

# Интегрирующееся региональное пространство: дополнительные возможности экономического роста

А. М. Либман, Л. З. Зевин

Александр Михайлович Либман – к.э.н., старший научный сотрудник Института экономики РАН, докторант Маннгеймского университета, ассоциированный исследователь Центра российских исследований Восточно-Китайского университета. Закончил Финансовую академию при Правительстве РФ и аспирантуру ИМЭПИ РАН, в течение двух лет стажировался в Марбургском университете. Автор двух монографий и около 200 печатных работ, в том числе в журналах «Europe-Asia Studies», «European Journal of Comparative Economics», «Social Sciences», «Вопросы экономики», «Общественные науки и современность», «Прикладная эконометрика», «Мировая экономика и международные отношения», «Общество и экономика», «Российский журнал менеджмента», «Свободная мысль» и других.

Электронная почта: Libman@rambler.ru

Леон Залманович Зевин – д.э.н., главный научный сотрудник Института экономики РАН, специалист в области мировой экономики и финансов, внешней задолженности. Автор многих работ по проблематике развивающихся стран. В последние годы активно изучает проблемы участия России и других постсоветских стран в глобальной экономике, механизмы сотрудничества с международными экономическими организациями (МВФ, МБРР, ВТО и др.). Анализирует последствия вступления РФ и других стран СНГ в ВТО для их национальных экономик и для взаимного сотрудничества. Развивает на примере стран СНГ идею об участии хозяйственных структур разного уровня в региональном и международном сотрудничестве, ставит проблему сочетания интересов на разном уровне (государство – региональная группировка – бизнес). Является научным руководителем многих коллективных исследований Центра по научным грантам и заказам сторонних организаций.

## Размеры экономического пространства

Одним из ключевых мотивов осуществления проектов региональной интеграции в современном мире является формирование более крупного экономического пространства, которое, в свою очередь, способно стать фактором экономического роста. Однако далеко не всегда крупные экономические пространства способны реализовать более высокие темпы роста. В нашей работе мы попытаемся рассмотреть две проблемы. Во-первых, необходимо определить конкретные каналы воздействия размера экономического пространства на экономическую динамику в различ-

ных условиях внешней среды. В частности, мы попытаемся сравнить роль крупных пространств как факторов роста в условиях менее развитых международных взаимосвязей и в процессе глобализации. Во-вторых, важно понять, какие факторы влияют на действенность тех или иных каналов роста в зависимости от дизайна экономической интеграции. Иначе говоря, встает вопрос не только о размере, но и об организации экономического пространства как параметре, определяющем экономическую динамику. Особый интерес для нас представлял анализ различных по формату объединений с участием слабо- и среднеразвитых экономик.

Прежде всего, необходимо определиться в терминах. Понятие «экономическое пространство» в общественных науках остается предметом дискуссий (Бияков, 2004, 2004а). Неоднозначно и понимание того, что конкретно подразумевается под «размерами» пространства. В принципе, можно выделить два основных параметра «размера» – *географические размеры* интеграционного проекта и *численность населения*, вовлеченного в процесс интеграции стран. Определение размера региона, как численности его населения в большей степени распространено в экономической теории, в отличие от географической протяженности, которая реже оказывается в поле зрения экономистов. Нам представляется необходимым использовать еще один элемент размеров экономического пространства – интенсивность хозяйственной деятельности (например, процент использования природных ресурсов – сельскохозяйственных, водных, лесных и других территорий, доля трудоспособного населения в его общей численности, качество образования и уровень IQ). Этот критерий дает возможность более точно сопоставлять различные экономические пространства с помощью своеобразного корректора, отражающего не только их количественные, но и качественные показатели. Однако этот критерий пока слабо разработан.

Рост численности населения в интеграционном проекте связан, прежде всего, со следующими преимуществами. *Во-первых*, в большом регионе существуют большие возможности для специализации и, соответственно, разделения труда на основе сравнительных преимуществ, являющегося основой роста эффективности. *Во-вторых*, большой регион обладает значительными возможностями для использования экономии от масштаба производства, в силу большого числа потенциальных потребителей (Rivera, Romer, 1990). *В-третьих*, крупный регион способен обеспечить высокое конкурентное давление на бизнес, тем самым, снижая X-неэффективность<sup>1</sup>. Аналогичным образом, крупный регион (при условии политической децентрализации) может стать стимулом для интенсификации конкуренции юрисдикций, также способствующей росту качества институтов. *В-четвертых*, размеры региона дают возможность реализации крупных проектов, требующих затраты значительных трудовых и материальных ресурсов. *В-пятых*, как показывают выводы «новой теории торговли», акцентирующей внимание на микроэкономических аспектах международ-

<sup>1</sup> X-неэффективность – величина, показывающая падение эффективности деятельности фирмы ниже максимально возможной эффективности, определенной на основе принципа максимизации прибыли.

ных экономических отношений, открытость рынков становится фактором позитивного изменения структуры отраслей с точки зрения производительности «остающихся на рынке» фирм (Melitz, Ottaviano, 2008). В-шестых, крупные регионы обычно в меньшей степени испытывают дефицит качественных кадров для администрирования (Briguglio, 1995), а разнородность может стать источником высвобождения творческого потенциала и роста.

Большая географическая протяженность может стать фактором роста, если регион способен сыграть важную роль в структуре мировых транспортных коммуникаций. Значительные географические масштабы ведут к тому, что связанные с природными явлениями катаклизмы затрагивают территорию региона неравномерно; в этом случае возникают возможности для страхования рисков, когда защищенные от стихий территории оказывают поддержку пострадавшим<sup>2</sup>.

Однако преимуществам крупных пространств, как двигателям роста, противостоят и весьма серьезные недостатки. Прежде всего, они затрагивают регионы со значительной географической протяженностью. Разнородность условий в различных регионах, создающая возможность страхования от рисков, является источником разнородности предпочтений. Соответственно, значительно сложнее добиться общих решений, а издержки адаптации для отдельных территорий могут оказаться значительно выше. Иначе говоря, речь идет о противоречии между *экономическим риском*, связанным с отсутствием возможностей для страхования в малых регионах, и *политическим риском*, связанным с принятием неблагоприятных решений для некоторых территорий большего размера (Spolaore, 2006). Малые страны и регионы быстрее реагируют на возникающие изменения экономической и политической ситуации, поскольку число уровней в их административной иерархии ниже, чем в крупных странах. Это упрощает задачу определения эффективной экономической политики для конкретной территории (Rossi, 1998)<sup>3</sup>.

Поддержание единства географически обширного пространства требует значительных инвестиций. Например, затраты на совершенствование транспортной инфраструктуры, связывающей отдельные территории, или обеспечение безопасности и защиты от внешних угроз. Серьезные проблемы возникают у стран с низкой *плотностью* населения, вызванной чрезмерно обширной территорией. Как правило, высокая плотность населения является одним из факторов прогресса, возможно, даже самого формирования государств (Розов, 2002). Впрочем, эффект плотности на

<sup>2</sup> К тому же крупные регионы обычно обладают большими ресурсами. В неоклассической теории признание нулевых транзакционных издержек позволяет сформулировать своеобразную «теорему о незначимости границ»: экономический рост регионов не зависит от распределения между ними ресурсов. В реальности же транзакционные издержки являются ненулевыми, и поэтому география природных ресурсов «имеет значение» (Nordhaus et al., 2001).

<sup>3</sup> Приведем лишь один пример: в практике регионального планирования, Европейский союз ориентируется на так называемые регионы второго уровня (NUTS 2) при отборе территорий для получения приоритетной помощи. Однако в небольших регионах третьего уровня (NUTS 3) систематически возникают искажения, когда помощь получают достаточно благополучные регионы и, наоборот, не получают регионы отстающие (Becker et al., 2008).

экономический рост также является сложным и зависит от целого ряда параметров институционального плана. В результате, размер государства может превратиться из преимущества в недостаток (Хилл, Гэдди, 2007, глава 2).

### **Размер и интеграция в мировую экономику**

До сих пор наш анализ концентрировался на внутрирегиональных взаимосвязях. Между тем, в современных условиях масштабы развития мирохозяйственных связей оказывают серьезное воздействие на способность больших пространств генерировать экономический рост.

Глобальная экономика характеризуется существованием мирового рынка, позволяющего даже небольшим территориям эффективно пользоваться экономией от масштаба и сравнительными преимуществами специализации. Менее значимым становится присутствие собственной ресурсной базы – ключевые ресурсы глобальной экономики характеризуются высокой мобильностью. Жесткое давление внешней конкуренции может оказаться и преимуществом, создавая стимул для роста эффективности региональной экономики, на уровне конкуренции фирм (Srinivasan, 1986) и на уровне конкуренции институциональных систем. В условиях глобализации, небольшие регионы с относительно однородным населением не должны принимать на себя дополнительные издержки обеспечения интеграции (и могут даже воспользоваться пространственными внешними эффектами более крупных соседей) (Alesina et al., 2005). Но небольшой размер в глобальной экономике оказывается источником *новых рисков*, отсутствующих при меньшем уровне мирохозяйственной интеграции. Небольшие регионы (с точки зрения численности населения и географических масштабов) часто становятся жертвами чрезмерно узкой экспортной специализации. Это, в свою очередь, ведет к высокой волатильности и экспорта, и фискальных доходов, сокращению сбережений и инвестиций, сокращению возможностей для автономной экономической политики. Отсутствие своеобразной «страховки» в виде значительного внутреннего рынка делает жесткое стремление к эффективности неизбежным. В то же время меньший интерес глобальных игроков к небольшим рынкам (особенно если на малые размеры накладываются значительные транспортные издержки, как в случае континентальных стран, не имеющих выхода к морю), снижает на них давление конкуренции. Эмпирические исследования показывают, что небольшие страны не только обладают сравнительно большей долей внешней торговли в ВВП, но и – если речь идет о развивающихся странах – как правило, характеризуются большей долей экспорта продукции первичного сектора в структуре внешней торговли.

Небольшие страны схожи (при сопоставимых уровнях дохода) с точки зрения масштабов специализации, но сильно различаются по ее характеру, обладая при этом большими возможностями для вариации стратегий роста (Perkins and Syrquin, 1978). Ограниченная автономия в экономической политике парадоксальным образом сочетается со своеобразным «преимуществом незначимости»: нередко небольшие страны и регионы могут позволить себе более гибкое экономическое регулирование, чем крупные

экономики (Armstrong and Read, 2000), в частности за счет использования потенциала оффшорной стратегии. При этом даже специфическая структура специализации – например, туризм – может на самом деле оказаться источником высоких темпов роста (Alvarez-Albelo, Hernandez-Martin, 2007).

И все же, положение крупных регионов предпочтительнее: они обладают большими ресурсами для реализации крупных проектов и способны противостоять политической и правовой нестабильности, свойственной последним (Баринов, 2007), с меньшими издержками. А это исключительно важно в условиях слабости глобального управления, так как сохраняется высокая степень уязвимости к чрезмерным рискам, поскольку «глобальных» страховых или перераспределительных схем не существует (последний пример – мировой финансовый кризис 2008 года). Формирование интеграционных проектов, увеличение размеров экономической структуры обычно служат *сигналом* для иностранных инвесторов, представляя собой ярко выраженное *обязательство* группы стран. Малые же регионы в глобальной экономике во многих случаях не обладают достаточной властью во взаимодействии с другими игроками, что становится стимулом для интеграции между самими малыми странами (Andriamananjara and Schiff, 2001) или же между малыми и крупными регионами (Tsoi, 2007). Впрочем, это не гарантирует выживания небольших стран в составе этих структур (Horn, 2004).

Литература, посвященная взаимосвязи экономического роста и размера стран, остается достаточно неопределенной (как, впрочем, и многие другие сферы эконометрического исследования экономического роста).

Согласно некоторым исследованиям, небольшие регионы характеризуются более низким благосостоянием и темпами роста (Isa, 2003). Другие, наоборот, утверждают, что малые государства и регионы, как минимум, в последние десятилетия ничем не отличаются от крупных стран, с точки зрения динамики роста (Armstrong and Read, 2003, Brandi, 2004) или характеризуются более высоким уровнем ВВП (Easterly and Kraay, 2000).

Вариация темпов роста среди малых стран выше, чем среди крупных государств: хотя последние в *среднем* растут быстрее. Именно среди первых обнаруживаются наиболее известные примеры крайне высоких темпов роста (Perkins and Syrquin, 1978).

По всей видимости, немаловажную роль играют и размеры регионов, а также стран-партнеров.

Страны, окруженные крупными и открытыми экономиками, характеризуются более высокими темпами роста (Vamvakidis, 1998); для небольших экономик изменение экономических показателей во многом объясняется динамикой крупных стран-соседей (Armstrong and de Kervenoael, 1998). Рост в небольших странах связан с возможностью поиска ренты в отдельных нишах международного разделения труда, появляющейся из-за так называемого эффекта «спагетти» – перекрестной системы многочисленных дву- и многосторонних договоренностей (Anderson and Read, 1998).

Однако «лапшовый эффект» в ряде случаев становится и тормозом экономического роста: условия взаимодействия, обязательства и преференции в многократно пересекающихся соглашениях о сотрудничестве не согласуются, а иногда и вовсе противоречат друг другу. С особенной силой этот эффект проявляется в развивающихся экономиках, где действующие соглашения о сотрудничестве зачастую не столько отражают реальную ситуацию, сколько являются заявлениями о желании создать структуры, подобные функционирующим в развитом мире, прежде всего в ЕС.

В отдельной литературе отмечается позитивное воздействие ЕС на экономический рост стран-членов в долгосрочном плане (Badinger, 2001; Brodzicky, 2003, 2005). Аналогичные исследования затрагивают и другие интеграционные проекты, причем эффекты интеграции средне- и слаборазвитых стран в большей степени зависят от размеров участников (Berthelon, 2004).

В глобальную эпоху, степень открытости внешнему миру для развивающихся экономик при прочих равных условиях может иметь своеобразный эффект: возможность доступа к иностранным технологиям и инвестициям, рынкам сбыта промышленной продукции, улучшение качества образования, организация серийного производства и т. п..

Поэтому интересно проследить, как интеграционные объединения различного формата и уровня развития используют этот ресурс.

**Таблица 1**

Экспорт крупнейших интеграционных группировок и его распределение в 2006 г.

| Группировки        | Весь объем (млрд \$) | Внутри группировки млрд \$ (%) | Остальной мир млрд \$ (%) |
|--------------------|----------------------|--------------------------------|---------------------------|
| ЕС                 | 4532                 | 3051 (67.3)                    | 1482 (32.7)               |
| НАФТА              | 1678                 | 902 (53.8)                     | 776 (46.2)                |
| АСЕАН              | 770                  | 193 (25.1)                     | 577 (74.9)                |
| МЕРКОСУР           | 190                  | 26 (13.7)                      | 164 (86.3)                |
| Андское сообщество | 64                   | 5 (7.8)                        | 59 (92.2)                 |
| ЕврАзЭС            | 362                  | 36 (9.95)                      | 326 (90.05)               |

*Источник:*  
Подсчитано по:  
World Trade Developments in 2006. Appendix. Table A 3. [http://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/its2007\\_e/its07-appendix\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2007_e/its07-appendix_e.pdf);  
Страны Евразийского сообщества. Статистический сборник. М. 2007. с. 107.

Приведенные в таблице 1 данные требуют комментариев. Во-первых, априори можно было ожидать, что более высокий уровень развития группировок сопровождается большей открытостью третьим странам за счет торговой и инвестиционной экспансии, продажи патентов и интеллектуальной собственности, услуг, образования, массового аутсорсинга. Однако жизнь демонстрирует иную картину: по абсолютным показателям они лидеры, но по относительным лидируют с большим отрывом группировки с более низким уровнем развития. Более того, *различные по размерам и уровню развития союзы могут быть одинаково открыты внешнему миру, но характер открытости принципиально различен: у объединений развитых стран доминирует торговля в рамках интеграционной структуры, а у развивающихся стран – с третьими странами.*

Во-вторых, многократное превышение доли торговли с третьими странами в объединениях слабо- и среднеразвитых стран делает эти объединения более уязвимыми к внешним воздействиям, в отличие от аналогичных структур с участием развитых стран. В стремлении укрепить свои позиции, региональные объединения развивающихся стран расширяют «повестку дня» интеграции за счет включения в нее проблем социальных, экологических и вопросы безопасности. Это необходимо, поскольку высокая степень открытости, без создания защитных механизмов, может превращать внешний мир в фактор торможения экономического роста или его деформации.

В-третьих, наиболее высокий показатель доли внутренней торговли АСЕАН по сравнению с другими объединениями развивающихся стран свидетельствуют о роли размеров (емкость внутреннего рынка, территория) как фактора интенсивности экономического взаимодействия элементов интеграционной структуры. Подобная тенденция прослеживается и в объединениях развитых стран – ЕС и НАФТА.

В-четвертых, после финансового кризиса 2008 года повысится роль крупных региональных объединений в ходе реформирования институтов Бреттон-Вудской системы управления и регулирования мировой экономики: они, очевидно, будут вынуждены взять на себя часть функций, где глобальные структуры оказались неспособными найти взаимоприемлемые решения. Это, в свою очередь, по-новому поставит вопрос о взаимодействии и противостоянии регионализма и мультилатерализма. Одним из проявлений данной тенденции может стать формирование нескольких региональных финансовых центров и укрепление региональных валют.

### **Модели организации экономического пространства**

Эффекты экономического пространства, как было показано выше, характеризуются серьезными различиями с точки зрения экономического роста. Очевидно, воздействие размера экономического пространства на экономическую динамику опосредуется, как минимум, еще одним параметром, который необходимо учесть – *организацией экономического пространства*. Мы рассмотрим наиболее значимые характеристики организации пространства.

Главной проблемой интеграции является ослабление или снятие *экономических границ*, создающих барьеры для перемещения благ и факторов производства. Эти границы не обязательно носят юридический характер, они могут быть порождены, например, особенностями технологии или географии и тем самым проходить как внутри стран, так и между ними (Pelkmans, 2008). Суть интеграции состоит именно в преодолении подобных границ. С этой точки зрения, анализ моделей организации пространства связан с выделением *ведущего игрока*, содействующего преодолению границ. Последний не обязательно (как минимум, не во всех способах интеграции) участвует в передаче благ; он может лишь создавать условия для экономических агентов – способствовать ликвидации таможенных пошлин или развитию внутренних транспортных путей. Возникновение в

России XIX века общенационального рынка (как минимум, в европейской части) было четко связано с развитием сети железных дорог в большей степени, чем с изменением политических границ (Metzer, 1974).

Упрощенно можно говорить о шести моделях интеграции экономического пространства, связанных с выделением того или иного ведущего игрока. В трех из них основную роль играют государственные органы; в трех доминируют негосударственные игроки.

- *Модель общего центра*: основной интегрирующей силой выступает надгосударственный орган или центральное правительство, не связанное ни с одной конкретной территорией,
- *Модель межправительственных договоров*: барьеры устраняются отдельными территориальными органами власти на основе договоренностей, в соответствии с принципом консенсуса,
- *Модель доминирующего участника*: функцию устранения барьеров принимает на себя один конкретный территориальный орган власти (скажем, правительство ведущей страны или территории), обладающий правом принуждения в отношении всех остальных игроков,
- *Модель корпоративных инвестиций*: основным «интегратором» выступают крупные корпорации, которые формируют охватывающие весь регион производственные сети;
- *Модель неформальной торговли*: место крупных корпоративных структур занимают неформальные сети, объединяющие предпринимателей и торговцев, и нередко хотя бы частично оперирующие в нелегальной экономике,
- *Модель негосударственного права*: основу для интеграции составляют общие правила игры, сознательно генерируемые конкретным негосударственным игроком для организации экономического взаимодействия между отдельными территориями.

Все шесть перечисленных моделей обладают длительным опытом реализации, как в международных отношениях, так и внутри национальных государств.

Модель *общего центра* исторически реализовывалась в моделях так называемого «военного регионализма», игравших доминирующую роль вплоть до XIX столетия. Это архаичные империи, подобные Римскому, Китайскому или Персидскому государствам (Tavares, 2004). В современном мире примером такой интеграции можно считать большинство унитарных и федеративных государств, в которых присутствует арена общенациональной политики. На международном уровне, единственной структурой, приближающейся к модели общего центра, можно считать ЕС. В реальности за «общими национальными» или «европейскими» интересами вполне могут скрываться интересы конкретных территорий и стран. Жесткой границы между моделью «общего центра» и моделью «доминирующего игро-

ка» не существует; во многих случаях позиция центра действительно не сводится к позиции регионов.

Модель *межправительственных договоров* по определению требует существования многочисленных центров власти, связанных с конкретными территориями, что в принципе является достаточно новым явлением в мировой истории, появившимся в период господства национальных государств (Каспэ, 2007). Хотя практика заключения межгосударственных соглашений о свободной торговле имеет более глубокие корни, ее масштабы были крайне ограничены. Поэтому первые примеры реализации данной модели в больших масштабах появились в XIX веке – например, таможенный союз Швеции и Норвегии 1874–1900 годов. В настоящее время данная модель лежит в основе большинства проектов региональной экономической интеграции: МЕРКОСУР, АСЕАН и других объединений развивающихся стран.

Модель *доминирующего участника* проявилась в структуре так называемых «международных иерархий», формальных и неформальных (Lake, 2009). Данная модель интеграции функционировала в Римской республике, расширившей свой контроль на все Средиземноморье. Примером можно считать и колониальные империи европейских держав, вплоть до середины XX века. Речь идет как о формальном господстве, так и о системе «неравноправных договоров», активно использовавшихся великими державами для установления контроля над своей периферией. Провести грань в мире «непрямых форм правления», составляющих саму суть империи как способа политической организации, крайне сложно. Само по себе *формирование* ведущего игрока может стать результатом появления соответствующей модели интеграции: колониальные империи «создали» господствующие нации в своем ядре (Миллер, 2008). Вообще, механизм становления данной модели интеграции может быть крайне сложен: формирование испанской империи являлось результатом деятельности множества народов даже в большей степени, чем собственно кастильцев (Кеймен, 2007), а складывающиеся механизмы перераспределения во многом стали результатом переговоров и торга колониальных и имперских элит (Grafe and Irigoin, 2007).

Сегодня практика интеграции на основе доминирующего игрока наиболее типична для валютной сферы – например, валютные союзы Африки по сути дела находятся «в фарватере» политики Франции, а теперь и ЕС. Примерами вне валютной сферы можно считать систему немецких таможенных союзов (Zollverein) вокруг Пруссии в XIX веке или до недавнего времени экономическую интеграцию на юге африканского континента, вокруг ЮАР, в рамках одного из старейших интеграционных проектов мира – Южноафриканского таможенного союза (SACU) (Hancock, 2008). В отдельных случаях такая модель характерна для федеративных государств – Германской империи XIX века или Аргентинской конфедерации, предшествовавшей современной Аргентине, где лидерами стали соответственно Пруссия и провинция Буэнос-Айрес. Как правило, такие федерации, или оказываются крайне неустойчивыми, или трансформируются в

структуры на основе модели общего центра, как это произошло в той же Аргентине – где победа Буэнос-Айреса заложила основу последующего формирования общего национального центра.

Разнообразные модели *неформальной* интеграции, не предполагающие участия государства, также присутствовали в мировой экономике уже достаточно давно. Прежде всего, это – модель неформальной торговли, которая, наверное, предшествует самому появлению национальных государств и является одной из старейших форм интеграции, известных человечеству. Она лежала в основе древнейших миров-экономик, торговых сетей и «сообществ-ворот» (*gateway community*) – коллективов, специализировавшихся на «транзитной» функции в процессе обмена (Hirth, 1978). На европейском континенте ее элементы присутствовали еще до формирования Римской империи (Grantham, 2006). Особенностью модели неформальной интеграции является ее крайняя жизнеспособность; при наличии необходимых технологических и географических условий она в той или иной форме способна проявиться и в достаточно неблагоприятных институциональных условиях. Даже попытки жесткого государственного регулирования далеко не всегда могут остановить формирование неформальной интеграции. Византийская империя стала центром мировой торговли во многом вопреки позиции властей (Гийу, 2005). Сегодня примером такой «торговой» интеграции являются страны Африки (Oculi, 2005).

Модель *корпоративных инвестиций* в большей степени чувствительна к государственному регулированию, чем неформальная торговля. Более того, исторически первыми ее носителями можно считать корпорации колониальной эпохи (*chartered corporation*), действовавшие в неразрывной связи с государством и осуществлявшими властные функции в подконтрольных им регионах. В настоящее время масштабы корпоративных инвестиций позволяют бизнес-структурам в какой-то степени выступать в качестве субститута формальной интеграции. Классическими примерами являются японские инвестиции в Юго-Восточной Азии (Kawai, 2007) и инвестиции американских транснациональных компаний (ТНК) в Мексике до возникновения НАФТА.

Наконец, интеграция *негосударственного права* сочетает в себе черты моделей, основанных на доминировании государства, и неформальной интеграции: она основана на деятельности негосударственных игроков, но их вклад в интеграционные процессы связан не с торговлей или инвестициями, а с деятельностью по формированию норм и правил, с целью преодоления экономических барьеров. Наверное, несколько неожиданным примером такой модели интеграции является католическая церковь в средневековой Европе. Ее деятельность объективно вела к распространению общих правовых норм, формированию сетей контактов и взаимодействий между странами континента, что, в конечном счете, содействовало интеграции в экономике (McCarthy, 1992). К этой модели интеграции относятся некоторые институты *lex mercatoria* – негосударственные правовые нормы в сфере торговли, носящие трансграничный характер, – например, процесс гармонизации стандартов бухгалтерского учета (Nölke, 2003).

## Организация экономического пространства и рост

Каким же образом описанные модели интеграции экономического пространства оказывают воздействие на экономическую динамику? На наш взгляд, можно говорить о трех аспектах.

Во-первых, разные модели обладают различными «шансами» на реализацию в тех или иных условиях. «Ставка» на несоответствующую политической, экономической и институциональной среде модель, приведет к тому, что крупное пространство не возникнет! Не случайно во многих регионах мира межправительственные интеграционные проекты осуществлялись и осуществляются без особого успеха. Аналогичным проблемам подвержены практически все модели интеграции. Их эффективность часто удается определить лишь в процессе конкуренции различных подходов, а сам формат модели в какой-то степени влияет на возможный размер экономического пространства: интеграция межправительственных договоров обычно более эффективна при меньшем числе участников. На модель доминирующего игрока или общего центра серьезно влияют военно-политические соображения, определяющие распределение власти и эндогенную структуру государств в регионе (McGuire, 2002; Лал, 2007). Глубина интеграции – как негативной, так и позитивной – зависит в значительной мере от выбора модели<sup>4</sup>. Исключительно велика роль конфигурации институциональной среды и таких параметров, как издержки поиска консенсуса или разнородность интересов игроков.

Во-вторых, модели в различной степени склонны к формированию «псевдоинтеграции» – имитации интеграционной деятельности с различными целями, не ведущей к формированию реального интегрированного пространства. Псевдоинтеграцию прикрывают внешнеполитической риторикой, а элита и оппозиция использует ее во внутренней политической борьбе. А для корпораций это инструмент для получения ресурсов и субсидий от правительства, стремящегося поддержать интеграцию, улучшения своего имиджа, обеспечения политических амбиций менеджмента или даже защиты от возможных конкурентов из третьих стран. На африканском континенте псевдоинтеграция зачастую служит «пристанищем» для квалифицированных администраторов и консультантов, не способных найти работу в частном или государственном секторе (Shams, 2005).

Даже не говоря о собственно псевдоинтеграции, интеграционный проект может преследовать цели, отличные от создания крупных экономических пространств (Либман, 2006). Некоторые из них могут генерировать рост (создание условий для трансформации внутренних экономических институтов отдельных стран и регионов), но другие способны оказаться пагубными для экономической динамики (вне зависимости от их внешнеэкономических целей). Более того, определенные игроки могут попытаться «перехватить» инициативу в процессе интеграции, то есть «сменить модель», что вполне может стать причиной неэффективности. Если нефор-

---

<sup>4</sup> Под негативной интеграцией принято понимать практику устранения межгосударственных барьеров на пути движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Позитивная интеграция предполагает систему общего регулирования и гармонизацию экономической политики.

мальная интеграция за счет развития экономических и социальных взаимосвязей ведет к интенсивной конкуренции между странами, то она, как показывает исторический опыт, вполне способна стать источником роста<sup>5</sup>: правительства вполне могут попытаться сформировать условия для развития модели межправительственных соглашений или даже общего центра с целью устранения конкуренции. Однако в последнем случае возникает опасность снижения экономической динамики (Chu, 2008).

В-третьих, ведущий игрок может использовать различные механизмы интеграции. Основываясь на ордолиберальной теории, можно сказать, что интеграция порождает необходимость в координации индивидуальных планов множества экономических агентов тем или иным способом. Наверное, наиболее общая классификация была предложена Карлом Полянью, выделявшим три способа интеграции в обществе: обмен, перераспределение и взаимность (или обмен дарами) (Поланья, 2002)<sup>6</sup>. Каждый из них основан на существовании специфической институциональной среды, превращающей индивидуальные действия в способ интеграции экономики. Соответственно, речь идет о системе рынков, общем перераспределительном центре и системе симметричных групп. Грань между этими идеальными способами интеграции не является однозначной: в реальности обмен редко бывает равноправным, а неравноправный обмен может превратиться в способ косвенного перераспределения, где рынок выступает лишь специфическим методом контроля, альтернативным прямой иерархии (Олейник, 2008). Перераспределение же способно скрывать систему торга – например, между различными ведомствами и группами лоббистов. К тому же в обществе часто сосуществуют различные способы интеграции.

Далеко не любой способ интеграции, согласно Полянью, совместим с тем или иным ведущим игроком (то есть моделью интеграции, согласно нашему определению). Хотя обмен дарами (взаимность) может реализовываться и на межгосударственном уровне (Поланья приводит пример «ленд-лиза»), он невозможен в модели общего центра и модели доминирующего участника, где взаимность замещается патрон-клиентскими отношениями (Барсукова, 2004). Подчеркнем, что интеграция на основе обмена ни в коем случае *не* подразумевает отсутствия государства как важного игрока; оно сосредотачивается на присущих ему *функциях* поддержания условий для функционирования рынков и конкуренции.

Модели общего центра могут основываться как на «поддержании рынков», так и на перераспределительной активности, причем эти различия прослеживаются уже с глубокой древности. Ранняя Римская империя была интегрирована именно на основе системы рынков, в рамках которой был организован обмен между провинциями (Temin, 2001; 2001a; Kessler,

<sup>5</sup> Классическим примером является политически раздробленная и экономически интегрированная Центральная Европа вплоть до начала XIX века (Volckart, 1999), или вся Западная Европа эпохи Средневековья (van der Beek, 2007).

<sup>6</sup> Сходный подход, связанный с сопоставлением обмена, власти и дара, принадлежит Ф. Перру. Отметим, что Поланья различает «рынок» как особую институциональную систему и просто «практику обмена». Мы в этом отношении достаточно вольно используем исходную классификацию, отождествляя, как это делают экономисты, «рынок» и «обмен».

Temin, 2005) при значительных масштабах перераспределения, прежде всего для обеспечения высокого уровня жизни в столице. В поздней Римской империи более важную роль стало играть перераспределение, что сохранилось и в Византии, хотя здесь ситуация была более сложной (Bang, 2007). В экономике имперского Китая, вопреки распространенному предубеждению, сосуществовали перераспределение и весьма развитые структуры обмена. Их пропорции менялись в зависимости от уровня достигнутого благосостояния и периодических попыток государства усилить регулирование экономической активности (Feuerwerker, 1984; Li, 2000; Deng, 2003; Shiue, Keller, 2006). Также Китай был вовлечен в обменные сети на евразийском континенте (Zurndorfer, 2004). Аналогичным образом развитая система рынков сосуществовала с перераспределительными механизмами в государстве ацтеков (Sinopoli, 1994), в то время как в империи инков и во многих других государствах, основанных на дани (tributary state) доминирующую роль играла именно перераспределительная деятельность (Patterson, 2005). Аналогичным образом ситуация складывалась в древнеегипетском государстве (Балацкий, Екимова, 2006).

Модели межгосударственных соглашений, как правило, концентрируются на поддержании рынков на основе взаимного устранения преград для торговли (можно сказать, обмена правами доступа на рынки друг друга). Организовать перераспределительную коалицию нескольких государств на длительной основе крайне сложно, хотя такие примеры, конечно же, есть. Модель доминирующего игрока может в равной степени использоваться для перераспределения или для обеспечения открытых рынков (нередко оказывающегося скрытой формой перераспределительной активности в пользу доминирующего игрока). Все три модели неформальной интеграции в сущности ближе к структуре обменов, однако, вполне пригодны и как механизмы перераспределения, если ведущие игроки завоевывают монопольную позицию. В неформальной торговле, средневековые гильдии в различные периоды и в различных регионах выступали и инструментом интеграции рынков, и перераспределительным монополистом. Вовлечение колоний в мировой рынок на раннем этапе было связано с развитием в колониях перераспределительной системы (Латов, 2003), а «chartered corporations» во многих случаях выступали как ищущие ренты монополисты (Jones and Wille, 1996; Carlos and Nicholas, 1996; Adams, 1996). Наконец, специфической формой неформальной интеграции можно считать систему внутрифирменных рынков ТНК, способных стать как инструментом перераспределения (если речь идет лишь о формальных сделках между филиалами с целью оптимизации налогового бремени), так и обмена (если внутренние цены обладают и стимулирующей функцией).

Согласно Поланьи, все способы интеграции, так или иначе, содействуют разделению труда и, следовательно, являются источниками роста. Однако их сравнительная эффективность неодинакова. Прежде всего, это касается рыночных обменов и перераспределения. Перераспределение необходимо для реализации крупных проектов, но государственные интервенции ограничивают возможности спонтанного поиска оптимальных вариантов

в рамках «конкуренции как процедуры познания» и создают обширные возможности для поиска ренты. Чрезмерное пространственное перераспределение способно и снижать эффективность экономической системы (Rosselo, 2003). С другой стороны, сам спрос на интеграцию может быть эндогенен к перераспределительной деятельности (Rehme, 2006), а перераспределение оказаться единственным возможным инструментом интеграции в тех или иных институциональных средах (хотя определение этих сред в реальной политике становится нетривиальной задачей). Наконец, эффект масштабного перераспределения как негативного фактора роста может сам сократиться при росте экономического пространства (Salmond, 2006).

### Особенности постсоветского пространства

Необходимость создания более крупного экономического пространства для обеспечения высоких темпов экономического роста является одним из стандартных аргументов при обсуждении проблем интеграции постсоветских стран. Между тем, в постсоветском регионе за прошедшие без малого два десятилетия независимости сформировалось множество моделей региональной интеграции, функционирующих с различной результативностью (см. таблицу 2).

**Таблица 2**

Экспорт крупнейших интеграционных группировок и его распределение в 2006 г.

*Источник:*  
Подсчитано по:  
World Trade Developments in 2006. Appendix. Table A 3.  
[http://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/its2007\\_e/its07-appendix\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2007_e/its07-appendix_e.pdf);  
Страны Евразийского сообщества.  
Статистический сборник. М. 2007. с. 107.

| Модель                                | Пример  | Результативность   |
|---------------------------------------|---|--|
| Модель общего центра                  | Интеграция в рамках отдельных государств региона  | Сравнительно низкая в 90-х гг., в настоящее время – в основном высокая |
| Модель межправительственных договоров | СНГ   | Низкая   |
| Модель доминирующего участника        | «Рублевая зона» начала 90-х гг.; ЕврАзЭС и союзное государство России и Беларуси с неравноправным распределением полномочий могут рассматриваться как промежуточные формы между данной моделью и моделью межправительственных договоров (Hancock, 2007) | Низкая   |
| Модель неформальной торговли          | Неформальные торговые сети в Центральной Азии, на Кавказе и в приграничных регионах   | Сравнительно высокая в отдельных субрегионах СНГ                       |
| Модель корпоративных инвестиций       | Транснациональные и межгосударственные финансово-промышленные группы в 90-х гг., экспансия российских международных компаний, в последнее время – казахстанских, азербайджанских и украинских компаний  | Растущая (с начала 2000-го).   |
| Модель негосударственного права       | Евроазиатский транспортный союз, Межгосударственная ассоциация бирж СНГ   | Средняя  |

Сама по себе результативность моделей не является основанием для оценки их воздействия на экономическую динамику: позиции исследователей по этому вопросу сильно дифференцируются (Либман, 2007). В

настоящем разделе мы приведем простейшую оценку эффектов размера потенциальных интеграционных диад в СНГ для динамики роста. Наша оценка опирается на методологию, предложенную в (Spolaore, Wacziarg, 2005) и учитывает лишь два эффекта: устранение барьеров для торговли между рынками и воздействие на торговые потоки с третьими странами. Поэтому она уступает более сложным моделям, скажем, вычислимого общего равновесия (CGE) или межотраслевого баланса (МОБ), которые также использовались для анализа постсоветского мира (Клоцвог, Сухотин, Чернова, 2008; Silamaa, Wildgren, 2003), но пригодна в качестве приближительных оценок. Модель предполагает одновременную оценку системы уравнений (в нашем случае из-за небольшой выборки мы оцениваем так называемые “seemingly unrelated regressions” SURE, игнорируя, тем самым, проблему эндогенности):

$$O_{at} = \alpha_0 + \alpha_1 \log(S_{at}) + \alpha_2 W_{at} + v_{at} \quad (1)$$

$$G_{at} = \beta_0 + \beta_1 \log(y_{at}) + \beta_2 O_{at} + \beta_3 \log(S_{at}) + \beta_4 O_{at} \log(S_{at}) + \beta_5 Z_{at} + \varepsilon_{at} \quad (2),$$

где индекс  $a$  означает страну,  $t$  – период времени для панельных данных (мы в связи с ограниченным периодом доступных наблюдений оцениваем регрессии на основе продольных данных),  $y$  – ВВП на душу населения,  $O$  – величина экономической открытости (доля торгового оборота в ВВП),  $S$  – размер страны (в нашем случае – численность населения),  $G$  – темпы прироста ВВП,  $Z$  и  $W$  – векторы контрольных переменных (мы включаем в  $W$ : площадь страны, ВВП на душу населения в исходный момент времени, фиктивную переменную для стран-экспортеров нефти и газа (Россия, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан) и фиктивную переменную для стран, не имеющих выхода к морю (не считая Каспийское и Аральское), и в  $Z$ : ВВП на душу населения в исходный момент времени, долю государственных расходов в ВВП, долю инвестиций в ВВП и фиктивную переменную для стран-экспортеров нефти и газа),  $v$  и  $\varepsilon$  – остаток. В таком случае *увеличение темпов роста страны А в случае интеграции со страной В* (в процентных пунктах) может быть рассчитано как:

$$\Delta = \log(S_{mt} / S_{at}) (\beta_3 + \beta_2 \alpha_1 + \beta_4 \alpha_0 + \beta_4 \alpha_1 \log(S_{mt} / S_{at}) + \beta_4 \alpha_2 W_{at}) \quad (3),$$

где  $m$  – индекс «объединенного» региона, включающего в себя обе страны. Иначе говоря, мы сможем понять, на сколько процентных пунктов увеличится (или уменьшится) темп прироста ВВП, например, России, при интеграции, скажем, с Украиной (только эффект формирования более крупного рынка). Используются средние показатели за 1995–2003 годы из следующих источников: открытость, доля государственных расходов в ВВП, доля инвестиций в ВВП – в процентах – из Penn World Tables, население (тыс. чел.) и исходный ВВП на душу населения (\$, 1990) – Groningen Growth and Development Center Total Economy Database. В анализ включены десять постсоветских стран (по Туркменистану отсутствуют данные, а Грузия, вышла из СНГ). Темпы роста – средние за 1990–2007 годы по данным EBRD Transition Report. Результаты оценок приведены в таблице 3.

| Страна В           | Страна А    |         |          |           |            |         |        |             |            |         |
|--------------------|-------------|---------|----------|-----------|------------|---------|--------|-------------|------------|---------|
|                    | Азербайджан | Армения | Беларусь | Казахстан | Кыргызстан | Молдова | Россия | Таджикистан | Узбекистан | Украина |
| Азербайджан        |             | -1.42   | -0.08    | -0.46     | -0.69      | -0.83   | -0.01  | -0.37       | -0.13      | -0.02   |
| Армения            | -0.61       |         | -0.09    | -0.23     | -0.50      | -0.59   | -0.01  | -0.28       | -0.07      | -0.01   |
| Беларусь           | -1.27       | -1.46   |          | -0.54     | -0.69      | -0.85   | -0.02  | -0.34       | -0.15      | -0.02   |
| Казахстан          | -1.48       | -1.42   | 0.07     |           | -0.61      | -0.78   | -0.02  | -0.22       | -0.16      | -0.01   |
| Кыргызстан         | -0.84       | -1.25   | -0.10    | -0.33     |            | -0.73   | -0.01  | -0.34       | -0.09      | -0.01   |
| Молдова            | -0.79       | -1.21   | -0.10    | -0.31     | -0.60      |         | -0.01  | -0.33       | -0.09      | -0.01   |
| Россия             | -0.48       | 2.09    | 3.37     | 0.25      | 2.94       | 2.71    |        | 3.40        | 1.14       | 0.90    |
| Таджикистан        | -0.98       | -1.35   | -0.10    | -0.40     | -0.67      | -0.80   | -0.01  |             | -0.11      | -0.02   |
| Узбекистан         | -1.64       | -1.18   | 0.33     | -0.75     | -0.34      | -0.52   | -0.03  | 0.07        |            | 0.02    |
| Украина            | -1.57       | -0.36   | 1.09     | -0.68     | 0.49       | 0.29    | -0.04  | 0.93        | 0.06       |         |
| Все страны региона | 0.62        | 4.05    | 5.05     | 1.11      | 4.86       | 4.63    | 0.06   | 5.30        | 1.90       | 1.11    |

Как и следовало ожидать, от интеграции выигрывают в основном небольшие страны и страны с низкими темпами роста. Для всех стран, кроме демонстрирующего исключительно высокие темпы роста Азербайджана, интеграция с Россией является привлекательной. Для Беларуси привлекательными партнерами являются также Украина, Узбекистан и Казахстан, для Кыргызстана, Узбекистана и Молдовы – Украина, для Таджикистана – Украина и Узбекистан, для Украины – Узбекистан. Россия не выигрывает от интеграции, но потери темпов прироста ВВП являются незначительными.

Отсутствие выигрышей согласно приведенной модели не может и не должно восприниматься как негативное явление. Во-первых, мы учитываем крайне небольшой спектр факторов роста; во-вторых, игнорируются прочие цели интеграции, возможно, не менее важные и в-третьих, не рассматриваются объединения большего числа стран. Между тем, интеграция со всеми девятью странами региона уже дает России прирост ВВП в размере 0.06 процентных пункта (такой сценарий дает отдачу для всех без исключения стран региона). Очевидно, что для обеспечения существенных эффектов прироста и без того крупный российский рынок нуждается в достаточно сильном «партнере», которым в данном случае выступает весь регион. Полученные результаты позволяют высказать определенные сомнения в отношении приоритетности двухстороннего подхода перед многосторонним. Первый, возможно и является более реалистичным, но обеспечивает ли он необходимую отдачу для России в дальнейшей перспективе? В данном случае речь идет лишь о «контрафактическом» партнере; его реальное существование изменило бы коэффициенты регрессий и, тем самым, оценки.

**Таблица 3**

Экспорт крупнейших интеграционных группировок и его распределение в 2006 г.

*Источник:*

Подсчитано по: World Trade Developments in 2006. Appendix. Table A 3. [http://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/its2007\\_e/its07-appendix\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2007_e/its07-appendix_e.pdf); Страны Евразийского сообщества. Статистический сборник. М. 2007. с. 107.

\* \* \*

В настоящей работе мы попытались рассмотреть воздействие масштабов экономического пространства на динамику экономического роста. По сути, эффекты размера являются неоднозначными: преимуществам крупных экономик противостоят их недостатки. Процессы глобализации не обязательно сокращают масштабы преимуществ крупных экономик, но, с другой стороны, меняют структуру и набор возможностей, доступных как крупным, так и малым регионам для обеспечения высоких темпов роста. Мы рассматриваем лишь общую экономическую динамику: воздействие интеграции на темпы роста в отдельных составляющих экономического пространства (территориях или отраслях) и проблема конвергенции остаются за гранью нашего анализа. Результаты функционирования экономики зависят не только от размера, но и от организации экономического пространства. Мы рассмотрели шесть основных моделей последнего, в той или иной форме реализующихся в различных регионах мира, в том числе и на постсоветском пространстве. Действенность моделей, впрочем, зависит от их способности обеспечить возникновение и глубину интеграционного проекта, избежать ловушки псевдоинтеграции и найти правильный баланс между поддержанием рыночной активности и перераспределением. Наконец, мы попытались дать количественные оценки эффекта «роста размера» для интеграции пар стран постсоветского пространства. Конечно, речь идет лишь о своеобразном «статистическом упражнении», которое никак не может рассматриваться как готовый инструмент для конкретных рекомендаций. Тем не менее, мы полагаем, что и подобные предварительные оценки могут представлять определенный интерес.

### Литература

- Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2006) История цивилизаций в контексте соотношения государственного и частного секторов экономики. *Общество и экономика*, 4.
- Баринов А.Э. (2007) Системные и политические факторы удорожания крупных инвестиционных проектов в мировой экономике. *Проблемы прогнозирования*, 6.
- Барсукова С.Ю. (2004) *Неформальная экономика: экономико-социологический анализ*. М.: ГУ-ВШЭ
- Бияков О.А. (2004) *Теория экономического пространства: Методологический и региональный аспекты*. Томск.
- Бияков О.А. (2004а) *Экономическое пространство региона: Процессный подход*. Кемерово.
- Гийу А. (2005) *Византийская цивилизация*. Екатеринбург: У-Фактория.
- Каспэ С. (2007) *Центры и иерархии: пространственные метафоры власти и западная политическая форма*. М.: Московская школа политических исследований
- Кеймен Г. (2007) *Испания: дорога к империи*. М.: АСТ
- Клоцвог Ф.Н., Сухотин А.Б., Чернова Л.С. (2008) Моделирование и прогнозирование развития ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины. *Проблемы прогнозирования*, 2.
- Лал Д. (2007) *Непреднамеренные последствия*. М.: ИРИСЭН

Латов Ю.В. (2003) *Американское рабство как неотрадиционная экономическая система*. Историко-экономические исследования, Т.3, 2.

Либман А.М. (2006) Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ. *Проблемы прогнозирования*, 5.

Либман А.М. (2007) *Конфигурация новых альянсов на постсоветском пространстве: роль дифференциации институтов*. В кн.: К каким альянсам ведет «цивилизованный развод». Под ред. Б.А. Хейфеца. М.: Институт экономики РАН.

Миллер А. (2008) *История империй и политика памяти*. Россия в глобальной политике, Т.6, 4.

Олейник А. (2008) Рынок как механизм воспроизводства власти. *Pro et Contra*, 2.

Поланьи К. (2002) *Экономика как институционально оформленный процесс*. Экономическая социология, Т.3, 2.

Розов Н.С. (2002) *Философия и теория истории*. Кн. 1. М.

*Российские международные компании: новые игроки для глобальной экономики* (2008) М.: Deloitte.

Хилл Ф., Гэдди К. (2007) *Сибирское бремя: просчеты советского планирования и будущее России*. М.: МОНФ

Adams J. (1996) Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in Dutch East Indies. *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 1.

Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. (2005) Trade, Growth and the Size of the Countries. In: Aghion P., Durlauf S. (eds.): *Handbook of Economic Growth*. Vol.1. Part 2. Amsterdam: North Holland.

Alvarez-Alberto C., Hernandez-Martin R. (2007) Explaining High Economic Growth in Small Tourism Countries with a Dynamic General Equilibrium Model. *Xarxa de Referencia en Economia Aplicada Document de Treball*, 6.

Andriamananjara S., Schiff M. (2001) *Regional Cooperation Among Microstates*. Review of International Economics, Vol. 9, 2.

Armstrong H., De Kervenoael R.J. (1998) A Comparison of the Economic Performance of Different Micro-States, and between Micro-States and Larger Countries. *World Development*, Vol.26, 4.

Armstrong H., Read R. (1998) Trade and Growth in Small States: The Impact of Global Trade Liberalization. *World Economy*, Vol. 21, 4.

Armstrong H., Read R. (2003) The Determinants of Economic Growth in Small States. Round Table, Vol. 92, 368.

Badinger H. (2001) *Growth Effects of Economic Integration*. Mimeo.

Bang P.F. (2007) Trade and Empire – In Search of Organizing Concepts for the Roman Economy. *Past and Present*, 195.

Becker S.O., Egger P.H., von Ehrlich M., Fenger R. (2008) *Going NUTS: The Effect of EU Structural Funds on Regional Performance*. Mimeo.

Berthelon M. (2004) Growth Effects of Regional Integration Agreements. *Central Bank of Chile Working Paper*, 278.

Borota T., Kutan A.M. (2008) Regional Integration and Regional Economic Growth: The Case of the European Union. *Journal of International Trade and Diplomacy*, Vol. 2, 1.

- Brandi L. (2004) The Economy of Small States. *Rivista de Politica Economia*, 11-12.
- Briguglio L. (1995) Small Island Developing States and their Economic Vulnerabilities. *World Development*, Vol. 23, 10.
- Brodzicki T. (2003) *In Search for Accumulated Effects of European Economic Integration*. Mimeo.
- Brodzicki T. (2005) *New Empirical Insights Into the Growth Effects of Economic Integration within EU*. Mimeo.
- Carlos A.M., Nicholas S. (1996) Theory and History: Seventeenth-Century Joint-Stock Chartered Companies. *Journal of Economic History*, Vol. 56, 4.
- Chu A.C. (2008) National States vs. United Empire: Effects of Political Competition on Economic Growth. *MPRA Working Paper*, 8500.
- Deng K.C. (2003) Development and Its Deadlock in Imperial China, 221 BC – 1840 AD. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 51, 2.
- Easterly W., Kraay A. (2000) Small States, Small Problems? Income, Growth and Volatility in Small States. *World Development*, Vol. 28, 11.
- Feuerwerker A. (1984) The State and the Economy in Late Imperial China. *Theory and Society*, Vol. 13, 3.
- Grafe R., Irigoien M.A. (2006) The Spanish Empire and Its Legacy: Fiscal Re-Distribution and Political Conflict in Colonial and Post-Colonial Spanish America. *GEHN Working Paper*, 23/06.
- Grantham G. (2006) The Prehistoric Origin of European Economic Integration. *McGuill University Department of Economics Working paper*, 28.
- Hancock K. (2008) *The Third Way: Single-State Structures in Regional Integration Accords*. Mimeo.
- Hancock K.J. (2007) *Governing Structures in Economic Integration: The Single-State Option and the Case of Russia*. Mimeo.
- Hirth K.G. (1978) Interregional Trade and the Formation of Prehistoric Gateway Communities. *American Antiquity*, Vol. 43, 1.
- Horn J. (2004) Asymmetric Federalism: Are Federated Micro-Regions Viable? *Asia Europe Journal*, Vol. 2.
- Isa P.E. (2003) *Economic Size and Long-Term Growth: An Empirical Analysis of the Consequences of Small Economic Size on Investment, Productivity and Income Growth*. PhD Thesis, U Massachusetts Amherst.
- Jones S.R.H., Ville S.P. (1996) Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopolists? The Rational for Early Chartered Trading Companies. *Journal of Economic History*, Vol. 56, 4.
- Kawai M. (2007) Evolving Economic Architecture in East Asia. *Kyoto Economic Review*, Vol. 76, 1.
- Kessler D., Temin R. (2005) Money and Prices in the Early Roman Empire. *MIT Working Paper*, 05-11.
- Lake D. (2009) *Hierarchy in International Relations*. Cornell University Press.
- Li L.M. (2000) Integration and Disintegration in North China's Grain Markets. *Journal of Economic History*, Vol. 60, 3.

Madani D.H. (2001) *South-South Regional Integration and Industrial Growth: The Case of the Andean Pact*. Mimeo.

Madani D.H. (2001a) *Regional Integration and Industrial Growth Among Developing Countries: The Case of Three ASEAN Members*. Mimeo.

McCarthy D.M.P. (1992) *International Business and Economic Integration: Comparative Business Strategies Past and Present*. *Business and Economic History, Second Series*, Vol. 21.

McGuire M.C. (2002) *Property Distribution and Configuration of Sovereign States: A Rational Economic Model*. *Defense and Peace Economics*, Vol. 13, 4.

Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. (2008) *Market Size, Trade and Productivity*. *Review of Economic Studies*, Vol. 75, 1.

Metzer J. (1974) *Railroad Development and Market Integration: The Case of Tsarist Russia*. *Journal of Economic History*, Vol. 34, 3.

Nölke A. (2003) *Private International Norms in Global Economic Governance: Coordination Service Firms and Global Governance*. *Studies in Transnational Political Economy of Corporate Governance*, 2.

Nordhaus W.D., Peck M.J., Richardson T.J. (1991) *Do Borders Matter? Soviet Economic Reforms after the Coup*. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2.

Oculi O. (2005) *Coordination and Integration in Africa: The Case of Informal Cross-Border Trade*. Mimeo.

Patterson T.C. (2005) *Distribution and Redistribution*. In: Carrier J.G. (ed.): *Handbook of Economic Anthropology*. Edward Elgar.

Pelkmans J. (2008) *Economic Approaches to the Internal Market*. *BEEP Paper*, 13.

Perkins D.H., Syrquin M. (1989) *Large Countries: The Influence of Size*, in: Chenery H., Srinivasan T.N. (eds.): *Handbook of Development Economics*. Vol. 2. Elsevier.

Rehme G. (2007) *Redistribution and Economic Growth in Integrated Economies*. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 28.

Rivera L.A., Romer P.M. (1990) *Economic Integration and Endogenous Growth*. *NBER Working Paper*, 3528.

Rosselo J. (2003) *Regional Redistribution and Growth*. *Investigaciones Economicas*, Vol., 27, 2.

Rossi A. (1998) *Micro-Regions and Macro-Regions: The Issue of the Adequate Institutional Setting in the Recent Debate on Swiss Regional Policy*. Mimeo.

Salmond R. (2006) *Government and Growth: Size Matters*. Mimeo.

Shams R. (2005) *The Drive to Economic Integration in Africa*. *HWWA Working Paper*, 316.

Shiue C.H., Keller W. (2006) *Markets in China and Europe on the Eve of the Industrial Revolution*. Mimeo.

Sinopoli C.S. (1994) *The Archeology of Empires*. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 23.

Spolaore E. (2006) *National Borders and the Size of Nations*. In: Weingast B., Wittman D. (eds.): *Oxford Handbook of Economic Growth*. Oxford University Press.

- Spolaore E., Wacziarg R. (2005) Borders and Growth. *Journal of Economic Growth*, Vol. 10
- Srinivasan T.N. (1986) The Costs and Benefits of Being a Small, Remote Island, Landlocked or Ministate Economy. *World Bank Research Observer*, Vol. 1, 2.
- Sulamaa P., Widgren M. (2003) Economic Welfare Effects of EU and CIS Integration. *Finnish Economy and Society*, 3.
- Tavares R. (2004) The State of the Art of Regionalism: The Past, Present and Future of a Discipline. *UNU-CRIS Working Paper*, 10.
- Temin R. (2001) A Market Economy in the Early Roman Empire. *U Oxford Discussion Papers in Economic and Social History*, 39.
- Temin R. (2001a) The Labor Supply in the Roman Empire. *MIT Working Paper*, 01-45.
- Tsoi W.K. (2007) *Small Economies in Regional Integration: What Can Macao Learn from the Luxemburg Experience?* Mimeo.
- Vamvakidis A. (1998) Regional Integration and Economic Growth. *World Bank Economic Review*, Vol. 12, 2.
- Van der Beek K. (2007) *Political Fragmentation and Technology Adoption*. Mimeo.
- Volckart O. (1999) *Politische Zersplitterung und Wirtschaftswachstum im Alten Reich*. *Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Bd. 86.
- Zurndorfer H.T. (2004) *Imperialism, Globalization, and Public Finance: The Case of Late Qing China*. Mimeo.