доверие в рамках сетевых взаимодействий, но не на созданные государством правила, описан в работе П. Милгрона, Д. Норта и Б. Вейнгаста на примере Шампанских ярмарок XIII в. «Хорошая репутация может быть эффективным обязательством для честного поведения в сообществе торговцев, если сообщество знает, как его члены вели себя в прошлом – даже если отдельные пары торговцев практически не встречались. В большом сообществе было бы невозможно дорого для торговцев быть абсолютно информированным о поведении каждого, но существование определенных институтов делает необходимую информацию не такой дорогой. Система арбитража использовалась для обеспечения коммерческих сделок до создания государством такого института и успешно принуждала торговцев 1) вести себя честно, 2) налагать санкции на нарушителей, 3) быть информированными о том, как другие вели себя в прошлом, 4) предоставлять информацию, подтверждающую нарушение другими закона, 5) оплачивать штрафы, наложенные на них» [27]. Допуск на Шампанские ярмарки был централизован, и его получали только те торговцы, которые имели хорошую репутацию, что способствовало значительному снижению трансакционных издержек.

Таким образом, трансграничные экономические обмены связаны с трансакционными издержками, возникающими из-за существования тарифных и нетарифных барьеров, других форм государственной защиты внутренних рынков; из-за барьеров, возникающих в силу языковых, религиозных, культурных различий [19]; из-за существования разного рода хищничества

(коррупции, грабежа и т. п.). Следовательно, формальные соглашения об интеграции возникают в результате деятельности правительств по снижению транзакционных издержек. Но государство может быстро изменить только те барьеры, которые само и установило, возможность его влияния на другие барьеры, относящиеся к неформальным, ограничена.

2. СООТНОШЕНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Формальные правила (к ним относятся конституции, кодексы, законы, а также, применительно к объекту исследования теории международной экономической интеграции, формальные соглашения о создании зон свободной торговли, таможенных союзов и др.) являются результатом целенаправленных усилий государства, а также в некоторых случаях и других экономических агентов. Они могут быть достаточно быстро изменены, скопированы и перенесены в общества с другой социальной структурой, в страны с иной политической и экономической системой. Неформальные институты (к ним относятся традиции, ценности и религия, а также привычные нормы поведения любых экономических агентов), в свою очередь, являются результатом длительного исторического развития, поэтому они с трудом поддаются изменениям.

Предложенная О. Уильямсоном (*табл. 1*) иерархия уровней социального анализа отражает длительность изменения неформальных институтов, а также обращает внимание на существующую между разными уровнями анализа взаимосвязь: для того, чтобы формальные институты работали, они должны быть укоренены в неформальных институтах [42]. Следовательно, неформальные институты определяют типы действующих институциональных порядков.

В том случае, если формальные правила отсутствуют или не работают должным образом, неформальные институты становятся особенно важными для осуществления экономических обменов [11]. Об этом свидетельствует, например, Э. де Сото, который показал, что разрыв между формальными и неформальными институтами в Перу затрудняет экономическое развитие, и при этом неформальная экономика, опирающаяся на неформальные институты, процветает [1].

Формальные и неформальные институты могут по-разному соотноситься друг с другом: быть согласованными, действовать независимо друг от друга, противоречить друг другу. Для международной экономической интеграции самым благоприятным случаем является *взаимное усиление формальных и неформальных правил*. Конечно, добиться полного согласования формальных

и неформальных институтов вряд ли возможно, но очевидно, что наиболее близки к гармоничному согласованию интеграционные процессы в ЕС, которые укоренены в традициях столетий и тысячелетий взаимной торговли; в НАФТА, особенно между Канадой и США, которые опираются на наиболее устойчивые неформальные институты, такие, как общий язык, сходные культурные ценности и т. п. Интересно, что теория международной экономической интеграции развивалась благодаря эмпирическому изучению преимущественно институционально согласованных, формальных, то есть не выходящих за рамки действующих легальных норм, интеграционных процессов.

Таблица 1

Иерархия институтов (по Уильямсону)

Уровень иерархии	Описание	Примеры	Как часто происходят изменения
1. Укорененность	Институты, ассоциируемые с социальной структурой общества	Неформальные институты, привычки, традиции, нормы, религия	100–1000 лет
2. Институциональное окружение	Институты, ассоциируемые с наиболее формальными правилами игры	Политические, юридические, бюрократические	10–100 лет
3. Управление	Институты, необходимые для игры	Контракты, формальные соглашения	1–10
4. Механизм (пере)распределения ресурсов	Правила, которые контролируют потоки капиталов, торговые режимы и т. п.	Стимулы, влияющие на цены и производство	Постоянно изменяющиеся

Источник: составлено по: [42].

Менее благоприятным, но имеющим хорошие перспективы является вариант международной экономической интеграции, *параллельного, независимого действия формальных и неформальных правил*. Пример почти параллельного развития формальных и неформальных институтов – это функционирование этнических («бамбуковых») китайских сетей [32], которые способствовали интеграции на азиатском континенте, а также и интеграции Китая в мировую экономику, но при этом существовали параллельно формальным интеграционным соглашениям [30]. Этнические сети способствуют развитию международной торговли, поскольку они заменяют государственный инфорсмент санкциями, которые налагает (или может наложить) этническое сообщество за нарушение контрактов [21]. Особенности координации экономических действий являются другой причиной важности сетей для экономических обменов, в которые включены бизнесы из восточноази-

атских стран. Выбор партнера для экономического обмена зависит не только от ориентации на максимизацию прибыли, но и от стремления к совершению обменов с представителями сетей, объединенных доверием, репутацией: «в отличие от Запада, где индивиды являются движущей экономической силой, в социальной структуре восточноазиатских стран гораздо большее значение имеют сети, в частности, в китайских сообществах именно сети являются аналогом закона и индивидуальности западного общества» [29]. Этнические сети стимулируют развитие взаимной торговли путем предоставления рыночной информации и обеспечения сопутствующих сервисов, в частности в поиске партнеров [31]. Таким образом, санкции, рыночная информация и посредничество этнических сетей являются субститутами неразвитых, несовершенных институтов международной экономической интеграции. Возможным объяснением внимания ученых именно к «этническим сетям» как способу преодоления институционального несовершенства международной торговли является относительно легкая их идентификация. Многие другие авторы при этом ставили под большое сомнение важность именно *этнического* фактора, поскольку даже в одной «китайской этнической» сети могли оказываться представители разных этносов, проживавших в одном регионе на территории Китая. Более того, само использование термина «хуацяо» при ассоциации с китайскими «этническими сетями» также не раз подвергалось критике [41]. В частности, указывалось, что очень многие из них не являются гражданами КНР, были рождены в Гонконге и других странах, мало имея общего со страной своих предков. В таком случае, фактор *этничности* можно было бы заменить на фактор «землячества» [20] или другие «мягкие», т. е. слабо поддающиеся измерению, культурные факторы (язык, диалект, религия и т. п.).

Наихудшим вариантом для развития интеграционных процессов является *конфликтность формальных и неформальных правил*. Эталонным примером с этой точки зрения являются интеграционные процессы на африканском континенте. С периода получения политической независимости африканские государства начали подписывать формальные соглашения об интеграции. Важную роль в этом сыграла Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА), которая ориентировала страны на политику импортозамещения. В основу Устава Организации африканского единства (1963 г.) был положен принцип регионализма и определена стратегическая цель создания общего африканского союза. В 1980 г. был составлен Лагосский план действий по формированию Панафриканского общего рынка на основе постепенного перехода к экономическому союзу в трех субрегионах: в Восточной и Южной Африке, Центральной Африке, Западной Африке. В качестве стержней объединения были избраны ведущие группировки – Общий рынок стран

Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС) и Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭККАС). В 1991 г. было решено создать panaфриканское экономическое сообщество (ликвидировать таможенные пошлины, устранить и/или гармонизировать нетарифные барьеры, достичь свободного перемещения товаров и факторов производства в рамках общего рынка). В 2001 г. была подписана Новая африканская инициатива (*New African Initiative, NAI*), получившая в результате название НЕПАД [2]. Все указанные инициативы исходили «сверху»: от Всемирного банка, от глав правительств государств или от самих созданных наднациональных структур. Несмотря на все благие начинания, интеграционные соглашения на африканском континенте в основном не развивались, и, согласно докладу Всемирного банка, национальные границы африканского континента остаются наименее проницаемыми для трансграничных экономических обменов в сравнении с другими регионами мира [43]. Интеграционные процессы носят в основном характер «обсуждения и подписания бумаг» и в отличие от других стран и регионов мира отличаются низкими эффектами создания торговли, а многие группировки после подписания соглашений имели даже эффект отклонения торговли. Причину такого состояния интеграционных процессов исследователи видят в фактическом нежелании национальных элит допускать реальную открытость в своих странах, а также из-за зависимости экономик африканских государств от своих бывших метрополий.

Несмотря на фактическую неработоспособность формальной интеграции, на африканском континенте активно развивается неформальная интеграция, опирающаяся на ненаблюдаемую, неформальную и в основном приграничную торговлю [18; 26; 40]. Основные ее причины: крайняя бедность населения; чрезмерное давление государства (высокие административные, легальные и нелегальные барьеры, преодоление которых без дополнительных затрат возможно только для узкого круга элит); опасения молодых и политически слабых государств потери контроля над территориями, разделенными искусственными границами. В свою очередь, исследователи и международные эксперты постоянно обращают внимание на необходимость снижения барьеров для решения проблемы бедности, в том числе пусть и путем разрешения участникам неформальных трансграничных обменов пользоваться теми же привилегиями, что участникам формальных: «Неформальная торговля может рассматриваться как механизм избегания налогов, снижающий доходы государства. ...Этот подход сложно опровергнуть, но можно оспорить с точки зрения продвигаемых проектов интеграции в рамках Южно-Африканского сообщества развития (*Southern African Development Community, SADC*). Конечной целью этого содружества является

доведение таможенного тарифа до нуля по 85% товаров, торгуемых внутри содружества. На нулевой тариф может претендовать тот, кто имеет соответствующий сертификат, выданный под патронажем SADC. Если предполагается, что от этого проекта выиграет бизнес, ведущий кросс-границную торговлю, то почему нельзя распространить эти предложения на частных лиц, торгующих неформально через границу? Неформальные торговцы, конечно, вне возможностей получения указанного сертификата, т. к. должны предоставить декларацию производителя. Но неформальные торговцы торгуют столь малыми объемами разнообразного товара, что эти бумажные процедуры становятся невозможными с точки зрения соотнесения выгод и затрат... Если программа снижения барьеров в рамках SADC направлена на решение проблемы бедности, мы должны разрешить доступ неформальных торговцев приграничных рынков к нулевым барьерам, которыми могут пользоваться крупные предприятия» [25]. Неформальная приграничная торговля в Африке связана с высочайшим уровнем хищничества (коррупции, вымогательства, даже разбоя).

Коррупция как барьер для развития международной интеграции существует не только в этом регионе мира. В Китае барьеры торговли также часто определяются не только размером таможенных пошлин или неналоговых ограничений, а, например, (не)желанием чиновника разрешать трансграничные экономические обмены и распространенностью коррупционных практик. Эта «общая болезнь» низкого качества экономических институтов в странах догоняющего развития и переходных странах применительно к процессу международной экономической интеграции может быть хорошо проиллюстрирована параллельной приватизацией через размещение прямых инвестиций за рубежом. К началу 1990-х гг. не только несколько основных министров, специализирующихся на международных отношениях, имели фирмы за рубежом, но каждый крупный представитель национального министерства, а также и многих провинциальных организовывал оффшорную фирму. А затем и вовсе каждый муниципалитет или город со специальной экономической зоной имели инвестиции за рубежом. Причины роста заинтересованности органов власти в инвестициях за рубежом были банальными и определялись желанием номенклатуры провести «параллельную» приватизацию государственной (муниципальной) собственности. Существовали различные схемы неформальной приватизации (подставное лицо, фирмы-«близнецы», использование инсайдерской информации и т. п.), в большинстве случаев задействовались несколько представителей министерств. Центральное правительство предпринимало попытки свернуть эту спонтанную интернационализацию, но с небольшим успехом. Понимание того, что капиталы после бегства в оффшоры (нередко в Гонконг) возвращаются зару-

бежными частными инвестициями в китайские же провинции, «примиряло» центральное правительство с неформальной приватизацией [17].

В результате таких операций приватизации неформальные трансграничные экономические обмены (по сути это классическое «money laundry», «отмывание денег» благодаря рентоориентированному поведению чиновников в условиях мягких бюджетных ограничений) становятся привычными. Они, конечно, не имеют локального характера и используются не только в рамках китайско-гонконгских экономических обменов. Напротив, подобные схемы реализуются и в отношениях с другими международными партнерами и при реализации иных, кроме приватизации, задач.

Следует отметить, что если формальные и неформальные правила действуют несогласованно (параллельно или конфликтно), это приводит к неформальному, то есть не опирающемуся на действующие легальные нормы, характеру международной экономической интеграции¹. Впрочем, если формальные и неформальные правила действуют в одном направлении, но при этом они не развивают международную экономическую интеграцию, а ограничивают ее, это также приводит к развитию неформальной международной экономической интеграции.

Такими характеристиками обладает кросс-граничная торговля между Китаем и Мьянмой. До 1996 г. внешняя торговля в Мьянме подвергалась обязательному лицензированию. Но для получения лицензий товар должен был ввозиться через *море или авиоперевозки*, то есть формальной кросс-граничной торговли не существовало в принципе. Конечно, население приграничных территорий вело торговлю через границы с Китаем и Таиландом – в основном обеспечивая продуктами питания и товарами первой необходимости локальные рынки. После введения санкции США на торговлю с Мьянмой приграничная торговля стала поддерживаться государством. И хотя официальную поддержку получила формальная торговля, неформальная развивалась быстрее – в основном из-за сложности лицензирования и выполнения других административных процедур. В числе которых: обязательное подписание контрактов, ограничения на некоторые экспортные и импортные поставки (регулярно изменяющиеся), требования осуществления сделок только в предписанной государством валюте и политики «вначале экспорт» (т. е. компания может импортировать товар на сумму, равную той, которая вначале была получена по экспортному контракту). В среднем оформление одной сделки приграничной торговли занимало не менее 4 недель. Неформальная торговля приводит к высочайшему уровню коррупции, которая укоренена в культурных традициях и обычаях этой страны [12]. Таким образом, суще-

¹ Случаи неформальной международной экономической интеграции стран Азии описаны в ряде работ [16; 39].

ствующие формальные правила ограничивают интеграцию между Мьянмой и Китаем. Коррупция, опирающаяся на культуру и традиции, действует в том же направлении.

Интересным примером несогласованного формального действия институтов в рамках экономической интеграции являются быстро растущие инвестиции и торговля между КНР и КНДР. Традиционно торговля между этими двумя странами с плановой экономикой определялась политическими приоритетами, и ее объемы были минимальными. Однако из-за развала советского блока и возникшей на этом фоне острой нехватки продовольствия, приведшей даже к смерти значительного количества населения, правительство КНДР разрешило бартерную торговлю с КНР. В результате китайские предприниматели стали обслуживать рынок КНДР, но эти трансграничные экономические обмены (преимущественно приграничная торговля) существуют без надлежащего инфорсmenta. Действующая в КНДР политическая система препятствует развитию свободного предпринимательства, не подписаны традиционные для международного права межгосударственные соглашения и государственные нормативно-правовые акты, гарантирующие защиту собственности китайских инвесторов и торговцев [22]. Насколько можно судить, из трех вариантов этот случай относится к параллельному действию формальных и неформальных правил. В случае принятия решения о проведении рыночных трансформаций в КНДР, то есть при изменении институтов, ассоциируемых с наиболее формальными и относительно легко изменяемыми институтами, формальные и неформальные институты могут легко гармонизироваться. Но этого не произойдет, если сейчас неформальные правила стимулируют развитие коррупции, которая станет тормозом развития интеграции при снижении барьеров торговли.

3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Целый спектр работ посвящен рассмотрению взаимосвязи между качеством экономических и политических институтов, участием стран в международной экономической интеграции (их открытостью) и динамикой экономического роста.

До того, как методология НИЭТ нашла отражение в исследованиях экономического роста, предполагалось, что участие стран в международной экономической интеграции фактически безальтернативно: только снижая барьеры торговли, страны могут обеспечить приемлемый уровень экономического роста. Наиболее влиятельной, особенно при выборе моделей экономических трансформаций и соответственно переориентации экономик с

преимущественно закрытых моделей на преимущественно открытые, была работа Дж. Сакса и др., в которой они теоретически и эмпирически доказывали, что страны с большей открытостью имели более быстрый экономический рост [34].

Впрочем, немного позднее было опубликовано немало работ, ставящих эти выводы под сомнение. Например, в исследовании М. Балиамун показано, что открытость в африканских странах вела к нарастанию дивергенции по доходу — то есть увеличению разрыва между беднейшими и богатейшими странами [15]. Э. Сполаоре и Р. Вацярг предложили теоретический подход к объяснению влияния внешнеторговой открытости на экономический рост и эмпирически протестировали его. Их исследование отвечало на следующие три вопроса: влияет ли открытость положительно на экономический рост, влияет ли увеличение объема рынка положительно на экономический рост и зависит ли открытость экономики страны от ее размера? Совместное рассмотрение этих вопросов позволило им также ответить на вопрос, выиграют ли страны, имеющие общие границы, от объединения рынков? И если на первые три вопроса ответ положителен, то ответ на последний вопрос может быть как положительным, так и отрицательным, это зависит от различных параметров, прежде всего, от размера страны [37].

Впоследствии внимание было обращено не просто на доказательство или опровержение связи между ростом и участием в интеграционных процессах, но на каналы влияния снижения барьеров торговли на экономический рост. Ф. Родригес и Д. Родрик продемонстрировали, что выводы работы Дж. Сакса и др. опираются на ограниченную выборку индикаторов и эти индикаторы коррелируют между собой. Ф. Родригес и Д. Родрик пришли к заключению, что сама по себе политика внешнеторговой открытости и снижения барьеров торговли вряд ли может ассоциироваться с ростом. Напротив, в некоторых случаях (связанных с «провалами рынка») снятие торговых ограничений может даже уменьшать ВРП [33]. Торговая либерализация не только облегчает трансграничные экономические обмены, но и способствует импорту в страну, снижающую барьеры торговли, экономических институтов.

* * *

Несмотря на то, что количество публикаций, вводящих институты в исследование международной экономической интеграции, ежегодно растет, было бы слишком оптимистично заявить, что НИЭТ интегрирована в относительно более развитую теорию международной интеграции и торговли. Только в рамках динамических подходов к оценке эффектов интеграции, сфокусированных на влиянии последней на экономический рост, институты рассматриваются в качестве ключевого фактора. В целом же теория между-

народной экономической интеграции, в том числе новая теория торговли (П. Кругман, Э. Хелпман [23]), находится лишь в начале большого пути по инкорпорированию идей НИЭТ. Долгое время будучи сконцентрированными на исследовании интеграционных процессов в развитых странах, исследователи совсем недавно приступили к накоплению эмпирических сведений о моделях интеграции, конституируемых неформальными институтами из-за слабости формальных правил.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *De Coto Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. М.: Gatallaxy, 1995. 320 с.
2. *Костюнина Г.М.* Интеграция в Африке // Международная экономическая интеграция: уч. пос. / Под ред. Н.Н. Ливенцева. М.: Экономистъ, 2006. С. 297–320.
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
4. *Остром Э.* Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011. 447 с.
5. Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» / под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера; пер. с англ. М.Я. Каждана. М.: Дело, 2001. 360 с.
6. *Расков Д.* Риторика новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 81–95.
7. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
8. *Anderson J., Marcouiller D.S.J.* Insecurity and the Pattern of Trade: an Empirical Investigation // Boston College Working Papers in Economics № 418. Boston College Department of Economics, 1999. 35 p.
9. *Anderson J.E.* Economic Integration and the Civilising Commerce Hypothesis // The World Economy. 2004. Vol. 31(1). Pp. 141–157.
10. *Anderson J.E., Bandiera O.* Traders, Cops, and Robbers. Boston College // NBER Working Paper. № 8469. 2005. 45 p.
11. *Anderson T., Hill P.* The Not So Wild, Wild West: Property Rights on the Frontier. Stanford: Stanford University Press, 2004. 263 p.
12. *Aung W.S.* The Role of Informal Cross-border Trade in Myanmar // Institute for Security and Development Policy. Working Paper. September 2009. 43 p.
13. *Baier S.L., Bergstrand J.H.* Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade // Journal of International Economics. 2007. Vol. 71 (1). Pp. 72–95.
14. *Baier S.L., Bergstrand J.H.* The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity // Journal of International Economics. 2001. Vol. 53 (1). Pp. 1–27.
15. *Balioune M.N.* Assessing the Impact of One Aspect of Globalization on Economic Growth in Africa // UNU-WIDER. Research Paper. 2002. 28 p.
16. *Chaudhari S.K.* Cross Border Trade Between India and Bangladesh // NCAER. Working Paper. 58. New Delhi, 1995.
17. *Ding X.L.* Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Businesses // British Journal of Political Science. 2000. Vol. 30 (1). Pp. 121–146.
18. *Ellis S., MacGaffey J.* Research on Sub-Saharan Africa's Unrecorded International Trade: Some Methodological and Conceptual Problems // African Studies Review. 1996. Vol. 39 (2). Pp. 19–41.

19. *Frattiani M., Marchionne F.* The Limits to Integration // MoFiR. Working paper. № 20. 2009. 31 p.
20. *Gould D.M.* Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade flows // *The Review of Economics and Statistics*. 1994. Vol. 76 (2). Pp. 302–316.
21. *Grief A.* Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders // *Journal of Economic History*. 1989. Vol. 49 (4). Pp. 857–887.
22. *Haggard S., Lee J., Noland M.* Integration in the Absence of Institutions: China-North Korea Cross-Border Exchange // *Petterson Institute for International Economics*. Working paper. 11–13. 2011. 30 p.
23. *Helpman E., Krugman P.* Market structure and Foreign Trade (Increasing Returns, Imperfect Competitions, and the International Economy). Cambridge, MA: The MIT Press, 1986. 283 p.
24. *Leeson P.* The Laws of Lawlessness // *Journal of Legal Studies*. 2009. Vol. 38 (2). Pp. 471–503.
25. *Matorofa E.A.* Optimising Regional Integration in Southern Africa: Assessing Informal Cross Border Trade in SADC. Southern African Research and Documentation Centre, 2008.
26. *Meagher K.* A Back Door to Globalisation? Structural Adjustment, Globalisation and Transborder Trade in West Africa // *Review of African Political Economy*. 2003. Vol. 30 (95). Pp. 57–75.
27. *Milgrom P.R., North D., Weingast B.R.* The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // *Economics and Politics*. 1990. Vol. 2 (1). Pp. 1–23.
28. *North D.* Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
29. *Orru M., Biggart N.W., Hamilton G.* The Economic Organization of East Asian Capitalism. L.: SAGE Publications, 1997. 426 p.
30. *Peng D.* Invisible Linkages: A regional perspective of East Asian political economy // *International Studies Quarterly*. 2002. Vol. 46. Pp. 423–447.
31. *Rauch J.E., Cassela A.* Overcoming Informational Barriers to International Resource Allocation: Prices and Group Ties // *National Bureau of Economic Research*. Working paper № 6628. 1998. 36 p.
32. *Redding G.* Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma // *Long Range Planning*. 1995. Vol. 28. Pp. 61–69.
33. *Rodriguez F., Rodrik D.* Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence // *NBER*. Working Paper. 7081. 1999. 48 p.
34. *Sachs J.D., Warner A., Aslund A., Fischer S.* Economic Reform and the Process of Global Integration // *Brookings Papers on Economic Activity*. 1995. Vol. 1. Pp. 1–118.
35. *Schiff M., Winters L.A.* Regional Cooperation, and the Role of International Organizations and Regional Integration // *Policy Research*. Working Paper. 2872. The World Bank, 2002. 33 p.
36. *Smarzynska B.K., Wei Sh.-J.* Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm Level Evidence // *NBER*. Working Paper. № 7969. 2000. 24 p.
37. *Sousa J., Disdier A.-C.* Is the Legal Framework Quality as a Trade Barrier. Evidence from Transition Countries: Hungarian, Romanian and Slovene Examples // *HWWA*. Discussion paper. № 201. Hamburg Institute of International Economics. 2002. 17 p.
38. *Spolaore E., Wacziarg R.* Borders and Growth // *Journal of Economic Growth*. 2005. Vol. 10. Pp. 331–386.
39. *Taneja N.* Informal Trade in the SAARC Region // *South Asia Network of Economic research Institutes*. Working Paper. 47. 1999. 73 p.

40. *Walther O.* A Mobile Idea of Space. Traders, Patrons and the Cross-border Economy in Sahelian Africa // *Journal of Borderlands Studies*. 2009. Vol. 24. Pp. 34–46.
41. *Wang Gungwu.* Community and Nation. Essays on Southeast Asia and the Chinese. Kuala Lumpur: Heinemann, 1981. 292 p.
42. *Williamson O.* The New Institutional Economics: Tacking Stock, Looking Ahead // *The Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38 (3). Pp. 595–613.
43. *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography.* Washington, DC: The World Bank, 2009. 383 p.

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Ryzhova N.P.

Ryzhova Natalia Petrovna – Ph.D. in Economics, Head of the Amur laboratory of Economics and Sociology. Economic Research Institute FEB RAS, 153 Tikhookeanskaya Street, Khabarovsk, Russia, 680042. E-mail: n.p.ryzhova@gmail.com.

The article reviews the studies on the subject of international economic integration, based on new institutional economic theory methodology. It is shown that formal agreements on international economic integration are aimed at transaction costs reduction via trade barriers cut; however, national governments can't adjust informal barriers such as linguistic, religious, cultural differences and various kinds of predatory behavior. The author focuses on the types of international economic integration, which arise from coherent, parallel and conflict relationships between formal and informal institutions, constituting the process of economic integration. The article emphasizes the studies discussing not just the effects of the correlation between formal and informal institutions on the process of international economic integration, but also the positive externalities in the form of quality improvements of institutions, arising from the process of international economic integration.

Keywords: international economic integration, cross-border economic exchanges, new institutional economic theory, formal and informal institutions, transaction costs, trade barriers.

REFERENCES

1. De Soto H. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Translated from English. Moscow, 1995, 320 p. (In Russian).
2. Kostyunina G.M. Integration in Africa. *The International Economic Integration*. Edited by N.N. Liventsev. Moscow, 2006, pp. 297–320. (In Russian).
3. North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow, 1997, 180 p. (In Russian).
4. Ostrom E. *Governing The Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Moscow, 2011, 447 p. (In Russian).
5. *The Nature of the Firm: to the 50th Anniversary of the Publication of the Work of P. Coase «The Nature of the Firm»*. Edited by O. Williamson, S. Winter. Translated from English by M.Ya. Kazhdan. Moscow, 2001, 360 p. (In Russian).
6. Raskov D. Rhetoric of the New Institutional Economics. *Voprosy ekonomiki* [Economic Issues], 2010, no. 5, pp. 81–95. (In Russian).

7. Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. St. Petersburg, 1996, 702 p. (In Russian).
8. Anderson J., Marcouiller D.S.J. Insecurity and the Pattern of Trade: an Empirical Investigation. *Boston College Working Papers in Economics*, 418. Boston College Department of Economics, 1999, 35 p.
9. Anderson J.E. Economic Integration and the Civilising Commerce Hypothesis. *The World Economy*, 2004, vol. 31(1), pp. 141–157.
10. Anderson J.E., Bandiera O. Traders, Cops, and Robbers. Boston College. *NBER Working Paper*, no. 8469, 2005, 45 p.
11. Anderson T., Hill P. *The Not So Wild, Wild West: Property Rights on the Frontier*. Stanford: Stanford University Press, 2004, 263 p.
12. Aung W.S. The Role of Informal Cross-border Trade in Myanmar. *Institute for Security and Development Policy. Working Paper*. September 2009, 43 p.
13. Baier S.L., Bergstrand J.H. Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade. *Journal of International Economics*, 2007, vol. 71 (1), pp. 72–95.
14. Baier S.L., Bergstrand J.H. The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity. *Journal of International Economics*, 2001, vol. 53 (1), pp. 1–27.
15. Baliemoune M.N. Assessing the Impact of One Aspect of Globalization on Economic Growth in Africa. *UNU-WIDER. Research Paper*, 2002, 28 p.
16. Chaudhari S.K. Cross Border Trade Between India and Bangladesh. *NCAER. Working Paper*, vol. 58, New Delhi, 1995.
17. Ding X.L. Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenclatura Capitalism in China's Offshore Businesses. *British Journal of Political Science*, 2000, vol. 30 (1), pp. 121–146.
18. Ellis S., MacGaffey J. Research on Sub-Saharan Africa's Unrecorded International Trade: Some Methodological and Conceptual Problems. *African Studies Review*, 1996, vol. 39 (2), pp. 19–41.
19. Frattianni M., Marchionne F. The Limits to Integration. *MoFiR. Working paper*, no. 20, 2009, 31 p.
20. Gould D.M. Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade flows. *The Review of Economics and Statistics*, 1994, vol. 76 (2), pp. 302–316.
21. Grief A. Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders. *Journal of Economic History*, 1989, vol. 49 (4), pp. 857–887.
22. Haggard S., Lee J., Noland M. Integration in the Absence of Institutions: China-North Korea Cross-Border Exchange. *Petterson Institute for International Economics. Working paper*, no. 11–13, 2011, 30 p.
23. Helpman E., Krugman P. *Market structure and Foreign Trade (Increasing Returns, Imperfect Competitions, and the International Economy)*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1986, 283 p.
24. Leeson P. The Laws of Lawlessness. *Journal of Legal Studies*, 2009, vol. 38 (2), pp. 471–503.
25. Matorofa E.A. Optimising Regional Integration in Southern Africa: Assessing Informal Cross Border Trade in SADC. *Southern African Research and Documentation Centre*, 2008.
26. Meagher K. A Back Door to Globalisation? Structural Adjustment, Globalisation and Transborder Trade in West Africa. *Review of African Political Economy*, 2003, vol. 30 (95), pp. 57–75.
27. Milgrom P.R., North D., Weingast B.R. The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*, 1990, vol. 2 (1), pp. 1–23.

28. North D. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, 1990, 152 p.
29. Orru M., Biggart N.W., Hamilton G. *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. L.: SAGE Publications, 1997, 426 p.
30. Peng D. Invisible Linkages: A regional perspective of East Asian political economy. *International Studies Quarterly*, 2002, vol. 46, pp. 423–447.
31. Rauch J.E., Cassela A. Overcoming Informational Barriers to International Resource Allocation: Prices and Group Ties. *National Bureau of Economic Research. Working paper. 6628*, 1998, 36 p.
32. Redding G. Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma. *Long Range Planning*, 1995, vol. 28, pp. 61–69.
33. Rodriguez F., Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence. *NBER. Working Paper. 7081*, 1999, 48 p.
34. Sachs J.D., Warner A., Aslund A., Fischer S. Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, vol. 1, pp.1–118.
35. Schiff M., Winters L.A. Regional Cooperation, and the Role of International Organizations and Regional Integration. *Policy Research. Working Paper, 2872*. The World Bank, 2002, 33 p.
36. Smarzynska B.K., Wei Sh.-J. Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm Level Evidence. *NBER. Working Paper, 7969*, 2000, 24 p.
37. Sousa J., Disdier A.-C. Is the Legal Framework Quality as a Trade Barrier. Evidence from Transition Countries: Hungarian, Romanian and Slovene Examples. *HWWA. Discussion paper, 201*. Hamburg Institute of International Economics, 2002, 17 p.
38. Spolaore E., Wacziarg R. Borders and Growth. *Journal of Economic Growth*, 2005, vol. 10, pp. 331–386.
39. Taneja N. Informal Trade in the SAARC Region. *South Asia Network of Economic research Institutes. Working Paper, 47*, 1999, 73 p.
40. Walther O. A Mobile Idea of Space. Traders, Patrons and the Cross-border Economy in Sahelian Africa. *Journal of Borderlands Studies*, 2009, vol. 24, pp. 34–46.
41. Wang Gungwu. *Community and Nation. Essays on Southeast Asia and the Chinese*. Kuala Lumpur: Heinemann, 1981, 292 p.
42. Williamson O. The New Institutional Economics: Tacking Stock, Looking Ahead. *The Journal of Economic Literature*, 2000, vol. 38 (3), pp. 595–613.
43. *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. Washington, DC: The World Bank, 2009, 383 p.