



Munich Personal RePEc Archive

Models of economic integration - Russian and post-Soviet experience

Libman, Alexander
IE RAS

2009

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/19434/>
MPRA Paper No. 19434, posted 18. December 2009 / 14:22

Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт

Александр Либман

Аннотация: поиск оптимальных моделей региональной экономической интеграции остается одной из ключевых проблем для экономической политики и теоретических исследований. В настоящей работе предпринимается попытка исследования факторов формирования и сравнительной эффективности моделей экономической интеграции, основанная на исследовании асимметрии власти в интеграционном проекте, а также роли негосударственных игроков в интеграционном взаимодействии. При этом построенная модель ориентирована как на изучение трансграничного интеграционного взаимодействия, так и внутригосударственной интеграции рынков. Эмпирический анализ основан как на сравнении интеграционных проектов в различных регионах мира, так и в особенности на изучении опыта интеграции на постсоветском пространстве – трансграничных интеграционных проектов, взаимодействия центра и регионов в постсоветских государствах и экспансии постсоветских корпоративных структур в регионе.

Москва - 2009

Оглавление

Введение.....	3
1. Проблемы методологии сравнительного анализа и исследования моделей экономической интеграции	20
1.1. Характеристика особенностей и пределов моделей экономической интеграции.....	20
1.2. Факторы формирования моделей формальной интеграции.....	46
1.3. Концепция «рынков государственной политики» как инструмент анализа моделей формальной интеграции.....	83
1.4. Движущие силы, возможности и пределы моделей неформальной интеграции	104
2. Мировой опыт эволюции и взаимодействия моделей экономической интеграции.....	116
2.1. Влияние корпоративных структур на эволюцию моделей формальной интеграции	116
2.2. Проблемы эволюции моделей формальной и неформальной интеграции в различных регионах мира.....	141
2.3. Особенности взаимодействия моделей экономической интеграции и политической децентрализации.....	169
3. Модели формальной интеграции на постсоветском пространстве: возможности и пределы	187
3.1. Факторы дезинтеграции, «псевдоинтеграция» и проблемы стабильности постсоветских интеграционных группировок	187
3.2. Причины формирования и особенности циклов децентрализации в постсоветских странах	212
3.3. Региональная интеграция и российский федерализм: взаимодействие и факторы дивергенции ..	239
3.4. Формальная интеграция и внешнеэкономическая стратегия России.....	261
4. Модели неформальной интеграции на постсоветском пространстве: преимущества и пределы.....	283
4.1. Основные направления и пределы неформальной интеграции на постсоветском пространстве... ..	283
4.2. Взаимодействие формальной и неформальной интеграции: «спрос на интеграцию» корпоративных структур и конвергенция институтов	294
4.3. Экономические эффекты неформальной интеграции: роль институциональной конкуренции.....	313
4.4. Неформальная интеграция и внешнеэкономическая стратегия России	329
Заключение	340
Приложение 1: Эконометрический анализ стратегического сбора налогов в России.....	354
Приложение 2: Эконометрический анализ факторов децентрализации в России	359
Приложение 3: Сравнительный качественный анализ постсоветской интеграции.....	368
Приложение 4: Оценка экономической эффективности интеграции рынков в регионе СНГ	369
Приложение 5: Иерархический кластерный анализ институциональной близости стран региона СНГ	370
Приложение 6: Факторный анализ децентрализации в России.....	372
Приложение 7: Определение и измерение децентрализации	375
Приложение 8: Простейшая математическая модель глобализирующейся экономики.....	384
Приложение 9: Интеграция рынков и культура.....	411

Введение

Актуальность темы исследования. Процессы региональной экономической интеграции во многом относятся к числу ключевых в мировой экономике, начиная с послевоенного периода. В различных регионах мира различные группы государств инициировали разнообразные интеграционные проекты и инициативы, призванные обеспечить более глубокую взаимосвязь национальных экономик¹. В то же время результативность разнообразных региональных интеграционных группировок сильно различается - от достигнутого в определенных аспектах квазигосударственного уровня регулирования ЕС до многочисленных «псевдоинтеграционных» структур, не обеспечивающих даже минимального устранения барьеров на пути торговли и движения факторов производства. Понимание движущих сил и факторов успеха или неудачи интеграционных инициатив становится, таким образом, одной из важных задач исследования мировой экономики. Было бы логично предположить, что результаты интеграции во многом зависят от особенностей взаимодействия национальных экономик, которые, по всей видимости, можно свести к ограниченному числу *моделей интеграции*².

Конечно, типам и моделям региональной экономической интеграции посвящена обширная теоретическая и эмпирическая литература. Начиная со стандартных «стадий интеграции» Б. Балассы, в международной экономике и смежных исследовательских областях сформировалось множество подходов к классификации региональных интеграционных проектов и способов интегрирования регионального экономического пространства. Дос-

¹ Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики. М.: Академкнига, 2003. С.88

² Под моделью интеграции нами понимается устойчивое сочетание трех основных характеристик интеграционных процессов в том или ином регионе: игроков (со специфическими интересами и ресурсами); процессов их взаимодействия; и институциональной среды, регулирующей это взаимодействие; аналогичное определение экономической системы приводится в: Schueller A., Kruesselberg H.-G. (Hrsg.): Grundbegriffe der Ordnungstheorie und der Politischen Oekonomik. Marburg: MGOV, 2004, S. 10; а вопрос взаимоотношения понятий «экономическая система» и «модель» обсуждается в: Вугальтер А.Л. Фундаментальная экономия: Динамика. М.: Экономика, 2007, С.57

таточно упомянуть выделение «негативной» и «позитивной» интеграции у Я. Тинбергена и Дж. Пиндера или противопоставление европейской модели регионализма и «открытого регионализма» азиатско-тихоокеанского региона. В какой-то степени появление этих альтернативных подходов связано с проблемами при применении стандартных стадий интеграции к анализу проектов за пределами Европейского Союза; большинство региональных группировок в Азии и Америке не следует в своем развитии четкой последовательности перехода от зоны свободной торговли через таможенный союз и общий рынок к экономическому союзу, а, например, сочетает либерализацию торговли и движения капиталов с отказом от наднациональных институтов (или, напротив, концентрируется на создании последних для обеспечения производства региональных общественных благ без устранения барьеров для экономического обмена).

Тем не менее, на наш взгляд, в существующих исследованиях в недостаточной степени учитываются три важных аспекта. Прежде всего, выделение основных моделей интеграции должно учитывать то обстоятельство, что «интегрирующей силой» в рамках того или иного пространства могут выступать не только государственные структуры, создающие сеть формальных соглашений и институтов, но и *негосударственные игроки*: корпорации, неформальные торговые сети и негосударственные источники норм и правил. Во многих случаях именно взаимодействие негосударственных игроков определяет масштабы реального взаимопереплетения экономик стран региона. В связи с этим адекватная типология моделей экономической интеграции должна учитывать как основанные на преобладании государств, так и определяемые в основном бизнес-структурами различного типа интеграционные проекты.

Во-вторых, существенным упрощением было бы сведение интеграции на уровне государств к системе *добровольных* соглашений и норм. На практике во многих случаях ключевую роль в эволюции региональных

проектов играет асимметрия игроков³, часто располагающих значительной переговорной властью. В целом мировая экономика может и должна восприниматься как специфическая *система власти*, характер неравномерностей в которой и определяет результаты ее функционирования. Неравномерности власти не сводятся исключительно к возможным «наднациональным» органам и бюрократии; не менее важной становится асимметрия между участниками интеграционного соглашения. А в этом случае используемые в интеграционной группировке способы интеграции (например, достигаемые ею «стадии» интеграции по Балассе, преобладание позитивной или негативной интеграции, открытого или традиционного регионализма) во многом определяются именно этой системой власти.

В-третьих, наконец, нельзя забывать, что происходящие в мировой экономике процессы интеграции национальных хозяйств часто параллельны процессам *внутренней интеграции* в рамках отдельных государств. В реальности формирование кластеров экономических взаимосвязей не обязательно следует структуре формальных межгосударственных границ; соответственно, обеспечение взаимопереплетения экономик отдельных территорий становится важной задачей для многих крупных государств. Если в этих государствах регионы обладают достаточными полномочиями для того, чтобы оказывать существенное влияние на экономическую политику (как это происходит, например, в федерациях), то и проблемы переговоров между различными территориальными центрами публичной власти могут оказаться в чем-то схожи с взаимодействием интеграционных группировок.

Естественно, было бы чрезмерным упрощением отождествлять проблемы интеграции экономического пространства, скажем, ЕС и США. Но с теоретической точки зрения важно не просто зафиксировать эти различия,

³ Термин «асимметрия игроков» в настоящей работе обозначает любое неравенство агентов с точки зрения доступных им ресурсов, в частном случае ведущее к возникновению между ними властного отношения.

а определить, какие именно особенности механизмов принятия решений внутри государств приводят к отличным (или тождественным) результатам по сравнению с международной интеграцией. А это, в свою очередь, требует соответствующей структуры типологии моделей интеграции.

Все перечисленные проблемы по отдельности, как будет показано далее, в принципе обсуждались в литературе. Тем не менее, с точки зрения изучения процессов региональной экономической интеграции интерес представляет комплексный анализ моделей интеграции, учитывающий все три указанные выше проблемы. Иначе говоря, необходимой становится разработка типологии моделей интеграции, учитывающей существование моделей с различными структурами власти, ролью негосударственных игроков и значимостью меж- и внутригосударственного взаимодействия; определение факторов их эволюции и результативности; и тестирование полученных выводов на основе детального анализа разнородных моделей, функционирующих в схожей экономической, политической и институциональной среде.

Сказанное в полной мере применимо и к проблематике формирования внешнеэкономической стратегии России, для которой проблемы региональной интеграции играют немаловажную роль. Попытки формирования интеграционных объединений на постсоветском пространстве до сих пор во многом были неудачными, не позволив добиться сколь бы то значимых результатов. Между тем, в подавляющем большинстве случаев эти проекты ориентировались на опыт, вне всякого сомнения, наиболее успешной интеграционной группировки последних десятилетий – Европейского Союза. В связи с этим необходимо, во-первых, понять причины низкой результативности данной интеграционной модели в регионе СНГ, и, во-вторых, попытаться выявить другие модели интеграции на постсоветском пространстве (скажем, внутренней интеграции в отдельных странах или интеграции за счет активности негосударственных игроков) и оценить

их сравнительную эффективность по отношению к инициируемым государствами интеграционным проектам.

Далее, нельзя забывать, что сами по себе постсоветская интеграция и эволюция отношений центра и регионов в странах СНГ – а также, что особенно важно, соотношение этих двух процессов – эндогенны по отношению к общему многоуровневому процессу трансформации⁴. Иначе говоря, корректная оценка самого по себе трансформационного процесса в России и его результатов невозможна без изучения логики интеграции и децентрализации как двух тесно взаимосвязанных явлений. Всем сказанным и обуславливается актуальность настоящего исследования.

Степень разработанности проблемы. Проблематика региональной экономической интеграции и ее моделей, вне всякого сомнения, была подробно исследована в существующей экономической и политико-экономической литературе. Исследования, посвященные *позитивному* анализу формирования международных союзов и федераций, принадлежат А. Алезине, Ч. Бланкарту, П. Болтону, Дж. Бьюкенену, Б. Вейнгасту, Ш. Веберу, К. Вэрнеруду, С. Гойалу, Г. Гроссману, А. Каселла, Р. Кеохану, В. Макарову, Э. Мансфилду, Дж. Наю, А. Олофсгарду, П. Ордершуку, Г. Роланду, М. Руте, Т. Сандлеру, К. Сталю, Э. Спалаоре, Э. Хаасу, П. Хаасу, Э. Хелман, А. Хилману, К. Шарпф, Ф. Шмиттеру, Ф. Этро и др. Тем не менее, в большинстве случаев речь идет о работах, фокусирующих внимание на формальных проектах интеграции за счет взаимодействия государственных структур, и не рассматривает собственно проблему власти и возможности принуждения. Помимо этого, хотя и строится обобщенная теория, часто пригодная для анализа и международной, и внутренней интеграции, не исследуются возможные принципиальные различия между ними.

⁴ См.: Глинкина С.П. Методология многоуровневого анализа посткоммунистических трансформаций. М.: ИЭ РАН, 2008

Некоторые работы учитывают эти три обстоятельства. Роль асимметрии власти изучается рядом теоретических направлений международной политической экономики и либеральной межправительственной теории интеграции (К. Валтц, Г. Генна, Р. Гилпин, Ч. Киндлебергер, Д. Лэйк, А. Моравчик, Б. Эфрид). Анализ негосударственных игроков как субъектов интеграционных процессов находится в центре внимания теории «нового регионализма» (М. Шпиндлер). Наконец, существуют отдельные исследования по сравнительному анализу эволюции федераций и международных союзов (хотя их число и крайне невелико; следует упомянуть таких авторов, как Ч. Ректор, П. Ордершук и У. Райкер). Тем не менее, интегрированные типология и анализ моделей интеграции, учитывающие все три обстоятельства, насколько нам известно, отсутствуют.

Проблемы теории региональной экономической интеграции и регионального взаимодействия на постсоветском пространстве, были подробно исследованы в работах А.Барковского, О.Богомолова, М. Брилл Олкотт, О. Буториной, В.Вашанова, С. Глинкиной, Л. Глухарева, Р.Гринберга, В.Евстигнеева, Л.Зевина, К. Михайлопулоса, Ф.Клоцвога, Л.Косиковой, Й. Линна, Л. Фрейнкмана, М. Стержневой, Д. Тарра, Н. Ушаковой, А. Цыганкова, Н. Шумского, А.Шурубовича, Ю.Шишкова. В то же время большинство перечисленных авторов практически не рассматривает роль негосударственных игроков и взаимодействие и сравнительный анализ внутренней и трансграничной⁵ интеграции. Конечно, отдельные аспекты взаимодействия на микроуровне рассматривались в работах А. Абалкиной и М. Головнина (финансовые рынки и банковская система), Е. Винокурова (инфраструктурные отрасли), П. Ватра, К. Крэйн, А. Кузнецова, О. Оликер, Д. Петерсена и А. Юданова (взаимные инвестиции), С. Рязанцева, Е. Тюрюкановой и О. Резниковой (миграция). В работах автора настоящего исследе-

⁵ Здесь и далее под «трансграничным» взаимодействием (интеграцией) понимается взаимодействие игроков (интеграция рынков), при котором «пересекаются» формальные границы государств

дования, выполненных совместно с Б. Хейфецем, была предложена целостная концепция «корпоративной модели интеграции», обобщающая различные аспекты взаимодействия негосударственных игроков как движущих сил консолидации экономического пространства, получившая дальнейшее развитие в настоящей работе («модели неформальной интеграции»).

Внутренняя экономическая интеграция в России исследована в эконометрических работах П. Берковитца, К. Глущенко и Д. Дейонга; помимо этого, существует обширная литература, посвященная формированию и эволюции российского экономического и политического федерализма и роли бизнеса в этом процессе (С. Валентей, В. Гельман, Р. Евстигнеев, Е. Журавская, Н. Зубаревич, Е. Коломак, А. Лавров, В. Лексин, Х. Мартинес-Васкес, Н. Петров, А. Плеханов, В. Попов, К. Росс, С. Синельников-Мурылев, Л. Соланко, П. Содерлунд, Д. Трейсман, И. Труин, Р. Туровский, М. Филиппов, О. Швецова). Однако все эти работы концентрируют внимания исключительно на внутриэкономических аспектах; сравнительный анализ международной и внутригосударственной интеграции, насколько нам известно, отсутствует (определенным исключением являются работы Л. Вардомского, опирающиеся, впрочем, на системно-структурный подход, а не на теорию рационального выбора, как настоящее исследование). Помимо этого, практически не исследована проблема децентрализации и интеграции рынков в других странах СНГ; попытки сравнительного анализа взаимодействия центра и регионов предпринимались лишь в немногих работах (С. Солник, Л. Уэй), затрагивающих лишь ограниченное число стран и проблем.

Подводя итог, несмотря на существование обширной литературы, рассматривающей отдельные аспекты интересующего нас явления, насколько можно судить, отсутствуют работы, предлагающие систематический анализ интеграционных процессов с учетом роли факторов власти,

присутствия негосударственных игроков и соотношения внутренней и международной интеграции. В исследованиях интеграции на постсоветском пространстве работы, посвященные формальному постсоветскому регионализму, также достаточно четко обособлены от литературы по федерализму и внутренней интеграции рынков и изучения корпоративной интеграции и взаимодействия бизнес-структур. «Наведение мостов» в данной области также представляется крайне важным для понимания логики развития постсоветского экономического пространства. Данное обстоятельство обусловило необходимость проведения исследования и определило его цель и задачи.

Цели и задачи исследования. Основная *цель* исследования состоит в выявлении основных характеристик моделей экономической интеграции и определении их сравнительной эффективности в зависимости от экономических, институциональных и политических условий для изучения логики процессов интеграции в современной мировой экономике и разработки внешнеэкономической стратегии России в отношении интеграционных процессов в Евразии. В связи с этим, необходимой становится реализация следующих *задач*:

- Разработка типологии моделей экономической интеграции, учитывающей множественность игроков и форматов властных отношений и адекватно описывающей как внутреннюю, так и международную интеграцию;
- Определение факторов и механизмов формирования моделей интеграции и их результативности в зависимости от условий внешней среды;
- Исследование возможных каналов взаимосвязи между различными моделями интеграции, формирующимися в одном и том же или во взаимосвязанных регионах;
- Сравнительный анализ моделей экономической интеграции и форм их взаимодействия в различных регионах мира с учетом особенностей институциональной и политико-экономической среды интеграции;

- Изучение взаимосвязи внутренней и международной интеграции в зависимости от реализующихся в их рамках моделей;
- Выявление основных моделей интеграции, формирующихся на постсоветском пространстве и их сравнительной результативности;
- Исследование специфических факторов, воздействующих на формирование и результативность моделей интеграции на постсоветском пространстве;
- Сравнительный анализ моделей интеграции на постсоветском пространстве и определение возможных направлений институциональной трансплантации;
- Оценка экономической эффективности с точки зрения институциональных преобразований и возможностей экономического роста за счет реализации рассматриваемых моделей.

Общая схема исследований в настоящей работе может быть представлена графически следующим образом (рисунок 1):

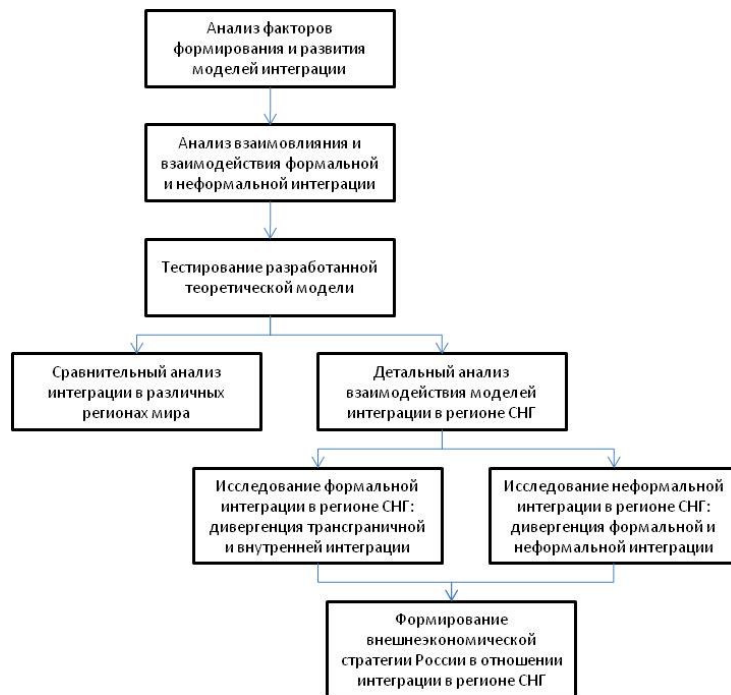


Рисунок 1: Общая схема исследования

Источник: составлено автором

Предметом исследования настоящей работы выступают модели экономической интеграции – как внутренней (в отдельных государствах), так и международной (трансграничной). В наиболее широком плане интеграция определяется как «объединение в целое каких-либо частей, элементов»⁶, что, естественно, является достаточно абстрактной концепцией для эмпирического анализа. В настоящей работе мы конкретизируем данную концепцию, исследуя так называемую «интеграцию рынков», которая определяется как формирование устойчивых взаимосвязей между (ранее) территориально обособленными рынками в виде потоков благ и факторов производства и (или) взаимосвязи цен на них⁷.

Объектами исследования в настоящей работе выступают (1) интеграционные проекты, реализуемые государствами и другими центрами публичной власти в различных региональных подсистемах мировой экономики; (2) взаимодействие частных структур, ведущее к интеграции рынков на определенной территории и (3) взаимодействие частных и государственных структур по поводу интеграции рынков.

Особое внимание нами уделяется всем трем указанным объектам в рамках постсоветского пространства («региона СНГ»), определяемого как территория 12 новых независимых государств, сформировавшихся после распада СССР и на 1 января 2009 г. входивших в состав СНГ⁸. Постсоветское пространство представляет собой, по сути дела, уникальную «исследовательскую площадку» для сравнительного анализа моделей интеграции: на ограниченной территории в сходных условиях реализуется множество альтернативных способов интегрирования пространства, во многих случаях порождающих сильно различающиеся результаты⁹.

⁶ Большой экономический словарь. М.: Фонд «Правовая культура», 2004. С. 162

⁷ Ср. дискуссию в: Varet C.B. Spatial Market Integration. // New Palgrave Dictionary of Economics. L.: Palgrave Macmillan, 2008

⁸ Таким образом, в нашем исследовании мы учитываем и опыт вышедшей впоследствии из СНГ Грузии, но не рассматриваем Латвию, Литву и Эстонию как часть постсоветского пространства.

⁹ В сравнительном анализе в социальных науках принято говорить о ситуации MSDO (most similar, different outcomes) – схожих объектов исследования с различными результатами функционирования.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Настоящая работа, помимо стандартных общенаучных методов анализа (анализа и синтеза, абстракции, обобщения, сравнительного анализа) обращается к трем комплексам методов, нашедших активное применение в общественных науках и, в частности, в экономике. Во-первых, для характеристики моделей интеграции, их классификации и выявления влияющих на их развитие факторов, мы используем метод «вербального» моделирования, позволяющий в равной степени учесть как легко формализуемые факторы рационального выбора, так и в меньшей степени поддающиеся формализации «мягкие» факторы, например, роль идентичности.

Во-вторых, при изучении моделей интеграции в различных регионах мира, а также трансграничной интеграции в регионе СНГ и сравнении моделей интеграции в отдельных постсоветских странах, в силу ограниченности доступной нам выборки, мы используем метод анализа конкретных случаев (case studies), частично дополненный более формальными приемами качественного сравнительного анализа на основе Булевой алгебры (QCA), а также отдельными статистическими методами (в частности, иерархического кластерного анализа).

В-третьих, при изучении проблем централизации в Российской Федерации, в силу обширной выборки регионов и сравнительно хорошего доступа к данным, мы используем экономико-статистические и эконометрические методы регрессионного анализа (в его различных модификациях для эконометрики продольных и панельных данных, а также метод анализа предельных границ (EVA)). Технические детали экономико-статистических методов и QCA вынесены в приложения для удобства восприятия текста работы.

Как следует из описанных целей и задач исследования, его значительная часть посвящена выявлению движущих сил и факторов государственной политики. Позитивный анализ формирования экономической поли-

тики является объектом изучения достаточно широкой группы теоретических подходов, в отношении которых, как правило, используется обобщающий термин «политико-экономических исследований», и составляющих методологическую основу настоящей работы. Активный рост работ в рамках данного направления в последние годы породил большое число разнообразных исследовательских подходов. Для нашей работы основной интерес представляют три группы исследований: политическая экономика (или «новая политэкономия») децентрализации¹⁰; международная политическая экономия (МПЭ) и теория экономической власти.

Информационную базу исследования составляют материалы и публикации национальных и международных статистических агентств (в частности, Федеральной службы государственной статистики, Межгосударственного статистического комитета СНГ, статистических органов стран СНГ, Всемирного банка, МВФ), институтов РАН (ИМЭМО РАН, ЦЭМИ РАН, Института экономики РАН, Института Европы РАН и других) и негосударственных исследовательских центров (Московского Центра Карнеги, Института экономики города, проекта «Евразийский монитор», Heritage Foundation, Freedom House, Cato Institute и др.). Нами использовались работы, опубликованные в российских и зарубежных журналах («Вопросы экономики», «Мировая экономика и международные отношения», «Экономика и математические методы», «Проблемы прогнозирования», «ПОЛИС», «Экономическая наука современной России», «Экономический вестник РГУ», «Общество и экономика», American Economic Review, Journal of Public Economics, Journal of International Economics, Quarterly Journal of Economics, Journal of Political Economy, Journal of Economic Literature, Journal of Economic Perspectives, Canadian Journal of Economics, Public Choice, Journal of Common Market Studies, Constitutional Political

¹⁰ Данный термин используется для перевода английского «political economics» или «new political economy».

Economy, American Political Science Review, Annual Review of Political Science и др.); монографии, рабочие материалы и доклады университетов, международных организаций и исследовательских центров (институтов РАН, ЦЭФИР, CESifo, NBER, Tinbergen Institute, UNU-CRIS), а также в сети Интернет.

Научная новизна исследования состоит в комплексном анализе процессов международной и внутригосударственной экономической интеграции с учетом асимметрии власти и влияния государственных и частных игроков; расширении инструментария и методов анализа интеграционных процессов в мировом хозяйстве и регионе СНГ; разработке общего подхода к определению эффективности моделей интеграции и его тестирование как на основе детального анализа интеграционных процессов в различных регионах мира, так и сопоставления результатов различных моделей интеграции, функционировавших на протяжении последних пятнадцати лет на постсоветском пространстве. В связи с этим к основным результатам, выносимым на защиту, можно отнести следующие:

1. Предложена классификация моделей интеграции, учитывающая разнообразие формирующих интеграционную структуру игроков и отношения власти между ними, а также позволяющая осуществлять сравнительный анализ международной и внутригосударственной интеграции. В частности, выделены шесть моделей интеграции: модель доминирующего участника, модель межправительственных договоров, модель общего центра (три модели формальной интеграции), модель неформальной торговли, модель корпоративного взаимодействия и модель негосударственного права (три модели неформальной интеграции). Определены пределы применимости данной классификации с учетом альтернативных целей региональной интеграции и возможные противоречия между интеграцией рынков и интеграцией за счет перераспределительных механизмов.

2. На основе анализа экономической и политико-экономической литературы выделены основные факторы эволюции моделей формальной интеграции (социальные дилеммы; противоречия разнородности игроков и отдачи от интеграции; число игроков; перераспределительные схемы; правила переговоров и переговорная власть государств; особенности политических систем; роль групп интересов; конкуренция юрисдикций и общая идентичность); выделены конкретные направления их воздействия на решения органов государственной власти и характер взаимосвязи между различными факторами. На основе этого анализа предложена оригинальная авторская концепция «рынков государственной политики» как инструмента анализа процессов формальной интеграции на основе вычленения основных арен взаимодействия государственных и частных игроков в процессе формирования интеграционного объединения. Наконец, рассмотрена специфика концепции формальной интеграции как сети соглашений и применимость в данном случае общей теоретической схемы.

3. Рассмотрены три основных фактора формирования моделей неформальной интеграции: коэволюция сравнительных преимуществ бизнеса и стран, гармонизация *ex-post* в результате конкуренции юрисдикций и создание субститутов формального права. Определены основные проблемы анализа неформальной интеграции: роль «ментальных карт» исследователя и соотношение регионализма и регионализации. Проанализирован характер воздействия бизнес-структур на развитие формальной интеграции, как прямого (за счет непосредственной лоббистской активности), так и косвенного (за счет трансформации общих условий экономической деятельности, влияющих на выбор государствами экономической политики), в ключевых регионах мира: Европе, Юго-Восточной Азии, Северной и Латинской Америке и Африке, а также в архаичных торговых сообществах и мирах-экономиках. Показано также, что воздействие бизнеса может дифференцироваться в вопросе формирования интеграционной структуры как

таковой (неформальная интеграция как следствие формальной, как движущая сила формальной и как субститут формальной) и последующего выбора инструментов интеграции. Выявлены конкретные характеристики частных структур (специфичность активов, организационная власть, внутренняя политика корпораций), влияющие на этот выбор.

4. Показана и обоснована общая природа закономерностей внутренней и международной интеграции и выделены особенности этих процессов. Рассмотрена специфика субрегиональной интеграции с точки зрения моделей формального и неформального интеграционного взаимодействия. Исследовано взаимодействие формальной интеграции на трансграничном уровне, децентрализации в отдельных странах и внутренней и международной интеграции рынков на примере ряда государств (прежде всего, Китая и ЕС).

5. Рассмотрен опыт функционирования выделенных моделей интеграции на постсоветском пространстве. Установлено, что результаты реализации отдельных моделей в регионе СНГ сильно дифференцируются. Проведен детальный анализ формальной трансграничной интеграции на основе общей теоретической схемы, предложенной ранее; выявлены как причины слабости интеграционного взаимодействия, так и факторы, обуславливающие стабильность неэффективной интеграционной структуры. На основе качественного сравнительного анализа определены основные характеристики стран, более активно участвующих в интеграционном взаимодействии.

6. Проведен сравнительный анализ моделей внутренней интеграции и децентрализации в странах СНГ. Показана принципиальная однородность процессов, наблюдавшихся в унитарных и федеративных государствах, и предложена концепция «цикла децентрализации» для описания отношений центра и регионов. Выявлены основные факторы и проявления цикла в отдельных странах СНГ. Для Российской Федерации на основе

эконометрического анализа выявлена роль отдельных факторов в асимметричной децентрализации регионов, а также показано значение отдельных инструментов (стратегического сбора налогов) в развитии цикла децентрализации.

7. Сопоставлена эволюция трансграничной и внутригосударственной формальной интеграции на постсоветском пространстве и в России. Определены основные направления взаимовлияния постсоветской интеграции и российского федерализма как институциональных систем. Установлены однонаправленность эволюции федеральной и интеграционной структур до 2000 г. (несмотря на различия в асимметричном участии стран и регионов в переговорах) и начало дивергенции в 2000-х гг. Проанализированы основные факторы дивергенции, и на основе этого сделаны выводы о принципиальных различиях функционирования федераций и международных союзов.

8. Показано, что на постсоветском пространстве все три модели неформальной интеграции функционируют достаточно успешно. Определены основные параметры неформальной интеграции в регионе СНГ и проблемы в исследовании этого явления. Рассмотрено воздействие постсоветского бизнеса на формальную интеграцию, как прямое, так и косвенное. На основе статистического анализа выявлена динамика конвергенции и дивергенции институтов в странах СНГ и формирования кластеров сравнительно однородных институциональных систем. Наконец, на основе концепции конкуренции юрисдикций, уточненной для систем со значимым «спросом на плохие институты» и спецификой взаимодействия формальных и неформальных институциональных систем оценены эффекты неформальной интеграции для эволюции институтов постсоветского пространства.

9. На основе данного анализа определены основные противоречия и проблемы формирования политики России в отношении интеграции на

постсоветском пространстве (многосторонняя интеграция или двухстороннее взаимодействие; субсидирование постсоветских стран или использование рыночных условий; соотношение международной интеграции и внутренней централизации; региональной и европейской интеграции). Показано, что в этих условиях оптимальная внешнеэкономическая стратегия должна основываться на использовании принципов «открытого регионализма», связанного с углубленным сотрудничеством в «зонах фактической солидарности», а также построении постсоветских интеграционных проектов как комплементарных к евразийской и европейской интеграции. Продемонстрировано, что интеграция на постсоветском пространстве невозможна без повышения качества экономических институтов в постсоветских странах, и даны количественные оценки пределов интеграционного взаимодействия с учетом существующей институциональной среды. Рассчитана потенциальная отдача от интеграции пар постсоветских стран с точки зрения прироста ВВП.

10. Обоснованы пределы эффективности неформальной интеграции как основы взаимодействия постсоветских государств и экономической модернизации в регионе СНГ в связи с проблемами вызванного спецификой формальных и неформальных институтов «спроса на плохие институты» и особенностями политико-экономических систем постсоветских стран. В связи с этим исследованы возможные принципы государственной поддержки освоения российским бизнесом постсоветского пространства, связанные с приматом свободной конкуренции.

1. Проблемы методологии сравнительного анализа и исследования моделей экономической интеграции

1.1. Характеристика особенностей и пределов моделей экономической интеграции

Проблемы интеграции в широком смысле слова являются одной из ключевых для функционирования любой экономической системы - как и любой социальной системы в целом. Поскольку общество состоит из множества агентов, автономно формирующих собственные ожидания относительно событий реального мира и, соответственно, планы действия, необходимым становится формирование механизма согласования этих планов для обеспечения преимуществ кооперации. Человеческая история продемонстрировала существование нескольких подобных механизмов. Наверное, наиболее общая классификация в данном случае была предложена К. Поланьи, выделявшим три способа интеграции в обществе: обмен, перераспределение (основанное на отношениях власти) и реципрокность (или обмен дарами)¹¹.

Каждый из них основан на существовании специфической институциональной среды, и 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. Например, в реальности обмен редко бывает равноправным; а неравноправный обмен может превратиться в способ косвенного перераспределения, где рынок выступает лишь специфическим методом контроля, альтер-

¹¹ См.: Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс. // Экономическая социология. 2002. Т.3. №2. Отметим, что Поланьи 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». Сам (деперсонифицированный) рыночный обмен может быть связан с использованием различных механизмов координации: фокальных точек (отсутствие передачи контроля) и доверия (передача контроля в неявной форме), ср.: Олейник А.Н. Таксономия властных отношений. // Политическая концептология. 2009. №2. С. 106

нативным прямой иерархии¹². С другой стороны, перераспределение может в реальности скрывать систему торга – например, между различными ведомствами и группами лоббистов.

В дальнейшем мы сосредоточим наше внимание на одном из этих механизмов: рыночном обмене. Подобное ограничение предмета анализа, как представляется, вполне оправдано. Особенностью рыночного хозяйственного порядка является доминирование спонтанных, а не иерархических связей между хозяйствующими субъектами, когда согласование их индивидуальных планов происходит за счет ценовых сигналов. Иерархии фирм формируют лишь «островки сознательной власти в ... океане бессознательной кооперации»¹³. Соответственно, и акцент при анализе стоит сделать на структурах обмена (не отрицая, впрочем, важности изучения перераспределительных отношений). Проблема, возможно, состоит в том, что значительная часть анализируемых нами экономик в реальности не является рыночными; однако и в них, насколько мы можем судить, сегодня рыночный обмен все же играет, как минимум, сопоставимую роль с перераспределительными практиками.

При совершении сделок хозяйствующие субъекты учитывают как выгоды от обмена, так и сопряженные с ним транзакционные издержки. Высокие транзакционные издержки могут заставить игроков отказаться от совершения сделки. Издержки, связанные с трансграничными транзакциями, как правило, характеризуются особенно высоким уровнем. Это во многом обуславливается существованием созданных государством искусственных ограничений в виде тарифных и нетарифных барьеров, квот и других форм защиты внутренних рынков. Сюда же относятся и ограничения, связанные с валютным законодательством, а также расходы на валютно-обменные операции. Частично же рост транзакционных издержек связан с

¹² См.: Олейник А. Рынок как механизм воспроизводства власти. // Pro et Contra. 2008. №2

¹³ Цит. по: Коуз Р. Природа фирмы. // Природа фирмы. Под ред. Уильямсона О.И., Уинтера С.Дж. Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С.35

различиями формальных и неформальных институтов стран, из-за которых хозяйствующие субъекты вынуждены инвестировать средства в сбор информации и обучение новым правилам. Свою роль играет и «премия за политический риск», которая может сделать международные сделки невыгодными. В конечном счете, трансакционные издержки трансграничных сделок являются ярким выражением «барьерности» границ – в противовес их «контактности», то есть проницаемости для благ и факторов производства¹⁴.

Тем не менее, проблема политических границ между государствами является лишь частным случаем более широкой проблемы *экономических границ*, ограничивающих перемещение благ и факторов производства. Эти границы не обязательно носят юридический характер и могут быть связаны, например, с особенностями технологии или географии, тем самым, проходя как внутри стран, так и между ними¹⁵, и стабилизироваться структурой властных отношений («социальное пространство»)¹⁶. В любом случае, речь идет о барьерах для сделок, препятствующих эффективному осуществлению арбитража между отдельными региональными рынками. В результате цены утрачивают свою способность служить механизмом передачи информации между регионами. Все это порождает проблему *экономической интеграции рынков* – устранения существующих между рынками барьеров, в конечном счете, ведущего к «растворению» региональных рынков в рамках общей структуры обмена¹⁷. Проблема интеграции рынков, таким образом, является качественно однородной и для международной, и для внутренней интеграции. Как отмечает Ю. Шишков, «в рыноч-

¹⁴ Понятия «барьерности» и «контактности» вводятся в: Вардомский Л.Б., Голицина И.И., Самбутова Е.Н. Государственные границы и региональное развитие: полит-географический аспект. В кн.: Политическая география: современное состояние и пути развития. М., 1989

¹⁵ Pelkmans J. Economic Approaches to the Internal Market. BEER Paper No. 13, 2008

¹⁶ Ореховский П. Фактор пространства в трансакционном анализе. // Общество и экономика. 2008. №6

¹⁷ В.Репке для характеристики этого явления использует термин «единство цены и обмена» (Preis-und Tauschgemeinschaft). См.: Schüller A. Wirtschaftliche Integration der Transformationsländer als ordnungspolitische Aufgabe. // Fehl U., Schüller A. (Hrsg.) Wettbewerb und weltwirtschaftliche Integration. Studien zur Ordnungsökonomik, Nr. 28. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2002

ной экономике хозяйственные связи и внутри каждого государственного образования, и в полигосударственном пространстве опосредуются одним и тем же механизмом рынка, хотя и корректируемым государством (или межгосударственными структурами). Здесь интеграционный процесс возможен как внутри стран, так и между ними»¹⁸.

Концепция интеграции рынков обладает четким преимуществом: речь идет об эмпирически измеримой категории. В принципе, можно использовать пять показателей для оценки масштабов интеграции рынков:

- Во-первых, интеграция может найти выражение в масштабах трансграничных *потоков товаров, услуг и капитала* (имеются в виду экономические границы).
- Во-вторых, интеграция отражается в *структуре цен*: на интегрированных рынках действует закон одной цены, то есть цены на одинаковые товары в различных странах или регионах одной страны должны совпадать, что может быть исследовано с помощью хорошо развитого эконометрического инструментария¹⁹.
- В-третьих, интеграция может проявляться в *поведении* потребителей в различных странах. При высоком уровне интеграции игроки могут за счет покупки активов в других странах или регионах «застраховаться» от специфических шоков, в результате чего потребление в странах или регионах должно коррелироваться в большей степени, чем производство²⁰.
- В-четвертых, косвенным индикатором интеграции можно считать *масштабы региональной специализации*: чем более интегрированы рынки, тем выше стимулы для специализации отдельных регионов. Проблема в

¹⁸ Шишков Ю. Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции // Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 10. С. 67

¹⁹ См. Рогачев А.Ю., Рогачев А.Ю. Анализ рынка на основе теории коинтеграции. // Экономика и математические методы. 2007. Т.43. №2; Глушенко К.П. Модели и методы исследования пространственной интеграции рынков товаров. Дисс. ... д.э.н., Новосибирск, 2008

²⁰ См. детали в: Christelis D., Georgarakos D., Haliassos M. Economic Integration and Mature Portfolios. CSEF Working Paper No. 194, 2008

том, что данный подход игнорирует выводы новой теории торговли, подчеркивающей роль внутриотраслевой торговли.

- Наконец, в-пятых, интеграция может найти отражение в *формировании эффектов от внешних шоков ВВП*, когда шоки одних регионов «передаются» в другие. В предельном случае интеграция может найти отражение в конвергенции роста, хотя, скажем, новая экономическая география, напротив, прогнозирует формирование предельных диспропорций экономического развития именно в экономиках с минимальными издержками преодоления дистанции.

Естественно, несмотря на все свои преимущества, концепция интеграции рынков в чем-то является ограничительной. Тем не менее, можно проследить ее четкую взаимосвязь с анализом интеграции как *взаимопереплетения национальных воспроизводственных процессов*, использовавшимся, например, в работах М. Максимовой и Ю. Шишкова²¹. С одной стороны, в рыночной экономике взаимопереплетение процессов производства и находит отражение в росте взаимосвязи рынков (являющихся основным каналом передачи информации в подобных системах). Однако, с другой стороны, вполне возможна ситуация высокой интегрированности отдельных рынков (причем, возможно, даже в глобальных масштабах) при сравнительно низкой степени взаимосвязи других. Достаточно привести пример глобальных рынков некоторых сырьевых товаров или финансовых инструментов. Естественно, в принципе в зависимости от специфики товаров некоторые рынки *всегда* будут носить территориально ограниченный характер (например, если речь идет о неторгуемых услугах). Однако для настоящей работы представляет интерес лишь такая интеграция рынков, которая охватывает *значительную часть секторов экономики*.

²¹ См.: Шишков Ю. Отечественная теория региональной интеграции: опыт прошлого и взгляд в будущее. // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №4; Обуховский В.В. Теории международной экономической интеграции. // Экономика XXI века. 2007. №1

С точки зрения настоящей работы также важно уточнить и «противоположное» интеграции рынков понятие «дезинтеграции». Под дезинтеграцией мы будем понимать рост трансграничных трансакционных издержек, ведущий к обособлению в пространстве отдельных рынков, выражающемуся как в разрыве динамики цен (за счет отсутствия арбитража), так и снижении потоков благ и факторов производства. Как и интеграция рынков, дезинтеграция рынков может рассматриваться и как результаты, и как процесс (а поскольку цель совершенной интеграции пространственно обособленных рынков теоретически недостижима, как и создание условий для полного обособления регионов, речь всегда идет об «относительной» дезинтеграции или интеграции). Как правило, дезинтегрированное пространство является *исходным состоянием* экономической эволюции; в то же время в истории есть примеры «вырастающих барьеров», ведущих к разрыву уже существующего интегрированного пространства – скажем, рост протекционизма в Европе в межвоенный период. В мировой экономике, как правило, сосуществуют процессы интеграции и дезинтеграции, в различной форме проявляющиеся в различных секторах и регионах мирового хозяйства. О «неудаче интеграции» мы будем говорить, если систематически предпринимающиеся усилия по снижению барьеров для трансграничных сделок не ведут к интеграции рынков (или вследствие сохранения высоких трансграничных трансакционных издержек, или из-за отсутствия интереса рыночных агентов использовать преимущества арбитража).

Интеграция рынков в принципе обладает достаточно очевидными экономическими 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 производст-

ва, в силу большого числа потенциальных потребителей²². В-третьих, крупный регион способен обеспечить высокое конкурентное давление на бизнес, тем самым, снижая X-неэффективность, а при определенных моделях интеграции – и на правительства (соперничество за мобильные факторы производства). В-четвертых, размеры региона дают возможность реализации крупных проектов, требующих затраты значительных трудовых и материальных ресурсов. В-пятых, как показывают выводы «новейшей теории торговли», акцентирующей внимание на микроэкономических аспектах международных экономических отношений, открытость рынков становится фактором позитивного изменения структуры отраслей с точки зрения производительности «остающихся на рынке» фирм²³. В-шестых, крупные регионы обычно в меньшей степени испытывают дефицит качественных кадров для администрирования, а разнородность может стать источником высвобождения творческого потенциала и роста²⁴.

Очевидно, впрочем, что эти преимуществам противостоят издержки: политические риски за счет разнородности предпочтений и перераспределительных эффектов (о них подробнее речь пойдет далее), издержки содержания инфраструктуры и изменение взаимосвязей с глобальной экономикой вне пределов интегрирующегося пространства²⁵. На прикладном

²² Rivera L.A., Romer P.M. Economic Integration and Endogenous Growth. NBER Working Paper No. 3528, 1990

²³ Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. Market Size, Trade and Productivity. // Review of Economic Studies. 2008. Vol. 75. No. 1

²⁴ В то же время неверно было бы сводить все эффекты интеграции рынков к чисто экономическим явлениям. В Приложении 9 обсуждаются проблемы влияния интеграции рынков на культурное разнообразие. Не следует также забывать о перераспределительных эффектах: Приложение 8 содержит простейшую имитационную модель, которая может использоваться при данном анализе.

²⁵ Ключевой проблемой для небольших стран традиционно считается отсутствие доступа к крупным рынкам. Например, небольшие независимые государства нередко характеризуются худшими результатами экономического развития, чем аналогичные им территории с колониальным статусом. Ср.: Armstrong H., Read R.. (2000): Comparing the Economic Performance of Dependent Territories and Sovereign Microstates. Economic Development and Cultural Change, Vol. 48. В принципе глобализация сокращает преимущества крупных стран за счет открытости рынков, но и в условиях глобализации крупные регионы могут оказаться в выигрыше. *Прежде всего*, они все же обладают большими ресурсами для реализации крупных проектов – между тем, в глобальной экономике политическая и правовая нестабильность нередко вызывает значительное удорожание последних. В связи с этим на первый план выходят уже не собственно интегрированность рынков, сколько гарантия правовой и политической стабильности, или же значительные государственные инвестиции. А в этом отношении крупные регионы (все еще) обладают преимуще-

уровне речь идет об оценке последствий интеграции для благосостояния²⁶, наиболее известным примером которой является расчет «создания торговли» и «смещения торговли» (trade creation and trade diversion) для традиционных зон свободной торговли²⁷. В дальнейшем мы будем использовать некоторые простейшие методы оценки экономической отдачи интеграции рынков в нормативном анализе интеграционных проектов на постсоветском пространстве.

Следует иметь в виду, что мы определяем размер региона, прежде всего, ориентируясь на его население. Анализ *географической площади* региона как фактора его экономической динамики пока играет незначительную роль в экономической литературе. Очевидно, что обширные с географической точки зрения регионы обладают рядом преимуществ с точки зрения динамики роста. Например, такие регионы, при прочих равных, характеризуются большими природными ресурсами. Если в мире, соответствующем неоклассическим допущениям нулевых транзакционных издержек и совершенной конкуренции, действовала бы *теорема о незначимости границ* – конкретное месторасположение ресурсов в тех или иных регионах

ствами в условиях слабости глобального управления. *Во-вторых*, по-прежнему остается проблема уязвимости к чрезмерным рискам, поскольку «глобальных» страховых или перераспределительных схем не существует (впрочем, эмпирические выводы относительно взаимосвязи роста и уязвимости малых стран являются противоречивыми, ср.: Anderson H., Read R. (2002): The Phantom of Liberty? Economic Growth and the Vulnerability of Small States. Journal of International Development, Vol. 14).

²⁶ Ср., например: Baldwin R.E., Venables A.J. Regional Economic Integration. Mimeo, 2004

²⁷ Значительная литература посвящена роли Европейского союза как фактора роста для стран региона; насколько можно судить, в центре внимания находятся не столько преимущества или недостатки размера, сколько характер взаимосвязей между странами, ранее «оторванными» друг от друга: например, рост перетока инвестиций, аккумуляции капитала и трансферта технологий (см. 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, No. 1). Тем не менее, литература все же констатирует в принципе позитивное воздействие членства в ЕС на долгосрочный рост, возможно, зависящее от длительности членства в Союзе (см. Badinger H. (2001): Growth Effects of Economic Integration. Mimeo; 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). Аналогичные исследования затрагивают и другие интеграционные проекты. В принципе интеграция «Север-Север» содействует росту, в то время как эффекты интеграции «Юг-Юг» зависят от размеров стран-участников (Berthelon M. (2004): Growth Effects of Regional Integration Agreements. Central Bank of Chile Working Paper No. 278). Эффекты интеграции Андского пакта являются незначительными (Madani D.H. (2001): South-South Regional Integration and Industrial Growth: The Case of the Andean Pact. Mimeo), ACEAN лишь частично выигрывает от интеграции (Madani D.H. (2001a): Regional Integration and Industrial Growth Among Developing Countries: The Case of Three ASEAN Members. Mimeo).

несущественно для их роста – в реальном мире ситуация, конечно, является совершенно иной²⁸. В то же время с географическими размерами связаны и определенные издержки. Само поддержание единства географически обширного пространства требует значительных инвестиций. Например, речь может идти о транспортной инфраструктуре, связывающей отдельные территории, или об обеспечении безопасности и защиты от внешних врагов. Между тем, подобные инвестиции, в свою очередь, делают необходимыми другие вложения – например, для роста важны не столько количественные характеристики, сколько качество транспортной инфраструктуры, а оно связано с институциональной средой²⁹. На эффект географической протяженности и дистанции на экономический рост в принципе должна влиять глобализация, но существующие эмпирические исследования дают сильно различающиеся оценки относительно гипотезы «смерти расстояния» в сфере экономических и политических взаимодействий³⁰.

В любом случае, задача интеграции рынков, как правило, является нетривиальной. Это касается трех аспектов интеграции: (1) *игроков*, осуществляющих (преднамеренно или непреднамеренно) действия по устранению барьеров; (2) *инструменты* устранения барьеров, последовательность их применения и их сочетания и (3) *пространственную структуру* возникающих экономических взаимосвязей (а, точнее говоря, изменение интенсивности взаимосвязей во времени и в пространстве)³¹. Наша работа основное внимание уделяет первому из трех перечисленных аспектов. С одной стороны, очевидно, что выбор инструментов вторичен по отноше-

²⁸ Nordhaus W.D., Peck M.J., Richardson T.J. (1991): Do Borders Matter? Soviet Economic Reforms after the Coup. Brookings Papers on Economic Activity, No. 2

²⁹ Banister D., Berechman Y. (2001): Transport Investment and the Promotion of Economic Growth. Journal of Transport Geography, Vol. 9

³⁰ Heng S., Schaaf J. (2002): Standortwahl in der vernetzten Welt – kein Ende der Distanz. Deutsche Bank Research, No. 30; Buhaug H., Gleditch N.P. (2004): The Death of Distance: The Globalization of Armed Conflicts. Mimeo; Coe D.T., Subramanian A., Tamirisa N.T. (2007): The Missing Globalization Puzzle: Evidence of the Declining Importance of Distance. IMF Staff Papers, Vol. 54, No. 1. В российской литературе размер страны как фактор ее развития анализируется в работе: Трейвиш А.И. Россия среди стран-гигантов. // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. №1.

³¹ Ср. Косикова Л.С. Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: идеи и практика. М.: ИЭ РАН, 2008, С. 28-31

нию к тому, какие именно игроки будут осуществлять интеграционное взаимодействие. С другой - пространственная структура интеграции в большой степени является ее *ex post* характеристикой (хотя это справедливо далеко не всегда, как мы отметим далее) и, соответственно, *результатом* интеграционного взаимодействия, зависящим от структуры игроков и использованных ими инструментов. Таким образом, основным критерием для выделения моделей интеграции в настоящей работе выступает *ведущий игрок, обеспечивающий устранение трансграничных барьеров*. Сразу хотелось бы отметить, что речь идет, скорее, о «чистых типах» по М. Веберу, нежели о реальных интеграционных структурах: в большинстве регионов сочетается несколько «моделей интеграции», пусть и в различной пропорции.

Следует иметь в виду, что ведущий игрок сам не обязательно (как минимум, не во всех способах интеграции) участвует в передаче благ; он может лишь создавать условия для экономических агентов. Например, речь идет о ликвидации таможенных пошлин или о развитии внутренних транспортных путей. Скажем, в России XIX века возникновение общенационального рынка (как минимум, в европейской части), насколько можно судить, было четко связано с развитием сети железных дорог – в большей степени, чем с изменением политических границ³².

Наша цель, как мы уже говорили, состоит в построении типологии моделей интеграции, учитывающей асимметрию власти в интеграционной группировке и участие в интеграции государственных и негосударственных игроков, а также пригодную для анализа как межгосударственной, так и внутренней интеграции. В качестве стартового момента для нашего анализа рассмотрим некоторое сообщество агентов, участвующих в переговорах по поводу формирования экономической политики. Отношения власти

³² Metzger J. Railroad Development and Market Integration: The Case of Tsarist Russia. // Journal of Economic History. 1974. Vol. 34. No. 3

в этом сообществе в совокупности составляют *систему власти*, и являющуюся предметом нашего анализа³³. В принципе можно выделить три конфигурации данной системы: (1) сравнительное равенство сил между игроками; (2) асимметрия власти между сильными и слабыми игроками, в которой, однако же, и те, и другие, являются качественно однородными и (3) существование в системе качественно разнородных игроков, характеризующихся асимметрией власти³⁴.

С точки зрения *ведущих игроков* интеграции, она может формироваться или территориальными центрами публичной власти (государствами), или негосударственными игроками, главным критерием которых (для целей настоящей работы) будем считать отсутствие четко очерченной территориальной монополии на насилие. Соответственно, интересующая нас «система власти» может описывать либо отношения государств, либо негосударственных структур. Таким образом, упрощенно можно говорить о шести моделях интеграции, связанных с выделением того или иного ведущего игрока и конфигурации системы власти (таблица 1), которые, как мы покажем далее, соответствуют и третьему критерию – пригодности к анализу как внутренней, так и международной интеграции.

Таблица 1

Типология моделей экономической интеграции

Отношения власти	Ведущие игроки	
	Территориальные органы публичной власти	Негосударственные игроки
Равенство сил	Модель межправительственных	Модель неформальной торговли

³³ Под системой власти в настоящей работе понимается совокупность устойчивых и повторяющихся отношений власти в экономике и политике, как формальных, так и неформальных. Общая характеристика систем власти в экономике приводится в: Дементьев В.В. Власть: экономический анализ. Донецк, 2003. В приложении к тематике настоящей работы системы власти, или «системы многих юрисдикций» (multi-jurisdictional systems) рассматриваются в: Feld L.P., Kerber W. Mehr-Ebenen-Jurisdiktionssysteme: Zur variablen Architektur der Integration. In: Vollmer U. (Hrsg.): Oekonomische und politische Grenzen von Wirtschaftsräumen. Berlin, 2006. Территориальное измерение властных отношений в экономике рассматривается в: Isard W. General Theory: Social, Political, Economic and Regional with Particular Reference to Decision-Making Analysis. Cambridge, Lnd., 1969, применительно к организации государственной власти в: Лексин В.Н. Пространство власти и мир человека. // Мир России. 2005. Т. 14. №1

³⁴ Скажем, примером (2) может быть неравенство власти между крупным и малым бизнесом на рынке; в (3) входит неравенство власти между бизнес-структурами и органами государственного регулирования.

	договоров	
Асимметрия качественно однородных игроков	Модель доминирующего участника	Модель корпоративного взаимодействия
Асимметрия качественно разнородных игроков	Модель общего центра	Модель негосударственного права

Источник: составлено автором

Видно, что в трех моделях основную роль играют государственные органы; в трех доминируют негосударственные игроки. В дальнейшем мы будем говорить о «формальных» и «неформальных» (или «корпоративных») моделях интеграции соответственно. Мы также будем именовать первые три модели «интеграцией сверху», а последние три «интеграцией снизу», или «консолидацией». Отметим, опять же, что выделение формальной и неформальной интеграции носит аналитический характер: точнее было бы говорить о двух сосуществующих «потоках» интеграционного взаимодействия³⁵. Однако с точки зрения исследования выделение этих двух моделей представляется оправданным. В различных регионах сравнительная значимость формальной и неформальной интеграции может различаться. Обсудим модели более подробно.

- *Модель общего центра:* основной интегрирующей силой выступает специализированная юрисдикция - 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

³⁵ В этой связи следует вспомнить концепцию В. Маттли, выделяющего два «измерения» региональной интеграции: вертикальное – миграцию полномочий от национальных правительств на региональный уровень – и горизонтальное – делегацию полномочий наднационального уровня частным игрокам (ср. Mattli W. The Vertical and Horizontal Dimensions of Regional Integration: A Concluding Note. In: Laursen F. (ed.): Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives. Ashgate Publishing, 2003) В то же время для него ключевым аспектом является взаимодействие в сфере публичной политики, для нас выступающее лишь одной из предпосылок интеграции рынков.

(скажем, правительство ведущей страны или территории), обладающий правом принуждения в отношении всех остальных игроков,

- *Модель корпоративного взаимодействия:* основным «интегратором» выступают крупные корпорации, формирующие 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 во внелегальной экономике и
- *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 в принципе обладают длительным опытом реализации как в международных отношениях, так и внутри национальных государств, и ни в коем случае не являются достижением двадцатого столетия.

Модель общего центра исторически реализовывалась, в моделях так называемого «военного регионализма», игравших доминирующую роль вплоть до XIX столетия. Например, речь идет об архаичных империях, подобных Римскому, Китайскому или Персидскому государствам³⁶. В современном мире примером интеграции на основе общего центра можно считать большинство унитарных и федеративных государств³⁷, в которых присутствует арена общенациональной политики. На международном

³⁶ Tavares R. The State of the Art of Regionalism: The Past, Present and Future of a Discipline. UNU-CRIS Working Paper No. 10, 2004

³⁷ Здесь и далее термин «федерация» определяется как система взаимодействия территориальных органов власти (юрисдикций) в которой: (1) два уровня власти (юрисдикции) обладают властью над одной и той же территорией; (2) каждый из них является автономным, как минимум, в какой-то сфере и (3) существует гарантия автономии федераций (см.: Jolly M. The European Union and Its People. Oxford: Oxford University Press, 2007. P. 95). Термином «международный союз» обозначаются объединения юрисдикций, не соответствующие критериям федерации (и, прежде всего, не обладающие автономным центром).

уровне единственной структурой, приближающейся к модели общего центра, можно считать ЕС. Впрочем, и в этих случаях важно учитывать, что в реальности за «общими национальными» или «европейскими» интересами вполне могут скрываться интересы конкретных территорий и стран; так что жесткой границы между моделью «общего центра» и моделью «доминирующего игрока» не существует. Впрочем, во многих случаях позиция центра действительно не сводится к позиции стран или 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 государств³⁸. Хотя практика заключения межгосударственных соглашений о свободной торговле, конечно, сформировалась достаточно рано, ее масштабы были всегда крайне ограничены. Поэтому первые примеры реализации данной модели в больших масштабах появились в XIX веке – например, таможенный союз Швеции и Норвегии 1874-1900 гг.³⁹ В настоящее время данная модель лежит в основе большинства проектов региональной экономической интеграции⁴⁰, включая, например, МЕРКОСУР, АСЕАН и АТЭС⁴¹. Во внутригосударственных интеграционных процессах эта модель реализуется «горизонтальными» соглашениями и ассоциациями регионов, хорошо известными из швейцарского и канадского, а также российского опыта.

³⁸ Каспэ С. Центры и иерархии: пространственные метафоры власти и западная политическая форма. М.: Московская школа политических исследований, 2007

³⁹ В какой-то степени предшественником такой модели интеграции можно считать лиги торговых городов Средневековья (скажем, Ганзу – автор выражает признательность к.э.н. М. Головнину за этот пример), но точнее было бы считать последние комбинацией модели межправительственных договоров и модели неформальной торговли (альянс торговых гильдий). Следует заметить, что разграничение формальных и неформальных моделей интеграции до появления современной концепции территориального государства не может не носить условный характер.

⁴⁰ В дальнейшем мы будем использовать термины «интеграционный проект» и «интеграционная инициатива» только для характеристики формальной интеграции.

⁴¹ Отметим, что АТЭС нередко отказывают в статусе интеграционного объединения, полагая ее лишь региональным форумом. В то же время с точки зрения трактовки интеграции как интеграции рынков АТЭС все же может рассматриваться как инструмент снижения трансграничных транзакционных издержек.

Модель доминирующего участника в явной форме проявилась в структуре так называемых «международных иерархий», как формальных, так и неформальных⁴². Исторически данная модель интеграции функционировала, например, в Римской республике, расширившей свой контроль на все Средиземноморье. Примером можно считать и колониальные империи европейских держав вплоть до середины XX века. Речь может идти как о формальном господстве, так и о системе «неравноправных договоров», активно использовавшихся великими державами для установления контроля над своей периферией на протяжении всей истории. Провести грань в мире «непрямых форм правления», составляющих саму суть империи как способа политической организации, крайне сложно. В то же само по себе *формирование* ведущего игрока может стать результатом появления соответствующей модели интеграции: колониальные империи «создали» господствующие нации в своем ядре⁴³. Вообще, механизм становления данной модели интеграции может быть крайне сложным: например, формирование испанской империи являлось результатом деятельности множества народов, даже в большей степени, чем собственно кастильцев⁴⁴, а складывающиеся механизмы перераспределения носили во многом стали результатом переговоров и торга колониальных и имперских элит⁴⁵.

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 – ЕС. Другими 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 старейшего непрерывно существующего

⁴² Lake D. *Hierarchy in International Relations*. Ithaca: Cornell University Press, 2009

⁴³ Миллер А. История империй и политика памяти. // Россия в глобальной политике. 2008. Т.6. №4

⁴⁴ Кеймен Г. Испания: дорога к империи. М.: АСТ, 2007

⁴⁵ Grafe R., Irigoin M.A. *The Spanish Empire and Its Legacy: Fiscal Re-Distribution and Political Conflict in Colonial and Post-Colonial Spanish America*. GEHN Working Paper No. 23/06, 2006

интеграционного проекта мира – Южноафриканского таможенного союза (SACU)⁴⁶. Сегодня сходная модель реализуется в рамках программ интеграции «вокруг» Европейского Союза – Средиземноморского союза, Европейской политики добрососедства и др. В отдельных случаях такая модель характерна для федеративных государств – например, Германской империи XIX века или Аргентинской конфедерации, предшествовавшей современной Аргентине, где лидерами стали соответственно Пруссия и провинция Буэнос-Айрес, но, 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 именно победа Буэнос-Айреса заложила основу последующего формирования общего национального центра⁴⁷.

Разнообразные модели неформальной интеграции, не предполагающие участия государства, также присутствовали в мировой экономике уже достаточно давно. Прежде всего, речь идет, конечно, о модели неформальной торговли, которая, наверное, предшествует самому появлению национальных государств и является одной из старейших форм интеграции, известных человечеству. Она лежала в основе древнейших торговых сетей и «сообществ-ворот» (gateway community) - коллективов, специализировавшихся на «транзитной» функции в процессе обмена⁴⁸. На европейском континенте ее элементы присутствовали еще до формирования Римской империи⁴⁹. Особенностью модели неформальной торговли является ее крайняя жизнеспособность; в присутствие необходимых технологических и географических условий, она в той или иной форме способна проявиться

⁴⁶ Hancock K. The Third Way: Single-State Structures in Regional Integration Accords. Mimeo, 2008

⁴⁷ Gibson E.L., Falleti G.T. Unity by the Stick: Regional Conflict and the Origins of Argentine Federalism. In: Gibson E.L. (ed.): Federalism and Democracy in Latin America. Baltimore, 2004

⁴⁸ Hirth K.G. Interregional Trade and the Formation of Prehistoric Gateway Communities. // American Antiquity. 1978. Vol. 43. No. 1; Webb M.C. Exchange Networks: Prehistory. // Annual Review of Anthropology. 1974. Vol. 3

⁴⁹ Grantham G. The Prehistoric Origin of European Economic Integration. McGill University Department of Economics Working Paper No. 28, 2006

даже в достаточно неблагоприятных институциональных условиях. Даже попытки жесткого государственного регулирования далеко не всегда могут остановить формирование неформальной интеграции; достаточно привести пример Византийской империи, ставшей центром мировой торговли во многом вопреки позиции властей⁵⁰. Сегодня ярким примером такой «торговой» интеграции являются страны Западной Африки, о чем речь более подробно пойдет во второй главе, и в меньшей степени – Южной Азии⁵¹.

Модель корпоративного взаимодействия 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. Тем не менее, на сегодняшний день масштабы корпоративных инвестиций позволяют бизнес-структурам в какой-то степени выступать в качестве субститута формальной интеграции⁵². Классическими примерами, о которых мы более подробно будем говорить ниже, являются японские инвестиции в Юго-Восточной Азии и инвестиции американских ТНК в Мексике до возникновения НАФТА. Любопытно, что две описанные модели неформальной интеграции занимают в каком-то смысле «противоположные» позиции в спектре экономического развития: неформальная интеграция формируется в регионах с крайне слабой институциональной инфраструктурой, где она «замещает» государственное регулирование, или же, напротив, в регионах высокого уровня развития, где

⁵⁰ Гийу А. Византийская цивилизация. Екатеринбург: У-Фактория, 2005

⁵¹ Taneja N. Informal Trade in SAARC Region. // *Economic and Political Weekly*. March 17. 2001; Rafi Khan S., Shaheen F.H., Yusuf M., Tanveer A. Regional Integration, Trade and Conflict in South Asia. IISD Working Paper, 2007

⁵² Сказанное напрямую связано с потенциалом власти транснациональных корпораций, который сегодня трудно переоценить. Достаточно вспомнить частые сравнения ВВП отдельных стран и выручки крупных корпораций. Вся «зыбкость» подобных количественных сравнений показана в работе: Кустарев А. Национал-государство, его наследники и наследие. // *Космополис*, 2003, №2; однако в принципе сам факт того, что более крупные корпорации обладают большими возможностями для лоббирования, сомнению не подлежит.

частный бизнес обладает значительным потенциалом самостоятельного управления (*governance capacity*)⁵³. Конкретно, корпоративные структуры могут использовать целый ряд инструментов для интеграции пространства:

- Прямые инвестиции и формирование производственных цепей в рамках структур, связанных отношениями собственности;
- Создание международных альянсов и долгосрочная производственная кооперация;
- Формирование сетей контрактов с компаниями в различных странах, «связанных», таким образом, между собой за счет основного «клиента» - крупной корпорации.

Наконец, модель негосударственного права сочетает в себе черты моделей, основанных на доминировании государства, и моделей неформальной интеграции. С одной стороны, она основана на деятельности негосударственных игроков. Однако, с другой стороны, вклад последних в интеграционные процессы связан не с торговлей или инвестициями, а с деятельностью по формированию норм и правил, в конечном счете, ведущей к преодолению экономических барьеров. Наверное, несколько неожиданным примером такой модели интеграции является католическая церковь в средневековой Европе; вне зависимости от отношения церкви к торговле (кстати говоря, не столь однозначного, как иногда утверждается), ее деятельность объективно вела к распространению общих правовых норм, формированию сетей контактов и взаимодействий между странами континента, в конечном счете содействовавших интеграции в экономике⁵⁴. Другим примером интеграции можно считать институты некоторых компонентов *lex mercatoria* – негосударственных правовых норм, в ряде случаев но-

⁵³ Knill Ch., Lehmkuhl D. Private Actors and the State: Internationalization and Changing Patterns of Governance. // Governance. 2002. Vol. 15

⁵⁴ McCarthy D.M.P. International Business and Economic Integration: Comparative Business Strategies Past and Present. // Business and Economic History. Second Series. 1992. Vol. 21

сящих трансграничный характер – достаточно упомянуть процесс гармонизации стандартов бухгалтерского учета⁵⁵.

В дальнейшем мы всегда будем связывать понятие интеграции с определенным *регионом* мирового хозяйства (хотя описываемый подход вполне применим и к глобальной интеграции). Для формальной интеграции выявление ее «регионального характера» не составляет труда и непосредственно следует из ограничений членства в «интеграционном клубе», который составляют лишь географически близкие страны. Для неформальной интеграции ситуация заметно сложнее: как правило, операции ТНК и торговых сетей распространяются далеко за пределы ограниченной группы стран. В связи с этим мы будем рассматривать неформальную интеграцию как своеобразное «сгущение», «кластер» мирохозяйственных связей, носящих (сравнительно) более интенсивный характер в регионе, чем за его пределами.

Говоря о моделях формальной интеграции, следует сделать несколько оговорок. Во-первых, меры государств по ликвидации трансграничных барьеров, связанные с формированием институциональной среды (а не развитием инфраструктуры), могут быть реализованы в двух формах: «негативная интеграция» (устранение тарифных и нетарифных барьеров на пути благ и факторов производства) и «позитивная интеграция» (гармонизация законодательства и экономической политики). Последняя, однако, нередко выходит «за рамки» собственно интеграции рынков. Иначе говоря, следуя социологической типологии интеграции, интеграция рынков представляет собой, скорее, «органическую» интеграцию (тесные взаимосвязи между возможно сильно отличающимися друг от друга игроками), чем «механическую» (гомогенизацию игроков)⁵⁶.

⁵⁵ Nölke A. Private International Norms in Global Economic Governance: Coordination Service Firms and Global Governance. Studies in Transnational Political Economy of Corporate Governance No. 2, 2003

⁵⁶ De Boe P., Grasland C., Healy A. Spatial Integration. Mimeo, 1999

Впрочем, грань между позитивной и негативной интеграцией нередко достаточно условна. Для того чтобы понять это, обратимся к простейшей типологии институтов, играющих роль в трансграничных экономических операциях⁵⁷. Прежде всего институты могут представлять собой *создающие рынок* нормы (ставить своей целью ликвидацию барьеров на пути трансакций и обеспечение условий для автономного функционирования рыночного механизма) или *регулятивные* нормы (предписывать поведение субъектов, направленное на достижение определенных внеэкономических целей: безопасности, социальной справедливости и т.д.). Помимо этого регулирование может быть направлено или на *самых участников сделки*, то есть являться *частным благом* (например, стандарты качества продукции воздействуют исключительно на полезность участников сделки по приобретению определенного товара), или на порождаемые сделкой *внешние эффекты для третьих лиц*, то есть являться *коллективным благом* (например, законодательство об охране окружающей среды защищает не только и не столько интересы участников сделки, сколько интересы всех игроков). Следовательно, можно выделить четыре типа норм, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Типы институтов

	Коллективные блага	Частные блага
Создающие рынок нормы	А	Б
Регулятивные нормы	В	Г

К нормам типа А относятся ограничения способности частных и государственных агентов создавать барьеры входа и выхода на рынок, в том числе антимонопольное законодательство, ограничения таможенных барьеров и т.д. Иначе говоря, эти нормы защищают рыночный механизм от интервенции со стороны нерыночного способа координации (иерархии).

⁵⁷ Классификация составлена на основе: Levy D.L., Prakash A. Bargains Old and New: Multinational Corporations in Global Governance. // Business and Politics. 2003. Vol. 5. No 2; Wegner G. Nationalstaatliche Institutionen im Wettbewerb. Erfurter Beiträge zu den Staatswissenschaften. 2004. Heft 2.

Тип Б включает нормы, конституирующие рыночные отношения: защиту прав собственности, принуждение к исполнению контрактов. Можно сказать, что нормы типа А создают общее экономическое пространство, а нормы типа Б делают это пространство рыночным. К типу В относятся, например, нормы охраны окружающей среды или противодействия распространению наркотиков. Примером норм типа Г являются стандарты качества продукции⁵⁸.

Повышенные трансакционные издержки трансграничной деятельности связаны прежде всего с нормами типа А. Именно они создают непосредственные барьеры, препятствующие движению благ и факторов производства. Соответственно их гармонизация, направленная на устранение барьеров, является неотъемлемым условием даже сравнительно ранних форм экономической интеграции. Важно отметить, что речь идет не только о создаваемых государством барьерах (например, о таможенных пошлинах, контингентах, технических ограничениях), но и о барьерах со стороны частных структур. Не случайно Европейское экономическое пространство, образованное странами ЕС и ЕАСТ, предполагает сочетание режима «четырёх свобод» с действенной наднациональной политикой защиты конкуренции.

Не менее важно и обеспечение определенного единства норм типа Б. В противном случае экономическая интеграция постсоветских стран оказалась бы невозможной, поскольку интегрироваться могут лишь принципиально однородные экономические системы⁵⁹. Тем не менее в отношении

⁵⁸ Грань между типами норм достаточно условна. Например, налоговое законодательство относится одновременно к нормам типа Б (поскольку устанавливает порядок взаимоотношений между государством как поставщиком общественных благ и институтами и частными структурами, потребляющими эти блага и оплачивающими их с помощью налогов и сборов) и типа В (например, если с помощью налогов обеспечивается перераспределение дохода в обществе). Трудовое законодательство также содержит нормы типа В (способствует достижению социальных целей в обществе) и Б (регулирует отношения работника и работодателя).

⁵⁹ Шурубович А.В. Некоторые теоретические аспекты экономического взаимодействия стран СНГ. М.: ЭПИКОН, 2000.

норм типа Б, В и Г ситуация является более сложной, чем для норм типа А.

С одной стороны, дифференциация соответствующих институтов ведет к возникновению дополнительных издержек сбора информации и адаптации поведения хозяйствующих субъектов к иностранному законодательству. В то же время трансакционные издержки сбора информации редко носят запретительный характер (как это бывает, например, при уплате таможенных пошлин). Рынок сам реагирует на возникающий спрос на информацию, порождая значительные объемы информационных и консультационных услуг, предотвращающих асимметрию.

С другой стороны, в любой экономической системе (в том числе существующей в пределах национальных границ) институциональные среды регионов различаются. Особенно это проявляется в федеративных государствах со значительными полномочиями местных органов власти. Предпочтения граждан тех или иных стран в сфере, например, защиты окружающей среды, сроков исковой давности или социального страхования могут существенно различаться. Вот почему необходимость унификации на некоем «среднем» уровне (часто не соответствующем потребностям ни одного из регионов) представляется сомнительной.

В связи с этим можно предположить, что в отношении норм типа В, Г и Б (частично) существует некоторый оптимальный уровень гармонизации, превышение которого невыгодно для хозяйствующих субъектов. В интеграционной группировке предпочтения граждан различных стран различаются, как правило, в большей степени, чем в пределах одного государства. Поэтому и «оптимальная степень гармонизации» должна быть ниже. Чрезмерная гармонизация так же пагубна, как и недостаточная.

Во-вторых, цели государств в процессе интеграции, естественно, не ограничиваются только лишь интеграцией рынков. Целесообразно выделить шесть типов задач, которые могут стоять перед экономической инте-

грационной группировкой (как правило, интеграция преследует одновременно несколько целей, но в различных «пропорциях»):

- собственно «интеграция рынков», снижение уровня издержек трансграничных транзакций для повышения эффективности экономики (а также инициации эффектов «эволюционного обучения» игроков⁶⁰);
- координация экономической политики с целью устранения «провалов» интегрированного рынка и коррекции его результатов;
- производство региональных общественных благ, обладающих трансграничными внешними эффектами;
- улучшение позиции в глобальной конкуренции – от стратегической торговой политики до институциональной конкуренции⁶¹;
- смягчение внешних шоков, возникающих в результате глобализации, например, в результате растущей мобильности капитала, а также консолидация сил для активного воздействия на структуру мировой экономики⁶²;
- попытка преодолеть внутренние «блокады реформ» и содействовать перестройке экономики⁶³.

Тем не менее, интеграция рынков нередко выступает в каком-то смысле в качестве «базовой» по отношению ко всем остальным аспектам интеграционного взаимодействия, перечисленным выше. Более того, обычно все цели переплетены друг с другом; во многих случаях речь идет не столько о различии целей, сколько о различиях в технологиях интеграции. В современной литературе выделяются два вида последних: Т (trade – создание региональных торговых группировок) и С (cooperation – производство ре-

⁶⁰ Karayalcin C., Méndez-Carbajo D., Mitra D. Economic (Dis)integration in the Presence of Evolutionary Learning // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14

⁶¹ Ср. Зевин Л.З. Структуризация экономического пространства СНГ. // Свободная мысль – XXI. 24. №11

⁶² Такой взгляд на создание международных союзов предлагается, например, в: Буторина О. Понятие региональной интеграции: новые подходы. // Космополис. 2005. №3, где формирование региональных интеграционных проектов интерпретируется как процесс сознательного и активного участия группы стран в стратификации мира.

⁶³ Евстигнеев В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: Сравнительный семантический анализ. М.: Наука, 1997

гиональных общественных благ), которые могут различным образом комбинироваться различными интеграционными группировками⁶⁴.

Наконец, и для формальных, и для неформальных проектов важно иметь в виду еще два обстоятельства. Во-первых, модели в различной степени склонны к формированию «псевдоинтеграции» - имитации интеграционной деятельности с различными целями, не ведущей к формированию реального интегрированного пространства. Причины возникновения псевдоинтеграции могут различаться. Она может носить характер внешнеполитической риторики или использоваться во внутренней политической борьбе элитами или оппозицией. Для корпораций псевдоинтеграция может стать инструментом 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. Например, на африканском континенте формальная псевдоинтеграция служит «пристанищем» для квалифицированных администраторов и консультантов, не способных найти работу в частном или государственном секторе⁶⁵. Как мы покажем далее, псевдоинтеграция крайне важна для постсоветского пространства.

Во-вторых, те же игроки, которые в рамках описанного выше взаимодействия становятся источником интеграции рынков, потенциально могут активно участвовать в интеграции пространства за счет перераспределительных схем⁶⁶. Подчеркнем, прежде всего, что интеграция на основе обмена ни в коем случае не тождественна отсутствию государства как важного игрока; речь идет лишь о тех функциях, на которых специализи-

⁶⁴ Devlin R., Estevadeoral A. Trade and Cooperation: A Regional Public Good Approach. In: Estevadeoral A., Frantz B., Nguyen T.R. Regional Public Goods: From Theory to Practice. IADB, 2005. Ср. также классификацию международных организаций в: Линн Й., Пидуфала О. Опыт региональных организаций экономического сотрудничества: уроки для Центральной Азии. // Евразийская экономическая интеграция. 2009. №2

⁶⁵ Shams R. The Drive to Economic Integration in Africa. HWWA Working Paper No. 316, 2005

⁶⁶ С. Валентей выделяет, соответственно, понятия общего экономического пространства, основанного на централизованном внерыночном принятии решений, и единого (рыночного) экономического пространства, основанного на свободе движения благ и факторов производства. Ср.: Валентей С.Д., Нестеров Л.И. Развитие общества в теории социальных альтернатив. М.: Наука, 2003

руется государство – поддержании условий для функционирования рынков и конкуренции⁶⁷. Точно так же отсутствие государства не идентично использованию практики рыночных обменов.

Модели общего центра могут основываться как на «поддержании рынков», так и на перераспределительной активности, причем эти различия прослеживаются уже с глубокой древности. Скажем, ранняя Римская империя, по существующим оценкам, была интегрирована именно на основе системы рынков, в рамках которой был организован обмен между провинциями⁶⁸, хотя масштабы перераспределения были значительными, особенно для обеспечения высокого уровня жизни в столице. В поздней Римской империи все более важную роль стало играть перераспределение, что сохранилось и в Византии, хотя, по некоторым оценкам, ситуация была более сложной⁶⁹. В экономике имперского Китая, вопреки распространенному предубеждению, сосуществовали перераспределение и весьма развитые структуры обмена, чьи пропорции менялись в зависимости от уровня достигнутого благосостояния и периодических попыток государства усилить регулирование экономической активности⁷⁰; при этом Китай был также вовлечен в обменные сети на Евразийском континенте⁷¹. Аналогичным образом развитая система рынков сосуществовала с перераспределительными механизмами в государстве ацтеков⁷². А вот, скажем, в империи

⁶⁷ Ср. дискуссию в: Богомолов О. Россия перед вызовом XXI века. // Международный журнал социальных наук. 2000. №3. С. 120

⁶⁸ Temin R. A Market Economy in the Early Roman Empire. U Oxford Discussion Papers in Economic and Social History No, 39, 2001; Temin R. The Labor Supply in the Roman Empire. MIT Working Paper No. 01-45, 2001; Kessler D., Temin R. Money and Prices in the Early Roman Empire. MIT Working Paper No. 05-11, 2005

⁶⁹ Ср.: Мамедов О.Ю. Убийственная любовь: тайна древнеримской экономической катастрофы. // Политическая концептология. 2009. №1; Bang P.F. Trade and Empire – In Search of Organizing Concepts for the Roman Economy. // Past and Present, No. 195, 2007

⁷⁰ Feuerwerker A. The State and the Economy in Late Imperial China. // Theory and Society. 1984. Vol. 13. No. 3; Li L.M. Integration and Disintegration in North China's Grain Markets. // Journal of Economic History. 2000. Vol. 60. No. 3; Deng K.C. Development and Its Deadlock in Imperial China, 221 BC – 1840 AD. // Economic Development and Cultural Change. 2003. Vol. 51. No. 2; Shiu C.H., Keller W. Markets in China and Europe on the Eve of the Industrial Revolution. Mimeo, 2006

⁷¹ Zurndorfer H.T. Imperialism, Globalization, and Public Finance: The Case of Late Qing China. Mimeo, 2004

⁷² Sinopoli C.S. The Archeology of Empires. // Annual Review of Anthropology. 1994. Vol. 23

инков⁷³, как и во многих других государствах, основанных на дани (tributary state) доминирующую роль играла именно перераспределительная деятельность⁷⁴. Аналогичным образом ситуация складывалась в древнеегипетском государстве⁷⁵.

В модели межгосударственных соглашений, как правило, речь идет о 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 опять-таки оказывающегося скрытой формой перераспределительной активности в пользу доминирующего игрока).

Все три модели неформальной интеграции в принципе ближе к структуре обменов, однако вполне могут использоваться и как механизм 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 (хорошо известное «второе издание феодализма»)⁷⁶, а сами «chartered corporations» во многих случаях выступали как ищущие ренту монополисты⁷⁷. Наконец, специфической формой нефор-

⁷³ Березкин Ю.Е. Инки: исторический опыт империи. М.: Наука, 1991

⁷⁴ Patterson T.C. Distribution and Redistribution. In: Carrier J.G. (ed.): Handbook of Economic Anthropology. Edward Elgar, 2005

⁷⁵ Балацкий Е.В., Екимова Н.А. История цивилизаций в контексте соотношения государственного и частного секторов экономики. // Общество и экономика. 2006. №4

⁷⁶ Латов Ю.В. Американское рабство как неотрадиционная экономическая система. // Историко-экономические исследования. 2003. Т.3. №2

⁷⁷ Jones S.R.H., Ville S.P. Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopolists? The Rational for Early Chartered Trading Companies. // Journal of Economic History. 1996. Vol. 56. No. 4; Carlos A.M., Nicholas S. Theory and History: Seventeenth-Century Joint-Stock Chartered Companies. // Journal of Economic History. 1996. Vol. 56.

мальной 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). Между тем, внутренние рынки в международной торговле, насколько можно судить, играют на порядок более важную роль, чем в экономических отношениях внутри отдельных (развитых) стран⁷⁸. Далее, системы международного частного регулирования часто выступают в роли инструментов стабилизации власти крупнейших корпораций, а не интенсификации конкуренции⁷⁹.

В любом случае, шесть моделей интеграции рынков реализуют во многих случаях сильно дифференцирующиеся результаты. Все это заставляет рассмотреть вопрос о факторах становления и успеха функционирования формальных и неформальных интеграционных моделей. В оставшейся части первой главы мы попытаемся представить целостную аналитическую схему, позволяющую выявлять подобные факторы.

1.2. Факторы формирования моделей формальной интеграции

Прежде всего, мы рассмотрим факторы формирования и успеха моделей *формальной экономической интеграции*. При этом мы попытаемся построить интегрированную теорию, опирающуюся на выводы как международной политической экономии, так и политической экономики (и отчасти теории экономической власти). В связи с этим целесообразно, прежде всего, несколько более детально остановиться на методологии и характеристиках данных подходов.

No. 4; Adams J. Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in Dutch East Indies. // American Sociological Review. 1996. Vol. 61. No. 1

⁷⁸ Hortacsu A., Syverson C. Why Do Firms Own Production Chains? Mimeo, 2009

⁷⁹ Muegge D. Private-Public Puzzles: Inter-Firm Competition and Transnational Public Regulation. ASSR Working Paper No. 05/07. 2005

Суть **политической экономики** (Т. Перссон, Г. Табеллини, Т. Бесли, Д. Асемоглу, А. Алезина) составляет исследование политической сферы (как в вопросах экономической политики, так и в областях, не связанных с последней) с использованием допущений теории рационального выбора и экономических методов, как правило, на основе математического моделирования. Существование экономической политики как таковой и конкретные ее направления определяются (экзогенно заданными) *предпочтениями игроков* на «пространстве политик», или, в частном случае, их *эгоистическими интересами* (скажем, стремлением к максимизации голосов, к росту контролируемого бюджета, к поиску ренты, к власти, к престижу и др.). Тем самым теория *отказывается от использования допущения о «благожелательном диктаторе»*, стремящемся к общественному благу, и рассматривает политические процессы в качестве такого же взаимодействия множества эгоистичных агентов, как и экономические. Помимо этого, речь идет об *отказе от политической теоремы Коуза* (то есть представления о том, что экономическая политика не зависит от распределения власти в политической системе) в пользу анализа влияния власти и институтов на поведение политических игроков⁸⁰.

Сегодня новая политэкономия полностью «интегрирована» в мейнстрим экономических исследований; более того, входит в число ведущих отраслей исследований. Исторически же она опирается на достижения ряда экономических и политологических школ, среди которых следует упомянуть теорию общественного выбора, конституционную политическую экономию, экономическую теорию демократии, формальную политологию и теорию экономической организации правительства. Для нас особенный интерес представляет один из разделов политической экономики, связанный с изучением так называемой эндогенной децентрализации. Суть дан-

⁸⁰ Persson T., Tabellini G. Political Economics: Explaining Economic Policy. MIT Press, 2000; Acemoglu D. Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics. // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31

ного исследовательского направления состоит в позитивном анализе факторов, определяющих распределение полномочий между органами власти в многоуровневых системах (и, прежде всего, федерациях и международных союзах) на основе стандартных (в основном - теоретико-игровых) моделей и их тестирования на базе эконометрической методологии⁸¹. Как правило, работы данного направления используют практически одинаковые инструменты для изучения формирования федераций, международных союзов или систем международных соглашений, что, конечно, несколько упрощает действительность, но позволяет сформулировать набор результатов, применимых к широкому спектру явлений.

Международная политическая экономия (МПЭ) представляет собой раздел теории международных отношений, исследующий экономические аспекты международных отношений. Таким образом, в отличие от политической экономики, объединенной, прежде всего, методом, МПЭ объединена предметом исследований. Следует отметить, что МПЭ (прежде всего, в ее американской версии) является уникальной дисциплиной, где представители внешнеполитического реализма, либерализма и марксизма, сторонники рационального выбора и социального конструктивизма могут достаточно свободно дискутировать между собой. Подчеркнем, что сама история теории международных отношений в США связана с цепочкой «великих дебатов» (great debates), периодически сотрясавших дисциплину; но даже по меркам теории международных отношений МПЭ является дисциплиной, концентрирующей неортодоксальные подходы к международно-политическим проблемам⁸². В то же время МПЭ в большей степени, чем остальные дисциплины, развивается не под влиянием внутренней логики, а учитывая изменения в мировой политике, наблюдаемые учеными.

⁸¹ В экономической науке определение понятия децентрализации является само по себе проблемой. В Приложении 7 данная тематика обсуждается более подробно

⁸² См.: Murphy C.N., Nelson D.R. International Political Economy: A Tale of Two Heterodoxies. // British Journal of Politics and International Relations. 2001. Vol. 3

В принципе все разнородные традиции МПЭ объединены лишь тремя общими положениями: (1) невозможностью реального разделения экономики и политики, (2) важностью политического взаимодействия как инструмента конструирования и трансформации экономических отношений и (3) неотъемлемой связью внутреннего и международного уровней анализа⁸³.

В настоящее время МПЭ распадается на два основных направления. Во-первых, существует своеобразный «мэйнстрим» МПЭ – школа «политики открытой экономики» (Open Economy Politics – ПОЭ)⁸⁴. Ключевой вопрос данного направления связан с формированием условий для международного сотрудничества игроков в различных сферах, изучение которого основано как на применении инструментов теории рационального выбора, так и использовании альтернативных подходов, в большей степени учитывающих «мягкие» факторы. Противовесом сближающейся, таким образом, с неоклассической теорией ПОЭ является неортодоксальная МПЭ, или «глобальная политическая экономия» (ГПЭ), в центре внимания которой находится (часто преимущественно марксистский) анализ эксплуатации и неравенства между игроками⁸⁵. Для нашего анализа основной интерес представляют, таким образом, результаты ПОЭ; однако мы будем использовать и некоторые выводы направлений, близких к ГПЭ (хотя не обязательно тождественных последней), прежде всего, теории мировых систем.

Наконец, **теория экономической власти** представляет собой попытку описания поведения экономических игроков как политического, определяемого ролью фактора власти⁸⁶. Упрощенно можно говорить о «двойной» роли власти в экономике: власть может выступать как специфическое *отношение* между игроками или как *благо*, за которое соперничают игро-

⁸³ См.: Underhill G.R.D. State, Market, and Global Political Economy: Geneology of an (Inter- ?)Discipline. // International Affairs. 2000. Vol. 76. No. 4

⁸⁴ См.: Milner H.V. The Political Economy of International Trade. // Annual Review of Political Science. 1999. Vol. 2; Frieden J., Martin L.L. International Political Economy: Global and Domestic Interactions. In: Katznelson I., Milner H.V. (eds.): Political Science: State of the Discipline. NY and L.: W.W. Norton, 2002

⁸⁵ См.: Bieling H.-J. Internationale Politische Ökonomie: Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag, 2007

⁸⁶ White G. Towards a Political Analysis of Markets. IDS Bulletin No. 24.3, 1993. P.1

ки⁸⁷. В первом случае экономика может рассматриваться как *структура власти*, особенности которой влияют на конечные результаты функционирования экономической системы. Во втором случае основной интерес представляют *институциональные рамки*, определяющие *формат и инструменты конкуренции* за власть и влияние, «непреднамеренные последствия» применения которых играют важную роль в экономической эволюции, их устойчивость как к внутренней эрозии, так и к внешним шокам. Очевидно, что эти два аспекта власти тесно связаны между собой: отношения власти формируются в результате конфликта за власть и влияние, на который воздействует предшествующая структура власти общества⁸⁸.

В неортодоксальной традиции экономической теории (*heterodox economics*) существует несколько конкурирующих подходов к понятию «экономическая власть» и его характеристикам. Прежде всего, фактор власти является ключевым в радикальной политической экономии (основанной на марксистской традиции) и в некоторых направлениях экономической социологии, а также в традиционном («старом») институционализме. В числе основных концепций власти в экономике можно назвать работы П. Бардхана, Дж. К. Гэлбрейта, Дж. Дози, В. Ойкена, Ф. Перру, Я. Такаты и В. Штютцеля. Можно сказать, что в неортодоксальной экономике подавляющее большинство школ (кроме, разве что, отрицающей экономическую власть неоавстрийской) создавали собственные концепции власти в экономике и политического анализа рынков. Опыт последних лет показывает, что все больше концепций неортодоксальной экономической теории проникает в мейнстрим экономической теории: исследования механизмов принуждения при совершении сделок сторон с конфликтующими интересами (*contested exchange*)⁸⁹ и иерархий, а также экономики конфликтов.

⁸⁷ См.: Ulmer M.J. Some Reflections on Economic Power and Economic Theory. // *De Economist*. 1959. Vol. 107. No. 1. P. 338-339

⁸⁸ Gazon J. From Economic Structure to Power Structure: A Structural Analysis. Mimeo. 2000. P.13

⁸⁹ Bowles S., Gintis H. The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy // *Journal of Economic Perspectives*. 1993. Vol. 7. No. 2. P.83-102

Таким образом, все три направления содержат достаточно обширный теоретический и эмпирический материал, представляющий интерес для целей настоящего исследования. Мы начнем наш анализ с вычленения основных *движущих сил*, или *факторов* формальной интеграции, и оценки существующих теоретических результатов в отношении каждого из них.

Анализ формальной интеграции неразрывным образом связан с анализом двух свойств формальных инициатив и структур: их *устойчивостью* – сравнительной стабильностью задач и членства организации во времени⁹⁰ и *степенью централизации решений* – спектром вопросов, решение которых перенесено на уровень группировки в целом (включая как вопросы, переданные общему центру, так определяющиеся консенсусом участников проекта). Естественно, было бы наивно полагать эти две характеристики тождественными успехам интеграции рынков (хотя бы в связи с соображениями, приведенными в предшествующем разделе). Тем не менее, для формальных моделей интеграции устойчивость и централизация (в описанном выше смысле) являются *необходимыми* (но не достаточными) условиями для реализации мер, направленных на интеграцию рынков⁹¹. Если они не выполняются, интеграция рынков, как правило, достигается за счет действия корпораций и частных игроков (при более или менее благожелательном отношении государства). Для нас особенно важно, что на постсоветском пространстве – нашей основной «эмпирической лаборатории» – провалы трансграничной формально-государственной интеграции вызваны уже недостаточностью централизации решений (с устойчивостью ситуация несколько сложнее), а не, скажем, переизбытком перераспределительной активности. В этой связи накопленные результаты МПЭ и поли-

⁹⁰ Данное понятие подробно рассматривается в: Filippov M., Ordershook P.C., Shvetsova O. Designing Federalism: A Theory of Self-Sustaining Political Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 2004

⁹¹ В принципе, возможно представить себе интеграцию рынков за счет односторонней либерализации, проведенной всеми странами региона. Но такой сценарий, во-первых, крайне маловероятен применительно к региональной интеграции, насколько можно судить из накопленного опыта (хотя играет и немаловажную роль в глобальной интеграции), а во-вторых (за исключением Кыргызстана и отчасти Армении) неактуален для понимания постсоветского опыта и поэтому не рассматривается в настоящей работе.

тической экономики децентрализации позволяют выделить девять основных факторов, определяющих характер формальных проектов, которые будут рассмотрены далее.

Следует заметить, что, как уже говорилось, мы в равной степени используем результаты литературы, посвященной анализу федераций и международных союзов. Естественно, утверждать, что эти два типа систем полностью тождественны друг другу, было бы наивным – более того, одна из целей настоящей работы и состоит в том, чтобы показать *принципиальную разнородность* поведения федераций и союзов в сходных условиях. Однако, как мы уже говорили, логика *моделирования* федераций во многих работах нередко применима и к международным союзам⁹² (более того, к последним возможно даже в большей степени, чем к первым – в литературе обычно речь идет о формировании федерации на основе переговоров независимых государств, а не о децентрализации «сверху») и поэтому способна предоставить для нас набор эмпирически тестируемых гипотез⁹³.

1. Социальные дилеммы, «тень будущего» и «тень прошлого». С точки зрения МПЭ, само по себе существование преимуществ от кооперации в международных отношениях является самоочевидным. Соответственно, стартовым инструментом анализа эндогенного формирования интеграционных проектов становится хорошо известная в общественных науках социальная дилемма: что даже при наличии преимуществ от кооперации равновесие в доминирующих стратегиях предполагает отказ от со-

⁹² А некоторые исследования в явной форме констатируют схожесть проблем трансграничной и внутренней интеграции и централизации, см.: Tommasi M., Weinschelbaum F. A Principal-Agent Building Block for the Study of Decentralization and Integration. Universidad de San Andreas Documento de Trabajo No. 20, 1999

⁹³ Термином «юрисдикция» мы будем обозначать любой территориальный центр публичной власти. Соответственно, формирование интеграционного проекта может быть описано и как союз существующих юрисдикций, и как (особенно если речь идет о модели общего центра) формирование новой юрисдикции (например, в федерации существуют два типа юрисдикций: региональные и федеральная). Говоря о «размере юрисдикции» в последнем случае, мы имеем в виду размер интеграционного союза. Выход из союза мы будем обозначать термином «сецессия». Термины «страна» или «регион» для характеристики участников союза используются как эквивалентные. Также как эквивалентные мы используем термины «интеграция» и «централизация», относя первый исключительно к успешному формированию формальных интеграционных группировок. Далее, отметим, что наш анализ не учитывает возможности формирования модели интеграции на основе «грубой силы», а не практики переговоров: последний вариант исследуется получившей большое развитие в последние годы экономической теорией конфликтов.

трудничества. Естественно, данный вывод справедлив лишь для однократной игры; в случае существования бесконечного горизонта взаимодействия, стороны способны обеспечить сотрудничество. Соответственно, базовый аргумент МПЭ связывает успех кооперации с существованием «*тени будущего*»⁹⁴: государства воспринимают свое взаимодействие как в потенциале длящегося бесконечный промежуток времени. Аналогичный аргумент показывает, что кооперация может стать результатом *уже накопленного* длительного опыта взаимодействия – так называемой «*тени прошлого*».

Классической формой «тени прошлого» и «тени будущего» является *экономическая взаимозависимость* государств (об этом факторе, по сути дела, более подробно речь будет идти при анализе взаимодействия формальных и неформальных моделей интеграции), которая, как предполагается, способна сократить вероятность конфликта и содействовать кооперации⁹⁵ (впрочем, мы продемонстрируем, что ситуация часто является более сложной). «Тень прошлого» также связана с формированием *доверия*, роль которого становится особенно важной, если учитывать проблему неопределенности будущего и возможных нарушений принятых сегодня соглашений (*credibility of commitment*)⁹⁶: высокий уровень доверия является результатом длительного взаимодействия и способен снизить значимость проблемы социальной дилеммы. Впрочем, взаимодействие доверия, обучения в процессе длительного взаимодействия и теней прошлого и будущего может быть более сложным⁹⁷. С другой стороны, сотрудничество зависит от технологии производства коллективных общественных благ, ко-

⁹⁴ Дословный перевод английского термина «shadow of the future».

⁹⁵ Mansfield E.D., Pollins B.M. The Study of Interdependence and Conflict. // Journal of Conflict Resolution. 2001. Vol. 45. No. 6

⁹⁶ Keohane R.O. International Institutions: Can Interdependence Work? // Foreign Policy. 1998. Spring

⁹⁷ Hwang P., Burges W.P. Apprehension and Temptation: The Forces against Cooperation. // Journal of Conflict Resolution. 1999. Vol. 43. No. 1; O'Neil K., Balsiger J. VanDeveer S.D. Actors, Norms and Impact: Recent International Cooperation Theory and the Influence of the Agent-Structure Debate. // Annual Review of Political Science. 2004. Vol. 7

торая может различаться для отдельных регионов и сфер сотрудничества⁹⁸, а также от используемых «правил допуска» и «правил исключения» из круга участников интеграционного проекта.

2. Разнородность игроков. Для политической экономики вывод о наличии неизбежных преимуществ кооперации является менее однозначным, чем для МПЭ. Конечно, интеграция рынков повышает эффективность экономики и способствует росту благосостояния, но она же связана со значительными перераспределительными эффектами. Последние могут быть также обусловлены *конкретными инструментами* интеграции рынков, особенно связанными с формированием общей экономической политики. Поэтому базовый для политической экономики подход к анализу, по сути дела, является развитием классической литературы о «сортировке по Тиббу». Идея данной концепции достаточно проста: в мире разнородных игроков с совершенной мобильностью происходит «группировка» игроков по юрисдикциям, в наибольшей степени соответствующих их предпочтениям; в результате формируются юрисдикции с однородным населением⁹⁹. Анализ эндогенной децентрализации напрямую отталкивается от этого результата: если допустить, что индивиды не перемещаются между юрисдикциями, а ведут переговоры об их создании в процессе интеграции, то в принципе можно использовать ту же самую логику: размер страны или степень централизации в международном союзе определяется соотношением центробежных сил, зависящих от степени разнородности населения с точки зрения его предпочтений относительно государственной политики, и центростремительных сил, связанных с преимуществами «совместного существования» - например, за счет экономии от масштаба при производ-

⁹⁸ Sandler T. Global and Regional Public Goods: A Prognosis for Collective Action. // Fiscal Studies. 1998. Vol. 19 No.3; Anand P.B. Financing the Provision of Global Public Goods. UNU-WIDER Discussion Paper No. 110, 2002

⁹⁹ Wooders M. Equilibria, the Core, and Jurisdiction Structures in Economies with a Local Public Good. // Journal of Economic Theory. 1978. Vol. 18; Greenberg J., Weber S. Strong Tiebout Equilibrium under Restricted Preference Domain. // Journal of Economic Theory. 1986. Vol. 38

стве благ, интернализации фискальных экстерналий, страховании от специфических для регионов или стран рисков и больших возможностей для перераспределения¹⁰⁰.

По сути дела, в рамках данного анализа вводится (достаточно реалистичное) предположение, что географическая дистанция коррелируется с разнородностью предпочтений¹⁰¹. Таким образом, формирование интеграционного проекта может быть описано на основе (как правило, одномерной) модели монополистической конкуренции, аналогичной, скажем, модели Г. Хотеллинга. Именно подобный подход лежит в основе целого ряда работ А. Алезины с соавторами¹⁰². В принципе они переводит традиционные нормативные выводы относительно оптимальной децентрализации в позитивную плоскость. Интерес, однако, представляют *факторы, влияющие на преимущества и издержки интеграции и централизации решений*. Именно им и уделяется основной интерес исследователей.

¹⁰⁰ Следует отметить, что подход А. Алезины, хоть и крайне популярен в экономической теории, все же часто подвергается критике со стороны неортодоксальных экономистов и политологов. Скажем, К. Херрманн-Пиллат утверждает, что рост разнородности не столько увеличивает издержки формирования «общей политики», сколько повышает творческие способности общества и содействует росту (Herrmann-Pillath C.: Diversity, Identity, and the Indeterminacy of the Size of Nation. // European Journal of Law and Economics. 2009. Vol. 27). Г. Маркс и Л. Хоог предпологают, что подход А. Алезины в недостаточной степени учитывает проблемы предпочтений правителей за пределами поиска ренты, идеологии и формирования коалиций (Marks G., Hooghe L. Optimality and Authority: A Critique of Neoclassical Theory. // Journal of Common Market Studies. 2000. Vol. 38).

¹⁰¹ Очевидно, что на практике дистанция может быть связана и, скажем, с интенсивностью экономических взаимосвязей, также влияющей на перспективы интеграции. Автор выражает благодарность Л.З. Зевину за это замечание.

¹⁰² Основные результаты данного подхода опубликованы в монографии: Alesina A., Spolaore E. The Size of Nations, Cambridge: MIT Press, 2003. Альтернативный подход предполагает анализ различий предпочтений медианного избирателя заранее определенных юрисдикций (Bolton P., Roland G. The Break-up of Nations: A Political Economy Analysis. // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112; Leite-Monteiro M., Sato M. Economic Integration and Fiscal Devolution. // Journal of Public Economics. 2003. Vol. 87) или эндогенный выбор интервала на числовой оси, в пределах которого юрисдикция может определять свою политику (Loeper A. Federal Directives and Local Discretion. Mimeo, 2008). В некоторых исследованиях описывается формирование наций на двухмерной плоскости (Tam H. A Social Contract Approach to the Formation of National Borders. // Public Choice. 2004. Vol. 118. P.183-209). В работе: Josselin J.-M., Marciano A. Unitary States and Peripheral Regions: A Model of Heterogeneous Spatial Clubs. // International Review of Law and Economics. 1999. Vol. 19 – рассматриваются последствия существования «разрывов» в зависимости предпочтений от дистанции, порождающих особый феномен «периферийного региона». В работе: Radax W. The Number and Size of Nations Revisited: Endogenous Border Formation and Non-Uniform Population Distributions. MPRA Working Paper No. 15783, 2009 – введение в стандартную модель Алезины нелинейного распределения населения ведет к серьезным изменениям результатов по отношению к базовой модели.

Первым таким фактором можно считать *общую экономическую интеграцию*, то есть повышение «прозрачности» границ и снижение издержек трансграничных сделок «вне зависимости» от рассматриваемого проекта (скажем, в результате глобализации или реализации неформальных моделей интеграции). В такой ситуации можно ожидать формирования юрисдикций меньшего размера¹⁰³, то есть экономическая интеграция содействует политической децентрализации. Этот вывод, хотя и подтверждается дескриптивной статистикой, неоспорен. Ведь сама экономическая открытость также носит эндогенный характер и является результатом национальной экономической политики *одновременно* с политической интеграцией¹⁰⁴, а дезинтеграция может сопровождаться формированием дополнительных протекционистских барьеров.

Данный вопрос находится в центре модели Ф. Этро¹⁰⁵. Отталкиваясь от стандартного подхода А. Алезины, он показывает, что в закрытой экономике величина юрисдикции оказывается меньше оптимальной, если частное и общественное потребление являются близкими субститутами, и больше оптимальной, если они являются неполными субститутами. Экономическая открытость увеличивает число юрисдикций в мировой экономике, но увеличивает и общественный сектор в каждой из них, поскольку в сравнительно более однородных небольших юрисдикциях легче добиться консенсуса по поводу экономической политики¹⁰⁶. Если же экономическая открытость сама является эндогенным фактором, то возможны множественные равновесия с отрицательной корреляцией между размером юрисдикции, размером общественного сектора и экономической открытостью.

¹⁰³ Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Economic Integration and Political Disintegration. // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90. Ср. тж. Gaubatz K.T. City-State Redux: Rethinking Optimal State Size in an Age of Globalization. *New Global Studies*. 2009. Vol. 3. No. 1

¹⁰⁴ Blankart C.B. Koester G. Political Economics versus Public Choice: Two Views of Political Economy in Competition. // *Kyklos*. 2006. Vol. 59. No. 2

¹⁰⁵ Etro F. Political Geography. // *Public Choice*. 2006. Vol. 127

¹⁰⁶ Alesina A., Wacziarg R. Openness, Country Size and the Government. // *Journal of Public Economics*. 1998. Vol. 69

То есть протекционизм может быть типичен для больших группировок с небольшим государственным сектором, а стабильной равновесие может быть связано с «избыточной» глобализацией.

Несколько более слабая версия аргумента А. Алезины представлена в работе А. Каселлы и Б. Вейнгаста¹⁰⁷, согласно которой открытость торговли не обязательно ведет к фрагментации, а, скорее, выявляет новые различия в предпочтениях юрисдикций и, соответственно, ведет к сдвигу границ и структуры юрисдикций.

Второй фактор, влияющий на соотношение преимуществ и недостатков централизации – это *уровень экономического развития*. Однако в данном случае экономисты придерживаются двух конфликтующих точек зрения. Первый подход, представленный, например, в исследовании А. Каселлы и Дж. Фейнштейна предполагает, что связь носит нелинейный характер¹⁰⁸. Авторы исследования сравнивают формирование политических структур (юрисдикций) и развитие рынков. Формальная интеграция снижает трансакционные издержки торговли, но увеличивает издержки производства общественных благ (в данном случае – обеспечения контрактов). На ранней стадии для увеличения выгод от торговли необходима политическая унификация; однако на поздней стадии те же выгоды могут быть получены и без издержек политической унификации (за счет большего потенциала частного сектора), и более привлекательной становится политическая дезинтеграция¹⁰⁹. Альтернативный подход С. Вея утверждает, что рост выгод от торговли с избытком компенсирует издержки разнородности предпочтений, политических рисков и неэффективности государства, и политическая интеграция становится более вероятной для более развитых со-

¹⁰⁷ Casella A., Weingast B.R. Elements of a Theory of Jurisdictional Change. In: Eichengreen B.J., von Hagen J.A. (eds.): *Politics and Institutions in an Integrated Europe*. Springer, 1995

¹⁰⁸ Casella A., Feinstein J.S. Public Goods in Trade: On the Formation of Markets and Jurisdictions. // *International Economic Review*. 2002. Vol. 43

¹⁰⁹ Сходный анализ приводится в литературе, посвященной «оптимальным правовым зонам», границы которых определяются интенсивностью торговли и издержками правовой защиты (Schmidtchen D., Neunzig A. *One Market, One Law*. German Working Paper on Law and Economics No. 9, 2001).

обществ¹¹⁰. Помимо этого, если допустить, что развитие и формирование рынков ведет к росту *числа видов экономической деятельности*, можно показать, что, хотя оптимальным был бы рост числа юрисдикций на развитых рынках, результаты эндогенного политического процесса могут сильно отклоняться от этого равновесия¹¹¹.

Рост уровня экономического развития оказывает, впрочем, воздействие не только на спрос на децентрализацию и дезинтеграцию со стороны отдельных стран или регионов, но и на преимущества кооперации. Последние напрямую связаны с качеством управления и институтов. Сравнительно более развитые институты, обеспечивающие лучшие возможности для агрегации предпочтений и взаимодействия различных групп, способны в большей степени *«справиться» с проблемами разнородности*, а также использовать ее творческую энергию (пользуясь терминологией новой сравнительной экономической теории, они находятся на более высокой «кривой институциональных возможностей»)¹¹². Менее развитые институциональные системы более чувствительны к данной проблеме и вынуждены более точно искать оптимум между разнородностью и выигрышами от интеграции¹¹³. Данный вывод опять же подчеркивает значимость эффективности механизма принятия решений для устойчивости региональной структуры. Например, в случае расширения ЕС разнородность предпочтений, хотя и является важным фактором, играет, как утверждает Т. Аполте, менее значимую роль, чем способность органов ЕС к принятию решений

¹¹⁰ Bolton P., Roland G., Spolaore E. Economic Theories of the Break-Up and Integration of Nations. // European Economic Review. 1996. Vol. 40

¹¹¹ См.: Casella A. The Role of Market Size in the Formation of Jurisdictions. // Review of Economic Studies. 2001. Vol.68. Эффект расширения рынков на интеграцию стран с различными уровнями производительности рассматривается в: Casella A. On Markets and Clubs: Economic and Political Integration of Regions with Unequal Productivity. // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 2

¹¹² Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. The New Comparative Economics. // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31. No. 4

¹¹³ Аналогичная логика может быть построена по поводу выгод от контроля над территориями и издержек контроля при однородных предпочтениях и эгоистичном правительстве; однако и в этом случае качество институтов остается решающим. См.: Kaufman S.J. The Fragmentation and Consolidation of International Systems. // International Organization. 1997. Vol. 51. No. 2

со сравнительно небольшими издержками¹¹⁴. Еще более значимым данный фактор становится, если учитывать затраты времени на принятие решений, возможные асимметричные шоки, с которыми сталкиваются страны интеграционной группировки, и асимметричный доступ к информации, поступающей из различных регионов. В условиях асимметричной информации принципиально значимым является также механизм ее агрегации¹¹⁵.

Естественно, качество управления является эндогенным для развития интеграционного проекта. Например, это связано с процессами конкуренции юрисдикций, влияющими на параметры экономической политики, как это будет показано далее. Далее, при прочих равных эффективность управления в интеграционной группировке напрямую определяется эффективностью государственного управления в странах-членах. Конечно, высокое качество государственного управления во всех государствах, участвующих в интеграционном союзе, еще не гарантирует эффективности наднациональных органов и процесса переговоров, лежащего в основе интеграционной группировки. Однако в отсутствие эффективных внутригосударственных институтов ожидать формирования эффективного межгосударственного регулирования вообще едва ли возможно. К тому же, эффективность государственного управления снижает «технические» издержки проведения международных переговоров, роль которых не следует недооценивать.

Следующим фактором, влияющим на формирование юрисдикций, является *конфликт по поводу перераспределения*. Хотя централизация и ведет к росту эффективности, она создает угрозу для конкретных групп игроков принятия решений, серьезно отклоняющихся от их предпочтений, за счет поддержки «большинства» в других регионах. То есть экономическим выгодам противостоят политические риски. Если в одних работах эта

¹¹⁴ Apolte Th. Gibt es eine optimale Grösse der Europäischen Union? In: Vollmer U. (Hrsg.). Oekonomische und politische Grenzen von Wirtschaftsräumen. Berlin: Duncker & Humblot, 2006

¹¹⁵ Behm M., Grüner H.P. Electoral College, Popular Vote and Regional Information. Mimeo, 2002

проблема рассматривается с точки зрения реакций на экзогенные шоки¹¹⁶, то другие исследования смещают акцент от разнородности предпочтений к разнородности уровней дохода¹¹⁷. В этом случае даже бедные регионы могут оказаться заинтересованы в отделении или децентрализации во избежание угрозы принятия решений, сильно отличающихся от поддерживаемых их гражданами. Таким образом, интеграция или распад структуры ведут к трем эффектам: выгодам от экономии от масштаба, утрате автономии и изменению налоговых доходов за счет разнородности уровней дохода¹¹⁸.

На преимущества и издержки распада и децентрализации воздействует также *мобильность факторов производства*. Как показывают некоторые исследования, совершенная мобильность факторов снижает стимулы к сецессии, и в то же время уменьшает действенность мер центральных органов власти по предотвращению сецессии¹¹⁹. Последний вывод находится в центре внимания работы К. Перрони и К. Шарфа, рассматривающей эндогенное формирование юрисдикций в мире мобильности населения и разнородности предпочтений¹²⁰. Основным выводом данного исследования состоит в том, что в условиях налоговой конкуренции размеры юрисдикции увеличиваются в результате сокращающегося разрыва между медианным избирателем и жителями периферии, причем это в целом увеличивает благосостояние (то есть предлагается другая логика формирования интегрированных юрисдикций, чем приведенная в литературе о гармонизации, рассмотренной ниже). Конкуренция за мобильные факторы производства снижает издержки адаптации к общим стандартам и оказывает давление на элиты, что также содействует интеграции. Наконец, рас-

¹¹⁶ Alesina A., Perotti R. Economic Risk and Political Risk in Fiscal Unions. // *Economic Journal*. 1998. Vol. 108

¹¹⁷ Bolton P., Roland G. The Break-up of Nations: A Political Economy Analysis. // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112; Dagan N., Volij O. Formation of Nations in a Welfare-Minded World. // *Journal of Public Economic Theory*. 2000. Vol. 2. No. 2

¹¹⁸ Persson T., Tabellini G.: *Political Economics and Public Finance*. NBER Working Paper №7097, 1999

¹¹⁹ Bolton P., Roland G. *Op. cit.* 1997

¹²⁰ Perroni C., Scharf K. Tiebout with Politics: Capital Tax Competition and Constitutional Choices. // *Review of Economic Studies*. 2001. Vol. 68

тущая мобильность может заставить государство использовать специальные меры по привлечению мобильных групп населения; если последние ранее были основными «кандидатами поддержать сецессию», то в условиях мобильности, когда они могут добиться поддержки у государства за счет «голосования ногами», стимул для сецессии исчезает¹²¹.

На процесс централизации может оказать влияние *дифференциация размеров регионов*. В литературе, посвященной собственно региональной экономической интеграции в узком смысле этого слова, большинство исследований показывает, что дифференциация в размерах и производительности стран снижают шансы на успешную интеграцию. Это связано, во-первых, со значительными политическими рисками для малых стран, не способных оказать значительное влияние на принятие решений в масштабах интеграционного проекта и, во-вторых, с неравномерным распределением выгод от интеграции, создающим преимущества для малых стран¹²². В результате различия в размере делают интеграционные соглашения¹²³ и валютные союзы¹²⁴ менее стабильными. Другие работы, впрочем, представляют более сложные результаты. Например, в модели С. Гойала и К. Стааля, наиболее вероятной интеграция является для регионов равных размеров. Если в процессе участвуют два региона, которые различаются по размерам, то важную роль играет внутрорегиональная разнородность. Меньшая дифференциация в крупном регионе делает интеграцию более привлекательной для крупного региона, но менее привлекательной для небольшого, в то время как дифференциация в малом регионе не влияет на

¹²¹ См.: Olofsgard A. Incentives of Secession in the Presence of Mobile Ethnic Groups. // *Journal of Public Economics*. 2003. Vol. 87. Проблема противоречий разнородности предпочтений и преимуществ от ограниченной фискальной конкуренции вводится в анализ также в: Leite-Monteiro M., Sato M. Economic Integration and Fiscal Devolution. // *Journal of Public Economics*. 2003. Vol. 87

¹²² Casella A. Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocks. // *European Economic Review*. 1996. Vol. 40

¹²³ Mayer W. Theoretical Considerations on Negotiated Tariff Adjustments. // *Oxford Economic Papers*. 1981. Vol. 33; Jensen H. Sustaining Policy Coordination Between Economies of Different Size. // *Journal of International Economics*. 1994. Vol. 36; Fung K.C., Schneider P.C. Asymmetric Integration. // *International Journal of Applied Economics*. 2006. Vol. 2

¹²⁴ Casella A. Participation in a Currency Union. // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82

результаты интеграции. Если в структуре присутствуют три региона, интеграция возможна, лишь если оба «приграничных» региона являются крайне малыми или крайне большими (в то время как центральный регион всегда поддерживает формирование юрисдикции из всех трех регионов)¹²⁵. Следует иметь в виду, что данный анализ игнорирует различия в переговорной власти, о которых речь пойдет далее.

3. Число игроков. Группировки с различным числом государств обладают различными шансами на реализацию успешного интеграционного проекта. Простейшим подходом к анализу данного фактора можно считать использование инструментария конституционной политической экономии¹²⁶, исследующего проблемы коллективного действия. Если число стран велико, то вероятно, что и различия в предпочтениях между ними являются более значительными, и, следовательно, издержки переговоров растут; к тому же из-за значительных внешних издержек коллективных решений страны в меньшей степени готовы принимать решения любых процедур, отличных от единогласия. Даже если предпочтения являются идентичными, рост числа игроков связан с ростом издержек: в классической модели поиска ренты Г. Таллока, доля ренты, расходуемой на сам процесс поиска (в нашем случае – переговоры и торг) при росте числа участников стремится к единице. Наконец, большое число участников делает мониторинг более сложным и, соответственно, стимулирует эффекты безбилетника.

Тем не менее, ситуация в данном случае является неоднозначной для различных моделей формальной интеграции. В моделях общего центра и межгосударственных договоренностей, с одной стороны, большее число игроков осложняет принятие решений о делегации полномочий и, соответственно, содействует меньшей централизации. Можно показать, что связь

¹²⁵ Goyal S., Staal K. The Political Economy of Regionalism. // European Economic Review. 2004. Vol. 48

¹²⁶ Buchanan J.M., Tullock G. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. University of Michigan Press, 1962

расширения числа участников международного союза и углубления интеграции является немонотонной: если при небольшом числе игроков рост их количества содействует централизации (поскольку выгоды от последней выше при большем числе участников), то в группировках с большим числом игроков ситуация является противоположной (за счет эффектов стратегической делегации, обсуждающихся далее)¹²⁷. Соответственно, множественность игроков может сделать «сеть» соглашений и договоренностей более привлекательной, чем единую централизованную структуру¹²⁸.

Однако, с другой стороны, если «общий центр» в соответствующей модели уже создан, множественность игроков осложняет формирование коалиции, ограничивающей стремление к централизации со стороны общей бюрократии и, соответственно, содействует централизации. Таким образом, эффект множественности игроков зависит от исходной ситуации. Иначе говоря, группировкам с большим числом игроков более сложно реализовать какие бы то ни было изменения – будь то в сторону централизации (для децентрализованных) или децентрализации (для централизованных), что, впрочем, открывает большой обзор для неформальных сдвигов власти (особенно из-за большей сложности мониторинга). Как внутренний контроль, так и гибкость в международных структурах снижаются с ростом числа игроков¹²⁹.

4. Перераспределение. Мы уже говорили, что трансферты между регионами могут повлиять на процесс интеграции и централизации. Однако их эффект не ограничивается воздействием на разнородные группы населения с дифференцирующимися предпочтениями. Сам по себе процесс интеграции может стать *побочным результатом соперничества между*

¹²⁷ Lorz O., Willmann G. Enlargement vs. Deepening: The Trade-Off Facing European Unions. Mimeo, 2008

¹²⁸ Koremenos B., Lipson C., Snidal D. The Rational Design of International Institutions. // International Organization. 2001. Vol. 55 No. 4

¹²⁹ Koremenos B., Lipson C., Snidal D., Op. cit. 2001

элитами по поводу *перераспределения «экономического пирога»*. То есть кроме *ex ante* разнородности предпочтений и дохода на децентрализацию может влиять и потенциальная *ex post* разнородность в результате перераспределения. Частично мы уже рассматривали схожие проблемы, вводя в анализ доход как параметр, аппроксимирующий предпочтения, однако учет фактора перераспределения представляет интерес даже в том случае, если все игроки тождественны друг другу, а непосредственные преимущества интеграции отсутствуют¹³⁰.

Основополагающая работа в данной области принадлежит Дж. Бьюкенену и Р. Фэйту¹³¹. Главная идея данного подхода связана с существованием так называемой «коалиции участников» (*sharing coalition*), то есть группы игроков, получающих выгоды от налогообложения, которым обременяется все население в целом. Размер этой коалиции может влиять на процесс централизации. Если в каждой стране (или регионе) существует собственная коалиция, то децентрализация или централизация превращается в поиск различных схем перераспределения ренты¹³². Более того, на процесс децентрализации может влиять и уклонение от налогов: сецессия или децентрализация может зависеть от ценовой политики «посредников», участвующих в системе уклонения от налогов (скажем, коррумпированных чиновников налоговых ведомств), поскольку позволяет им осуществлять ценовую дискриминацию и «снижает» цену уклонения от налогов для элит бедных регионов¹³³.

¹³⁰ Отметим, что перераспределительные схемы в данном случае всегда выполняют двойную функцию. Во-первых, они создают стимулы для правительств участвовать в инициативах по интеграции *рынков*. Во-вторых, они сами по себе являются инструментом интеграции пространства (интеграция перераспределительных схем по Поланьи). Мы, исходя из чисто аналитических соображений концентрации на конкретном аспекте исследуемого явления, будем рассматривать исключительно первый аспект данного явления.

¹³¹ Buchanan J.M., Faith R.L. *Secession and the Limits of Taxation: Towards a Theory of Internal Exit*. // *American Economic Review*. 1987. Vol. 77

¹³² Apolte Th. *Secession Clauses: A Tool for the Taming of an Arising Leviathan in Brussels?* // *Constitutional Political Economy*. 1997. Vol. 8

¹³³ Damjanovic T. *Essays in Public Finance*. Stockholm School of Economics, PhD Thesis, 2002

Довольно четкое представление о процессе формирования и распада юрисдикций в результате соперничества за распределение приводится в исследовании К. Вэрнеруда¹³⁴. В данном случае формирование интегрированной структуры описывается как трехступенчатая игра. На первой стадии в каждом из регионов проходит голосование по поводу вступления в международный союз. На второй стадии, в зависимости от лоббистских усилий жителей регионов (связанных с издержками), происходит перераспределение доходов между регионами. На третьей стадии реализуется конкуренция за ренту уже внутри регионов. В такой ситуации доля сравнительно небольших регионов в рентном доходе систематически превышает их долю в населении, и масштабы рассеивания рент (*rent dissipation*) в международном союзе, соответствующем описанной выше схеме, строго ниже, чем в унитарном государстве.

5. Гармонизация и конкуренция юрисдикций. Большой пласт литературы посвящен такой проблеме, как *конкуренция юрисдикций*, то есть соперничество территориальных органов власти за мобильные факторы производства, и ее влиянию на эндогенную децентрализацию. Здесь, однако же, мы ограничимся лишь упоминанием данного фактора; более подробно данные подходы целесообразно обсудить при анализе арен взаимодействия игроков, который будет дан ниже.

6. Правила переговоров (*bargaining rules*) и асимметрия переговорной власти. До сих пор мы практически полностью игнорировали то обстоятельство, что в реальных интеграционных группировках равновесные институты могут являться не столько результатом «добровольных» переговоров, сколько итогом принуждения со стороны мощного игрока – будь то внутренний гегемон или внешняя сила, «структурирующая» соглашение (скажем, для Рейнского союза XIX века такой силой была напо-

¹³⁴ Wärnerud K. Distributional Conflict and Jurisdictional Organization. // Journal of Public Economics. 1998. Vol. 69

леоновская Франция). В экономической литературе асимметрия власти практически никогда не рассматривается, за исключением немногочисленных работ в области теории международных альянсов¹³⁵ и выбора между зоной свободной торговли и таможенным союзом как альтернативами интеграции¹³⁶. Сходные темы, впрочем, обсуждаются при анализе рыночной власти как результата асимметрии торговых блоков¹³⁷ и тарифных войн между крупными и малыми странами¹³⁸.

Однако в МПЭ асимметрия власти является стандартным предметом анализа, породившим обширную и сильно дифференцирующуюся с точки зрения выводов литературу. Прежде всего, следует упомянуть классический реализм в теории международных отношений, который, как и уже упомянутые работы в области экономической теории, утверждает, что разнородность игроков и асимметрия выгод от сотрудничества препятствуют кооперации¹³⁹. Некоторые работы в рамках данного направления, впрочем, пытаются описать формирование международных союзов как своеобразную «кооперативную гегемонию»¹⁴⁰. Теория перехода власти (power transition) пытается сформулировать гипотезы относительно региональной интеграции и утверждает, что последняя более вероятна при росте сравнительной власти более слабого партнера¹⁴¹. Однако, с другой стороны, хорошо известная теория гегемониальной стабильности (hegemonial stability) в различных версиях подчеркивает, что именно существование мощного игрока содействует интеграции – за счет наличия у последнего предпочте-

¹³⁵ Jones P. Colluding Victims: A Public Choice Analysis of International Alliances. // *Public Choice*. 2007. Vol. 132

¹³⁶ Bandyopadhyay S. Wall H.J. Customs Union or Free Trade Area? The Role of Political Asymmetries. // *Review of International Economics*. 1999. Vol. 7. No. 4

¹³⁷ Bond E.W., Syropoulos C. The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects. // *Journal of International Economics*. 1996. Vol. 40

¹³⁸ Kennan J., Riezman R. Do Big Countries Win Tariff Wars? // *International Economic Review*. 1988. Vol. 29. No. 1

¹³⁹ Waltz K. *Theory of International Politics*. New-York: McGraw-Hill, 1979

¹⁴⁰ Pedersen T. Cooperative Hegemony: Power, Ideas and Institutions in Regional Integration. // *Review of International Studies*. 2002. Vol. 28

¹⁴¹ Efrid B., Genna G.M. Structural Conditions and the Propensity for Regional Integration. // *European Union Politics*. 2002. Vol. 3

ний в пользу большей кооперации¹⁴² или просто его способности решать проблемы коллективного действия¹⁴³. Теория баланса сил описывает формирование региональных соглашений как результат сотрудничества слабых стран, стремящихся «связать» более сильного оппонента или сформировать достойный противовес¹⁴⁴. В анализе международных иерархий¹⁴⁵ неравенство сил позволяет избежать оппортунистического поведения при возникновении альянсов. Схожие выводы, впрочем, приводятся и в работах некоторых экономистов¹⁴⁶.

В исследовании Ч. Ректора проблема асимметрии рассматривается с несколько иной точки зрения. В его работе главным источником асимметрии являются *специфические инвестиции*, которые участники интеграционной структуры вынуждены осуществлять для поддержания сотрудничества и которые обладают ценностью лишь при сохранении кооперации. Эти инвестиции распределены неравномерно между странами; соответственно, страны, более уязвимые при обесценении специфических инвестиций, будут предъявлять более жесткие требования к институтам союза, предотвращающим сецессию. Соответственно, если прочие участники заинтересованы в интеграции, они будут готовы пойти на более тесное сотрудничество. По мнению Ч. Ректора, именно эти процессы и объясняют выбор между международными союзами и более тесной интеграцией в федерациях. Более того, даже при существовании асимметрии власти неравномерное распределение ущерба от обесценения специфических инвестиций может содействовать выбору модели общего центра (федерации), а не

¹⁴² Gilpin R. Global Political Economy: Understanding the International Economic Order. Princeton University Press, 2001; Krasner S.D. State Power and the Structure of International Trade. // World Politics. 1976. Vol. 28. No. 3

¹⁴³ Kindleberger C.P. The World in Depression: 1929-1939. Berkley: University of California Press, 1973

¹⁴⁴ D'Anieri P. International Cooperation among Unequal Partners: The Emergence of Bilateralism in the Former Soviet Union. // International Politics. 1997. Vol. 34

¹⁴⁵ Kang D.C.: The Theoretical Roots of Hierarchy in International Relations. // Australian Journal of International Affairs. 2004. Vol. 58. No. 3; Lake D.A. Entangling Relations: American Foreign Policy in This Century. Princeton University Press, 1999

¹⁴⁶ Welfens P.J.J. Regionale Integration in der Ordnungs-, Aussenwirtschafts- und Wachstumstheorie, in: Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.): Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2004

модели доминирующего игрока (как это произошло в Германии и Аргентине в XIX веке)¹⁴⁷.

Впрочем, асимметрия власти может являться результатом уже сформировавшейся системы международных или межрегиональных институтов, то есть своеобразной функцией «правил переговоров». В рамках данного подхода процесс эндогенной централизации рассматривается как система переговоров между центром и регионам (странами) и между странами, результаты которых определяются правилам переговоров, которые, в свою очередь, могут носить эндогенный характер. Отличительная особенность такого анализа состоит в том, что, с одной стороны, институциональный фактор учитывается (в отличие от описанных ранее подходов, где «возможно» было практически все, что пожелают участники), но не анализируется внутренняя среда принятия решений в конкретной юрисдикции; правительство рассматривается как единое целое и единственный игрок, участвующий в переговорах; другие акторы (например, избиратели, группы лоббирования, бюрократия) не учитываются.

Ярким примером такого подхода является литература, посвященная «самоусиливающемуся» (self-enforcing) или эндогенному федерализму в рамках формальной политологии. Как уже говорилось, выводы относительно федераций вполне применимы и к международным союзам. Отправной точкой данного направления являются работы У. Райкера, в то время как сегодня ведущим представителем данного направления является Б. Вейнгаст¹⁴⁸. В его работах процесс переговоров рассматривается с точки зрения формирования двух дилемм: с одной стороны, «отлынивание» и проблема общих ресурсов (common pool) ведет к распаду интеграционной структуры за счет эгоизма регионов, с другой стороны – концентрация

¹⁴⁷ Rector Ch. *Federations: The Political Dynamics of Cooperation*. Ithaca and L.: Cornell University Press, 2009

¹⁴⁸ Weingast B.R. *The Performance and Stability of Federations: An Institutionalist Perspective*. In: Menard C., Shirley M.M. (Eds.): *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin and Heidelberg: Springer, 2005; Figueredo, R.J.P. de, Weingast B.R. *Self-Enforcing Federalism*. // *Journal of Law, Economics and Organization*. 2005. Vol. 21

власти в руках центра также ведет к негативным последствиям для интеграционного проекта. Соответственно, переговоры реализуются в виде двухступенчатой игры правительств. Сначала на «конституционном уровне» реализуется так называемая «институциональная игра», определяющая властные полномочия центра; на постконституционном уровне происходит повторяющаяся игра, где регионы регулярно принимают решение, вносить ли должный объем платежей в общий бюджет, попытаться «сокрыть» их или выйти из союза – с последующим «наказанием» со стороны центрального правительства. В результате можно выделить четыре критерия устойчивого союза: (1) достаточность ресурсов для мониторинга и наказания центра для предотвращения «отлынивания», (2) координацию стратегий регионов (частично определенную на стадии институциональной игры) для сокращения извлечения ренты, (3) высокие издержки выхода для регионов и (4) достаточные выгоды от поддержания подобной системы для центра. Однако такой «устойчивый федерализм» вполне может быть связан с производством общественных благ на уровне ниже оптимального.

Несколько менее формальный анализ данной тематики, основанный на схожих идеях, приводится в пользующейся большим влиянием монографии М. Филиппова с соавторами¹⁴⁹. Как и Б. Вейнгаста, авторов интересует проблема стабильности федерации или международного союза, которые рассматриваются как так называемая «игра N+1» (N+1 bargaining game) с участием N регионов и центра. Однако в данном случае процесс торга реализуется в рамках трехуровневой институциональной системы. Институты 1 уровня напрямую определяют характер переговоров. Институты 2 уровня обеспечивают выполнение институтов 1 уровня, определяют полномочия центра и характер его отношений с регионом. Институты 3 уровня не связаны с отношениями юрисдикций и определяют «должный образ поведения» в политической системе. Результаты переговоров зависят

¹⁴⁹ Filippov M., Ordershook P.C., Shvetsova O. Op. cit. 2004

как от уровня правил, «ограничивающего» их, так и от уровня правил, подлежащего переговорам.

Несколько более детальный анализ различных правил принятия решений предлагается в собственно экономической литературе. Некоторые исследования показывают, что в определенных ситуациях международные союзы склонны к чрезмерной централизации, что ведет к отказу регионов вступать в их состав с самого начала¹⁵⁰. Необходимым инструментом для предотвращения чрезмерной фрагментации становится «социальный контракт» между центром и регионами. Данная проблема неоднократно рассматривалась с точки зрения развития ЕС¹⁵¹. Проблема также рассматривается и с точки зрения трансакционных издержек, неполноты контрактов и асимметрии доверия между юрисдикциями¹⁵².

Наконец, специфическими правилами для переговоров являются возможность создания рядом регионов более «глубокого союза», на который пока не готовы другие игроки, решений относительно доступа игроков к интеграционному пространству и право региона на сецессию. Что касается первой темы, то она лишь недавно была рассмотрена в работе М. Бордигнона и С.Бруско, показывающих, что возможность «более глубокого союза» повышает вероятность распада союза в целом (все игроки, не готовые к «более глубокому союзу» сейчас, понимают, что в будущем им придется столкнуться с дополнительными издержками при присоединении к формирующемуся сегодня более глубокому союзу, по сравнению с ситуацией, когда все переговоры начнутся с нуля)¹⁵³. Некоторые авторы даже утверждают, что крупные государства могут попытаться «замедлить» при-

¹⁵⁰ Alesina A., Angeloni I., Etro F. The Political Economy of International Unions. NBER Working Paper № 8645, 2001

¹⁵¹ Bednar J., Ferejohn J., Garrett G. The Politics of European Federalism. // International Review of Law and Economics. 1996. Vol. 16

¹⁵² См.: Дементьев В.В. Распределение полномочий между государством и регионами: институциональный аспект. // Экономический вестник РГУ. 2006. Т.4. №4; Iaryczower M., Saiegh S., Tommasi M. Coming Together: The Industrial Organization of Federalism. Mimeo, 1999

¹⁵³ Bordignon M., Brusco S. On Enhanced Cooperation. Mimeo. 2006

нятие в группировку новых стран, чтобы получить возможность «заблаговременно» создать благоприятную для себя институциональную структуру¹⁵⁴. Впрочем, есть и противоположный результат, согласно которому регионализм обладает своеобразным «эффектом домино»¹⁵⁵; согласно некоторым результатам¹⁵⁶, возможно возникновение противоречий между «новичками», стремящимися присоединиться к группировке, и «старыми членами», относящимися к перспективам расширения более скептически.

Однако наиболее влиятельной является традиция исследования права на сецессию, начало которой положил опять же Дж. Бьюкенен и Р. Фэйт¹⁵⁷. В принципе данная литература рассматривает два вопроса: (1) действительно ли право на сецессию ведет к сецессиям и (2) как право на сецессию влияет на уровень централизации. Если сецессия является инструментом торга, можно показать, что право на сецессию способствует децентрализации¹⁵⁸. С другой стороны, с точки зрения формальной интеграции как системы производства общественных благ, право на сецессию делает невозможным принятие на себя всеми регионами обязательства (joint commitment) наказания «отлынивающего» игрока¹⁵⁹. Роль фактора «угрозы сецессии» (с различной степенью достоверности) для формирования институтов была продемонстрирована для эволюции ЕС¹⁶⁰.

Наконец, самостоятельным направлением в рамках обсуждаемого подхода является детальный анализ различных *центральных* институтов как игроков в переговорах. Конечно, этот анализ более значим для федераций и «продвинутых» союзов, подобных ЕС, но некоторые его выводы представляют интерес и для других группировок. Можно сказать, что торг

¹⁵⁴ См.: Konstantinidis N. Gradualism and Uncertainty in International Union Formation. Mimeo, 2007.

¹⁵⁵ Baldwin R. A Domino Effect of Regionalism. NBER Working Paper No. 4465, 1993

¹⁵⁶ Andriamananjara S. On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model. World Bank Policy Research Working Paper No.2117, 1999

¹⁵⁷ Buchanan J.M., Faith R.L. Op. cit. 1987

¹⁵⁸ Panizza U. Decentralization as a Mechanism to Prevent Secession. // Economic Notes. 1998. Vol. 27

¹⁵⁹ Bednar J. Valuing Exit Option. Mimeo. 2006

¹⁶⁰ Blankart C.B., Koester G. Refocusing the EU Budget – an Institutional View. Mimeo, 2008

«N+1» игрока превращается в торг «N+K» игроков, где участвует K федеральных структур. Последние могут обладать различными «политическими правами собственности», оказывающими различное влияние на развитие союза в зависимости от происхождения институтов (например, их формирования на основе территориального представительства или всеобщих выборов) и их способности на обмен политическими правами собственности¹⁶¹.

Р. Ваубель приводит обзор большого числа игроков, склонных поддерживать чрезмерную централизацию. Федеральные политики, судьи федеральных судов, избиратели, предоставляющие факторы производства региону федеральной столицы, представители регионов, подвергающихся наиболее тяжелому налоговому и регулятивному бремени, в федеральном парламенте, правительства регионов, где распределение доходов смещено вправо (right-skewed) с точки зрения модели медианного избирателя и даже региональные правительства (используя федерацию как козла отпущения для непопулярной политики, логроллинг или стремясь перейти на «федеральный» уровень в своей политической карьере) могут быть заинтересованы в росте централизации¹⁶². Более того, централизация может возрастать из-за факторов зависимости от пути развития и растущих власти и престижа федеральных должностей. Надо сказать, что этот всеобъемлющий список, конечно, включает в себя игроков и факторы, в *определенной ситуации* способных поддержать централизацию, но способных также и противодействовать ей (те же самые факторы зависимости от пути развития). Поэтому с точки зрения формулировки эмпирических гипотез он не может не вызывать сомнения. Тем не менее, он представляет интерес с точки зрения учета судебной власти – между тем, данной проблеме в лите-

¹⁶¹ Alston L.J., Mueller B. Pork for Policy: Executive and Legislative Exchange in Brazil. // Journal of Law, Economics and Organization. 2005. Vol. 22

¹⁶² Vaubel R. The Political Economy of Centralization and the European Community. // Public Choice. 1994. Vol. 81

ратуре по эндогенной централизации уделяется достаточно мало внимания. В работе Й. Беднар предлагается модель воздействия предсказуемости судебных решений на соперничество правительств, и указывается на снижение вероятности последнего при более предсказуемых судах¹⁶³.

Наконец, политологическая литература большое внимание уделяет роли политических партий в вопросах федеральной стабильности¹⁶⁴. Аналогичным образом исследуется роль центральной (федеральной или наднациональной) бюрократии как основы стабильности централизации и интеграции¹⁶⁵ и центральных судов¹⁶⁶. Представление о надгосударственной бюрократии как факторе интеграции, снижающем трансакционные издержки и повышающем автономию правительств, свойственно либеральному межправительственному подходу А. Моравчика, хотя в последнем основным фактором формирования интеграционных проектов остается взаимодействие государств. Зато в неофункционалистском подходе, восходящем к работам Э. Хааса, Л. Линберга и Ф. Шмиттера, наднациональные органы с собственными интересами являются *основной* движущей силой региональной интеграции. При этом можно говорить о двух механизмах: «автоматизме технократии» (стремлении надгосударственной бюрократии повысить свою власть за счет углубления интеграции) и «переносе» группами интересов основного внимания на надгосударственный уровень, где возможности для реализации интересов выше (мы обсудим далее некоторые эмпирические результаты в отношении ЕС)¹⁶⁷.

¹⁶³ Bednar J. Judiciary Predictability and Federal Stability: Strategic Consequences of Institutional Imperfections. // Journal of Theoretical Politics. 2004. Vol. 16

¹⁶⁴ Filippov M., Ordershook P.C., Shvetsova O. Op. cit. 2004

¹⁶⁵ Tallberg J. The Anatomy of Autonomy: An Institutional Account of Variation in Supranational Influence. // Journal of Common Market Studies. 2000. Vol. 38. No. 5

¹⁶⁶ См.: Vaubel R. Constitutional Courts as Promoters of Political Centralization: Lessons for the European Court of Justice. Mimeo, 2009. Аналогичный вывод о «централизующем» воздействии федеральных и надгосударственных судов приводится в: Hoepner M. Usurpation statt Delegation: Wie der EuGH die Binnenmarktintegration radikalisiert und warum er politischer Kontrolle bedarf. MPiFG Discussion Paper No. 12, 2008

¹⁶⁷ Haas E. The Uniting of Europe. University of Notre Dam Press, 2004

7. Политические институты. Если до сих пор мы рассматривали юрисдикции как «единых» игроков, участвующих во взаимодействии, то, конечно, более корректным было бы подробное моделирование политического процесса на региональном и центральном уровне; то есть, вместо абстрактных «переговоров», рассматривать деятельность парламентов, механизмы голосования и аналогичные вопросы, а «единую» юрисдикцию «разделить» на множество взаимодействующих политических акторов. Конечно, исследование «правил переговоров» представляет больший интерес для недемократических государств; однако в демократических федерациях и международных союзах значительная часть решений принимается на основе институционализированного формального механизма, а не за счет прямого взаимодействия акторов. С одной стороны, политические институты определяют характер воздействия многих из описанных выше параметров (например, переговорной власти, перераспределительных мотивов, разнородности или соперничества юрисдикций) на процессы централизации; однако, с другой стороны, сами институты эндогенны, например, по отношению к различиям в предпочтениях¹⁶⁸.

Наиболее общая дискуссия политических систем связана с различием между демократиями и недемократическими системами. В наиболее общем виде А. Алезина и Э. Сполора сравнивают «оптимальное» равновесие социального планировщика и два «политических равновесия»: возникающего в недемократиях (моделируемых упрощенно как диктатор-Левиафан) и в демократических системах (прямая демократия с правилом большинства). Основной вывод состоит в том, что в условиях демократии

¹⁶⁸ Альтернативный анализ рассматривает политические институты как «производственные функции» для общественных благ. В работе Д. Витмана показывается, что различные политические системы характеризуются различной «экономией от масштаба», что влияет на размер страны и централизацию (Wittman D. Nations and States: Mergers and Acquisitions; Dissolutions and Divorce. // American Economic Review. 1991. Vol. 81). В принципе идея зависимости размера юрисдикций технологии производства общественных благ восходит еще к работам Дж. Бьюкенена и Р. Ноцика (Moss L. Optimal Jurisdictions and the Economic Theory of the State: Or, Anarchy and One-World Government as the Corner Solution. // Public Choice. 1980. Vol. 35 No. 1).

формируются меньшие юрисдикции, чем в недемократической среде¹⁶⁹. Этот подход может рассматриваться и в динамической перспективе¹⁷⁰: диктатуры, наращивая извлечение ренты, повышают неэффективность системы; это ведет к реформам, снижающим неэффективность, но сокращающим «отдачу» от поиска ренты и в конечном счете – размер юрисдикции¹⁷¹.

В работе М. Арзаги и Дж. Хендерсона приводится модель «внутреннего выхода» региона, рассматриваемая в условиях «совершенной демократии» и «несовершенной демократии» (Левиафан). В первом случае сецессия связана с ростом относительного дохода и населения в потенциально сепаратистском регионе, более низкими издержками государственной деятельности в этом регионе и меньшей отдачей (spatial decay) от коллективных благ; в несовершенной демократии дополнительным стимулом к сецессии становится сравнительно более развитая демократическая культура в регионе-сепаратисте, чем в союзе в целом¹⁷². Рента, полученная с той или иной территории, используется для объяснения размера страны и в работе Д. Фридмена¹⁷³, но ведет к прямо противоположным выводам, чем,

¹⁶⁹ Alesina A., Spolaore E., Op. cit., 1997

¹⁷⁰ Lake D. The Rise, Fall and Future of the Russian Empire: A Theoretical Interpretation. In: Dawisha, K., Parrott, B. (eds.) The End of Empire? The Transformation of the USSR in Comparative Perspective. NY, 1997

¹⁷¹ Аналогичная перспектива – с точки зрения рент – применима и к демократиям. Если рассматривать демократические системы как политические рынки монополистической конкуренции, стремящиеся к сокращению угрозы «входа на рынок», можно показать, что демократии будут более склонны к дроблению, а недемократические страны – к слиянию. Ср.: Mulligan C.B., Tsui K.K. Political Competitiveness. NBER Working Paper No. 12653, 2006

¹⁷² Arzaghi M., Henderson J.V. Why Countries Are Fiscally Decentralizing. // Journal of Public Economics. 2005. Vol. 89

¹⁷³ Friedman D. A Theory of the Size and Shape of Nations. // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. Аналогичная проблема формирования стран на основе противоречия между рентами и издержками правления лежит в центре внимания имитационного моделирования в некоторых работах (Artzrouni M., Kolmos J. The Formation of the European State System. // Historical Methods. 1996. Vol. 29. No. 3; Boix C., Code-notti B., Resta G. War, Wealth and the Formation of States. Mimeo. 2006), где учет таких факторов, как сдвиг в технологии ведения войны, изменение ресурсов капитала и труда в отдельных странах, позволяет получить численные результаты эволюции размера стран. В работе: Blum U., Dudley L. A Spatial Model of the State. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. Vol. 147 – аналогичные соображения распространяются на демократические государства. Наконец, сходная логика анализа может быть применена при изучении процессов деколонизации, которые могут быть объяснены как результат дифференциации доступа к международным рынкам в мире с неравным распределением ресурсов (см.: Bonfatti R. Decolonization: The Role of Changing World Factor Endowment. Mimeo, 2007)

скажем, в цитируемых исследованиях А. Алезини с соавторами: большая торговая активность (как внутренняя, так и внешняя) повышает ренты и, соответственно, размер юрисдикции (мы обсудим это противоречие в следующем разделе). В исследовании У. Паниццы на основе одномерной пространственной модели для двух уровней государственной системы показывается, что фискальная централизация возрастает с ростом дифференциации предпочтений, доходов, размера страны и уровня демократии¹⁷⁴.

Итак, в приведенных выше работах демократия рассматривается как фактор, сокращающий размер юрисдикции и содействующий децентрализации. Однако, с другой стороны, А. Хиллман указывает на формирование локальных «недемократических элит»; последние, стремясь к росту ренты, могут стимулировать фрагментацию юрисдикций¹⁷⁵. Эмпирические исследования показывают, что недемократии в меньшей степени склонны к созданию международных союзов¹⁷⁶. Таким образом, насколько можно судить, существуют серьезные противоречия между результатами, полученными для федераций (где децентрализация и даже сепарации часто связаны с развитием демократии) и международных союзов (где интеграция, скорее, развивается более успешно при более высоком уровне демократического развития). Впрочем, сколь бы то ни было целостных теоретических подходов для анализа этого противоречия не существует. Подводя итог, демократия, по всей видимости, по-разному воздействует на различные модели интеграции (прежде всего – модель общего центра, свойственную федерациям, и модель межгосударственных переговоров, типичную для

¹⁷⁴ Panizza U. On the Determinants of Fiscal Centralization: Theory or Evidence. // *Journal of Public Economics*. 1999. Vol. 74

¹⁷⁵ Hilman A.L. Political Institutions, Jurisdictional Boundaries and Rent Creation. // *Keio Economic Studies*. 2005. Vol. 41. No. 1-2

¹⁷⁶ Mansfield E.D., Milner H.V., Rosendorff P.B. Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements. // *International Organization*. 2002. Vol. 56

многих международных союзов). Впоследствии это противоречие сыграет немаловажную роль в нашем анализе постсоветского мира.

Однако демократии очевидным образом сильно дифференцируются с точки зрения централизации, что связано с различиями существующих в них конституционных правил. Следуя обзору Б. Локвуда, можно выделить два «измерения» анализа: прямую и представительную демократию, с одной стороны, и единый национальный референдум или парламент и двухступенчатую процедуру принятия решений (региональные референдумы / парламенты определяют представителей, участвующих в переговорах) – с другой (то есть, требуется ли поддержка большинства населения или большинства регионов)¹⁷⁷. Таким образом, можно получить четыре типа моделирования. Обзор основных результатов моделей приводится в таблице 3.

Таблица 3

Политические системы и эндогенная централизация

Авторы	Институты	Результаты
Crèmèr, Palfrey (1996)	Референдум (простое большинство) на центральном уровне или референдумы (простое большинство) в отдельных юрисдикциях с принятием решения большинством юрисдикций	Централизация при большом числе регионов более вероятна при агрегации голосов на региональном уровне
Redoano, Scharpf (2004)	Референдум или представительная демократия на центральном уровне	Представительная демократия повышает уровень централизации, но централизованная политика конвергирует к предпочтениям юрисдикции, стремившейся к минимальному уровню централизации
Gradstein (2004)	Переговоры по поводу централизации в парламенте при наличии права сецессии и позитивных трансграничных экстерналиях одного из регионов	Централизация менее вероятна при переговорах в парламенте и ведет к субоптимальным результатам, иногда даже уступающим децентрализации
Lockwood (2004)	Референдум на центральном уровне (унитарный референдум) или референдумы (простое большинство) в отдельных юрисдикциях с принятием решения большинством юрис-	Результаты асимптотически приближаются друг к другу если число юрисдикций возрастает и выгоды от медианного проекта характеризуются равномерным распределением. Если плотность последнего является квазивыпуклой вниз, федеральный референдум ведет к асимптотически большей централизации, при ква-

¹⁷⁷ Lockwood B. Fiscal Decentralization: A Political Economy Perspective. In: Ahamad E., Brosio G. (eds.). Handbook of Fiscal Federalism. Edward Elgar, 2006

Авторы	Институты	Результаты
	дикций («федеральный референдум»)	звивыпуклости вверх противоположная ситуация.
Staal (2004)	Определение размера страны в парламентских или президентских демократиях (одномерная пространственная модель)	Президентские демократии ведут к большему размеру стран
Ehrke (2004)	Референдум по поводу сецессии (одномерная пространственная модель)	Возможна неэффективная сецессия, децентрализация (подразделение общественных благ на центральный и региональный компоненты) может позволить избежать сецессии
Goyal, Staal (2004)	Референдум (простое большинство) на центральном уровне или референдумы (простое большинство) в отдельных юрисдикциях с принятием решения <i>консенсусом</i> юрисдикций	Федеральный референдум ведет к чрезмерной децентрализации. Унитарный референдум также ведет к чрезмерной децентрализации (эквивалентен согласию обоих регионов на сецессию)
Lorz, Willmann (2005)	Общий парламент из представителей отдельных регионов	Избиратели стратегически выбирают представителей, предпочитающих децентрализацию, и могут добиваться меньшей доли расходов (больших благ) для региона. Общий уровень централизации субоптимально низок.
Feld, Schaltegger, Schnellenbach (2006)	Референдум или представительная демократия	Централизация менее вероятна в условиях референдума
Schnellenbach (2006)	Референдум или представительная демократия	При наличии неопределенности относительно подлинных предпочтений кандидатов (невозможность стратегической делегации) прямая демократия ведет к большей децентрализации, если решения на центральном уровне принимаются на основе консенсуса. Если последнее условие нарушено и «решающий» игрок с большой вероятностью будет представлять конкретный регион, большая вероятность централизации в представительной демократии
Grazzini and Petretto (2008)	Двухпалатный центральный парламент	Условия голосования за (против) децентрализации в различных палатах и формирования соответствующих предложений центральным правительством

Источники: Crèmer J., Palfrey T.A. In or Out? Centralization by Majority Vote. *European Economic Review*. 1996. Vol. 40; Redoano M., Scharf K.A. The Political Economy of Policy Centralization: Direct versus Representative Democracy. *Journal of Public Economics*. 2004. Vol. 88; Gradstein M. Political Bargaining in a Federation: Buchanan Meets Coase. *European Economic Review*. 2004. Vol. 48; Lockwood B. Decentralization via Federal and Unitary Referenda. *Journal of Public Economic Theory*. 2004. Vol. 6; Staal K. Country Size and Public Good Provision. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2004-026/1, 2004; Ehrke J. Decentralization, Development Assistance and the Danger of Secession. Mimeo. 2004; Goyal S., Staal K. The Political Economy of Regionalism. *European Economic Review*. 2004. Vol. 48; Lorz O., Willmann G. On the Endogenous Allocation of Decision Powers in Federal Structures. *Journal of Urban Economics*. 2005. Vol. 57; Feld L.P., Schaltegger C.A., Schnellenbach J. The Impact on Referenda on the Centralization of Public Good Provision: A Political Economy Approach. CESifo Working Paper № 1083, 2006; Schnellenbach J. Rent Extraction, Political Institutions and the Centralization of Public Good Provision. Mimeo. 2006; Grazzini L., Petretto A. Voting on Devolution in a Federal Country with a Bicameral National System. Mimeo, 2008

Подводя итог, все это многообразие работ приходит к двум основным выводам. Во-первых, референдум (по сравнению с представительной демократией) является инструментом децентрализации. Во-вторых, реше-

ния граждан на выборах нередко подчиняются логике переговоров, о которой еще в 1960-е гг. писал Т. Шеллинг: граждане сознательно избирают «радикалов», чтобы добиться больших уступок при торге в процессе децентрализации. Не следует забывать, что не только поведение политиков зависит от электората, но и электорат находится под влиянием политиков. А. Олофсгард предлагает модель, в которой региональный лидер воздействует на результаты голосования о сецессии за счет стратегического распространения информации. В этой ситуации умеренные избиратели могут сознательно проголосовать за более радикального лидера – сторонника выхода из группировки, поскольку полученная информация может усилить их переговорную власть. Тем не менее, противоречие между переговорной властью и качеством информации вполне может спровоцировать неэффективные равновесия¹⁷⁸.

8. Лоббирование. Следующий подход, который нам хотелось бы рассмотреть, исследует влияние лоббистских структур на процесс эндогенной централизации. В принципе представление о последнем неоднородно. Одна традиция, восходящая к Дж. Мэдисону и представленная им в десятом номере знаменитого «Федералиста» за 1788 г., связывает с централизацией сокращение масштабов лоббирования в результате конкуренции многочисленных групп интересов, утрачивающих локальные монополии. Другая, связанная, например, с Ш. Монтескье, указывает на прямо противоположный эффект: на федеральном уровне лобби сложнее контролировать, прозрачность решений сокращается и возрастает угроза утраты контроля. С точки зрения Мэдисона, лоббисты поддерживают децентрализацию; для Монтескье они являются сторонниками централизации. Современная литература, вводя множество уточнений и конкретных факторов деятельности групп интересов, во многом остается в рамках спора этих

¹⁷⁸ Olofsgard A. Secessions and Political Extremism: Why Regional Referenda Do Not Solve the Problem? Mimeo. 2003

двух подходов. М. Рута предлагает эксплицитную модель влияния лоббистских групп на процесс централизации. В данном случае эндогенная централизация моделируется как двухступенчатая игра: сначала лоббисты принимают решение о поддержке или отказе от поддержки централизации, а затем – влияют на (де)централизованную политику. Центральные органы власти формируются в форме совета представителей стран-членов или единого правительства; лоббисты оказывают влияние на производство общественных благ. Общий вывод статьи состоит в том, что формирование лоббистских структур всегда поддерживает децентрализацию¹⁷⁹.

В другом исследовании этого автора рассматривается структура предпочтений в отношении политической интеграции в системе, где влияние национальных лобби в отдельных странах неодинаково. Тогда страны с более мощными группами интересов выигрывают от централизации, поскольку получают возможность влиять на решения, принимаемые в других странах. Помимо этого, в модели с эндогенным формированием групп интересов в странах со значительным присутствием лоббистских структур роль последних в процессе централизации даже усиливается¹⁸⁰. Впрочем, взаимодействие интеграции и изменения позиций лоббистов не ограничивается описанными эффектами; например, в некоторых ситуациях интеграция может вести к появлению на внутреннем политическом рынке «иностранных» лоббистских структур, поставляемая которыми информация влияет на отношения правительства с собственными лоббистами¹⁸¹.

Фактор групп интересов находится в центре внимания уже упомянутой парадигмы «политики открытой экономики»¹⁸². Суть подхода состоит в последовательном изучении трех уровней анализа. На первом («акторы»)

¹⁷⁹ Ruta M. Lobbying and Endogenous (De)Centralization. Mimeo, 2007

¹⁸⁰ Brou D. Ruta M. Special Interests and the Gains from Political Integration. // Economics and Politics. 2005. Vol. 18

¹⁸¹ Costa Lima R., Moreira H., Verdier T. Lobbying and Information Transmission in Customs Unions. Mimeo, 2008

¹⁸² Ср.: Lake D.A. International Political Economy: A Maturing Interdiscipline. // Weingast B., Wittman D. (eds.). The Oxford Handbook of Political Economy. NY: Oxford University Press, 2006

идентифицируются интересы отдельных игроков в отношении тех или иных экономико-политических мер, в частности, функционирования международных союзов. Второй уровень анализа («институты») показывает, каким образом игроки могут реализовать свои интересы при данной политической системе, определяющей характер формирования позиций государства в целом. Наконец, третий уровень («межгосударственное взаимодействие») учитывает взаимодействие между странами. Каждый из уровней анализа связан «обратными связями» с предшествующим, что позволяет учесть возможности стратегического поведения. Анализ ПОЭ очевидным образом связан с точки зрения своего аппарата и методологии с политической экономикой внешней торговли Г. Гроссмана и Э. Хелпман, в которой формирование торговых барьеров (и региональной интеграции в сфере торговли) описывается с использованием теории аукционов¹⁸³.

Аналогичная трехступенчатая структура анализа используется в теории либерального межправительственного подхода, играющей ключевую роль в анализе европейской интеграции. При этом выделяются, соответственно, формирование предпочтений внутри государств («сторона спроса» на рынке интеграции); межправительственные переговоры («стороны предложения» на рынке интеграции); и формирование межгосударственных институтов. При этом на уровне «стороны предложения» ключевую роль играет асимметрия власти, связанная с альтернативами формирования коалиций и участия в проектах. Поведение государств на «стороне предложения» является рациональным отображением интересов влиятельных групп. Интеграция, таким образом, является продуктом взаимодействия экономических интересов, асимметрии власти и стремления обеспечения

¹⁸³ Ср.: Grossman G., Helpman E. Protection for Sale. // American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 4. Политическую экономику торговой политики можно условно считать «четвертым поколением» международной экономики, если первым являются классические модели сравнительных преимуществ и обеспеченности факторами производства Рикардо, Хекшера и Олина, вторым – модели несовершенной конкуренции, отдачи от масштаба и внутриотраслевой торговли в духе П. Кругмана, третьим – теорию стратегической торговой политики, а пятым (домнирующим сегодня) – микроэкономiku торговли М. Мелица.

достоверных обязательств¹⁸⁴. Концепция «спроса» и «предложения» в анализе интеграционных проектов будет использоваться нами в следующем параграфе при разработке общего подхода на основе «рынков государственной политики».

Помимо этого, МПЭ важную роль играет изучение экспертных сообществ (epistemic communities)¹⁸⁵. Экспертные сообщества являются фактором формирования национальной политики за счет консультирования, предоставления информации и воздействия на общественное мнение, а также (в случае транснациональных экспертных сетей) способны повлиять на характер взаимодействия государств напрямую.

9. «Мягкие факторы». Уже введение в анализ экспертных сообществ показывает, сколь значимыми могут быть не учитываемые теорией рационального выбора «мягкие факторы»: идентичность, ментальные модели игроков или риторика¹⁸⁶. С точки зрения социального конструктивизма в МПЭ и теории международных отношений союз выступает, прежде всего, как риторическая структура, способ «конституирования международного региона», формирования региональной идентичности, а соперничество международных союзов – как соперничество альтернативных концепций региона¹⁸⁷. Ярким примером такого анализа является, насколько мы можем судить, теория «сообществ безопасности» К. Дойча¹⁸⁸. Наконец,

¹⁸⁴ Cp. Moravcsik A., Schimmelfennig F.S. Liberal Intergovernmentalism. In: Diez T., Wiener A. (eds.): *European Integration Theory*. Oxford: Oxford University Press, 2009; Laursen F. *Theory and Practice of Regional Integration*. Jeann Monnet / Robert Schuman Paper Series. 2003. Vol. 8. No. 3

¹⁸⁵ Haas P. *Epistemic Communities and International Policy Coordination*. // *International Organization*, 1992, Vol. 46

¹⁸⁶ О роли социального конструктивизма в теории международных отношений см.: Risse Th. "Let's Argue!": Communicative Action in World Politics. // *International Organization*. 2000. Vol. 54, No. 1; Schimmelfennig F. *The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Eastern Enlargement of the European Union*. // *International Organization*. 2001. Vol. 55. No. 1

¹⁸⁷ Например, в отношении ЕС этот вопрос исследуется в: Parsons C. *Showing Ideas as Causes: The Origins of the European Union*. // *International Organization*. 2002. Vol. 56. No. 1. В отношении региона СНГ (Центральной Азии) сходные вопросы обсуждаются в: Казанцев А.А. *Центральная Азия: Институциональная структура международных взаимодействий в становящемся регионе*. // *ПОЛИС – Политические исследования*. 2005. №2

¹⁸⁸ Более подробно концепция сообществ безопасности в связи с конструированием «когнитивных регионов» обсуждается в: Adler E. *Imagined (Security) Communities: Cognitive Regions in International Relations*. // *Millennium – Journal of International Studies*. 1997. Vol. 26. No. 2

сам по себе язык коммуникации не является нейтральным для ведения переговоров¹⁸⁹; формирование институтов может подчиняться не столько «инструментальной логике», сколько стремлению к формированию «новых идентичностей»¹⁹⁰.

Второй фактор, опять же не нашедший отражения в формальных моделях, но очевидным образом воздействующий на процессы эндогенной децентрализации, - это зависимость от пути развития. Последняя определяет, во-первых, собственно предпочтения в отношении децентрализации («традиционное» стремление к автономии), во-вторых, влияет на степень разнородности предпочтений, и, в-третьих, в условиях неопределенности воздействует на предположения игроков относительно поведения других участников торга. Введение в анализ зависимости от пути развития в какой-то степени ограничивает «конструктивистский» подход к децентрализации, ставя последнюю в зависимость от длительной политико-экономической эволюции¹⁹¹.

1.3. Концепция «рынков государственной политики» как инструмент анализа моделей формальной интеграции

До сих пор, рассматривая факторы формальной интеграции, мы весьма неопределенно говорили о том, каким образом, собственно говоря, структурировано взаимодействие игроков, и кто именно участвует в переговорах. Между тем, с этой точки зрения важным объектом анализа должны стать *арены формирования международных или межрегиональных институтов*, т.е. «точки пересечения» интересов различных игроков, вступающих в переговоры друг с другом или косвенно воздействующих на по-

¹⁸⁹ Herrmann-Pillath C. Deliberative Trade Policies. // Evolutionary and Institutional Economics Review. 2006. Vol. 3. No. 2

¹⁹⁰ Blatter J. Beyond Hierarchies and Networks: Institutional Logics and Change in Transboundary Space. // Governance. 2003. Vol. 16. No. 4

¹⁹¹ Ср.: Ревякин Е. Инерция интеграции как одна из особенностей ее динамики. // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №7

ведение друг друга. Следуя принятой в политической экономике метафоре, корректно было бы говорить о своеобразных «рынках» государственной политики, которые и становятся основным фактором, влияющим на формирование государственной политики: межгосударственном политическом рынке, внутригосударственном политическом рынке, рынке институтов и экономических политик, рынке прав доступа на рынки и рынке проектов гармонизации и интеграции.

Рынки различаются в зависимости от «стороны спроса» и «стороны предложения», а также от торгуемых на них благ: прав доступа на рынки для корпораций страны-партнера (рынок прав доступа на рынки), проектов региональной интеграции (рынок проектов гармонизации и интеграции) и формальных институтов и экономических политик (на всех остальных рынках). Как правило, условно можно говорить о «цене» этих благ, но, как правило, речь идет об относительных ценах как меновых пропорций различных благ: на рынках государственной политики обычно отсутствует четко определенное «средство обмена», аналогичное денежным средствам на обычных рынках частных благ. Общая схема происходящих в системе власти процессов представлена на рисунке 2. Далее мы рассмотрим каждый из пяти перечисленных рынков с точки зрения основных игроков и их интересов.

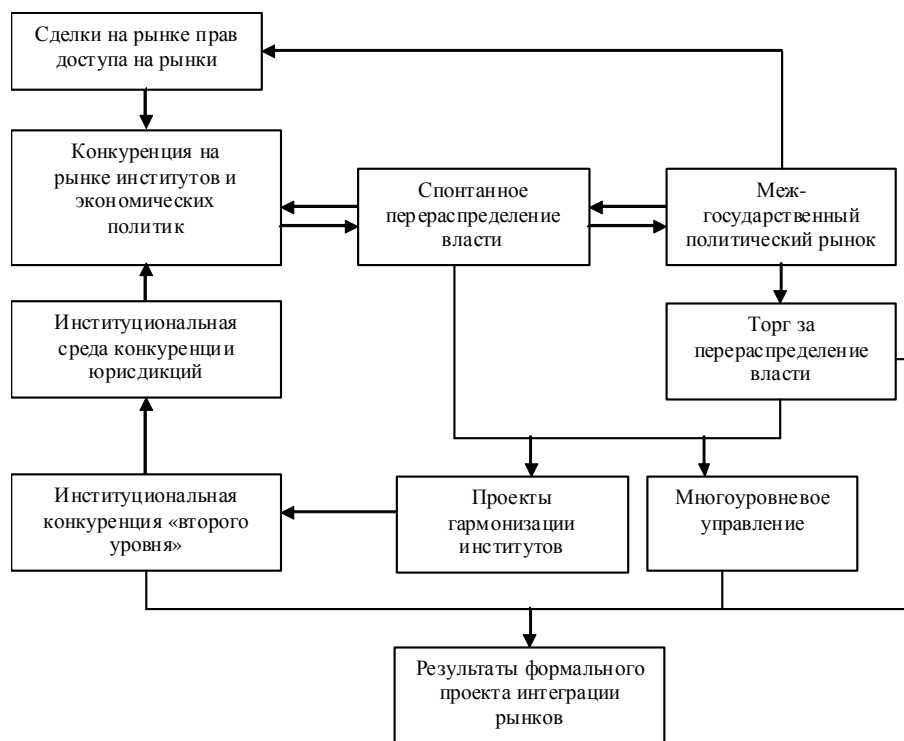


Рисунок 2: Взаимодействие рынков государственной политики в формальных интеграционных структурах

Источник: составлено автором

Рынок прав доступа на рынки. Стартовым моментом для формирования формальных соглашений является взаимодействие стран на международном «рынке прав доступа на рынки». Существование данного рынка является неотъемлемым последствием самой системы организации международных отношений и принципа территориального суверенитета, предоставляющего отдельным странам своеобразные «права собственности» на права доступа к национальным рынкам. Государства «обмениваются» правами доступа на рынки друг друга для «своих» компаний и финансовых структур. Договоры, интеграционные соглашения и международные организации представляют собой институциональное оформление сделок на этом рынке, призванных предоставить своим корпорациям воз-

возможность осуществлять деятельность в странах-партнерах¹⁹². Очевидно, что принимаемые странами решения, как правило, носят стратегический характер и учитывают возможные последствия сделок на рынке прав доступа на рынки на остальные аспекты развития экономической политики.

Классическим примером «рынка прав доступа на рынки» является внешняя торговля. Современная мировая экономика в своем функционировании основана на множестве пересекающихся сделок на рынке прав доступа на рынки, наиболее ярким воплощением которого является «спагетти» (spaghetti-bowl) региональных интеграционных соглашений и односторонних мер, направленных на либерализацию рынков. Помимо этого Всемирная торговая организация представляет собой, по сути дела, специализированный институт, направленный именно на организацию «торгов» на «рынке прав доступа на рынки». В финансовой сфере, насколько можно судить, косвенной формой сделок по «открытию» национальных рынков является взаимодействие отдельных стран с Международным валютным фондом. В настоящее время роль «рынка прав доступа на рынки» при формировании трансграничных интеграционных структур неуклонно снижается в силу уже достигнутого высокого уровня открытости большинства национальных экономических систем. Ситуация может измениться, если национальные интеграционные группировки в большей степени сосредоточат свое внимание на «закрытии» региональных рынков капитала с целью снижения масштабов внешних шоков; однако пока такой сценарий «кризиса глобализации» остается, скорее, теорией.

Межгосударственный политический рынок. Очевидно, что «рынок прав доступа на рынки» является лишь одной (хотя и крайне важной) составляющей частью сложного процесса межгосударственных переговоров, на котором совершаются сделки между государствами. Условно мож-

¹⁹² Herrmann-Pillath C. International Market Access Rights: Emergence, Evolution and Economic Significance. University of Witten/Herdecke Discussion Paper, 2005, No. 142.

но говорить о своеобразном «межгосударственном политическом рынке», на котором идет постоянный торг между странами по поводу перераспределения полномочий. В зависимости от различных комбинаций соотношений структуры регионального лидерства и потенциальных выгод от открытия рынков (также представляющего собой региональное общественное благо) возможны различные конфигурации структуры власти¹⁹³.

Межгосударственный политический рынок формируется в результате трансформации «рынка прав доступа на рынки» в сложную систему переговоров относительно коллективной экономической политики. Конкретный характер данной системы зависит от особенностей принятия решений в конкретных областях интеграции, которые нередко сильно дифференцируются. Например, в ЕС существует множество дифференцированных механизмов принятия решений, каждый из которых характеризуется своими особенностями переговорного процесса (см. таблицу 4). Поэтому, если в области денежно-кредитной политики решения принимаются в основном наднациональным органом, подвергующимся ограниченному воздействию со стороны национальных государств (скажем, через Совет Европейского центрального банка и неформальные каналы), то в области фискальной политики участниками «торга» являются только отдельные государства¹⁹⁴.

Таблица 4

Методы координации отдельных аспектов экономической политики в ЕС

Метод координации	Пример
Отсутствие координации (конкуренция юрисдикций)	Налоговая политика
«Открытый метод координации» (установление необязательных образцов поведения)	Многие аспекты социальной политики
Координация с политическими санкциями, реализуемыми самим же членами ЕС	Фискальная политика (Пакт стабильности и роста)
Координация с санкциями, реализуемыми надгосударственными органами	Антимонопольная политика, многие стандарты
Полная координация (осуществление регулирования исключительно надгосударственным органом)	Денежно-кредитная политика

¹⁹³ Laursen F. Comparing Regional Integration Schemes: International Regimes or Would-Be Policies. Jean Monnet/Robert Schumann Working Paper Series, 2003, Vol. 3, No. 8.

¹⁹⁴ Множественность механизмов принятия решений отражает характер политического развития ЕС. Ср.: Глухарев Л.И. Политические компоненты развития Евросоюза. // Современная Европа. 2003. №2

Источник: Schaefer A. Beyond the Community Method: Why the Open Method of Coordination Was Introduced to EU Policy-Making. European Integration Online Papers, 2004, Vol. 8, No. 13.

Рынок институтов и экономических политик. Главным последствием сделок на рынке прав доступа на рынки становится открытие границ для движения факторов производства, прежде всего, капитала. Частные структуры получают дополнительный инструмент воздействия на принимаемые государствами решения за счет способности «голосования ногами», основанного на мобильности капитала и финансовых потоков. Соответственно, страны вынуждены вступать в конкуренцию друг с другом за привлечение мобильного капитала за счет модификации проводимой ими политики, формальных правил игры. Иначе говоря, сделки на рынке прав доступа на рынки, начиная с какого-то момента, формируют новый рынок – рынок институтов и экономических политик. Если на рынке прав доступа на рынки и «покупателями», и «продавцами» выступают государства, то на рынке институтов и экономических политик им остается лишь роль «стороны предложения», в то время как частные структуры формируют «сторону спроса». Очевидно, что различная степень успеха тех или иных стран на данном рынке ведет к перераспределению власти между ними. Победители конкуренции юрисдикций увеличивают свое влияние в мировой экономике, в то время как проигравшие утрачивают свое влияние.

Между рынком прав доступа на рынки и рынком экономических политик существует двухсторонняя связь. Сделки на рынке прав доступа на рынки, как уже говорилось, порождают рынок экономических политик; однако результаты торга на «рынке прав доступа на рынки» сами предлагаются корпорациям и домохозяйствам в рамках последнего. Частные структуры или «одобряют» результаты торга (как за счет лоббистской деятельности, так и за счет расширения экономической активности на новых рынках, ведущего к росту прибыли и налоговых доходов государства), или «отклоняют» его. Конечно, поведение игроков на обоих рынках носит

стратегический характер. «Косвенные» эффекты заключаются в том, что за счет близости институтов на «рынке экономических политик» возникает «спрос» на формирование интеграционных группировок, который затем удовлетворяется за счет сделок на «рынке прав доступа на рынки».

Рынок институтов и экономических политик, в свою очередь, включает в себя четыре составляющие. Во-первых, это институциональная конкуренция юрисдикций, то есть изменение правил игры в отдельных государствах с целью привлечения мобильных факторов производства. Конкурентами могут выступать юрисдикции различных уровней: например, государства и регионы других государств¹⁹⁵. Во-вторых, конкуренция юрисдикций связана не только с институтами, но и с экономической политикой – например, денежно-кредитная политика государств является важнейшим аспектом привлечения мобильных финансовых потоков. В-третьих, институциональная конкуренция также не ограничивается конкуренцией юрисдикций. В той же сфере денежно-кредитной политики важную роль играет «конкуренция образца»¹⁹⁶. Наконец, в-четвертых, конкуренция все чаще связана с взаимодействием органов власти различного уровня, полномочия которых распространяются на одну и ту же территорию («вертикальная конкуренция»)¹⁹⁷. В любом случае, последствием возникновения конкуренции юрисдикций может стать формирование специфической возможности «голосования ногами» как инструмента влияния частного бизнеса на государственную политику – принято говорить о «власти выхода» (exit power)¹⁹⁸.

¹⁹⁵ В любом случае, федеративный статус оказывает серьезное воздействие на позицию страны в конкуренции юрисдикций. См.: Grazzini L., Petretto A. Tax Competition between Unitary and Federal Countries. // *Economics of Governance*. 2007. Vol. 8. No. 1.

¹⁹⁶ Конкуренция образца (yardstick competition) основана на том, что элиты и граждане стран, «наблюдая» за экономической политикой других государств, могут оценить ее возможные преимущества и оказать давление на свое правительство для обеспечения следования заимствованному из-за рубежа «образцу».

¹⁹⁷ Во всех случаях «поставщиком» институтов выступает государство, а «покупателями» – частные структуры. Это не исключает существования параллельного институционального рынка, на котором частные структуры являются и «продавцами», и «покупателями». См.: Тамбовцев В.Л. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции. // *Экономический вестник РГУ*. 2005. Т. 3. №4.

¹⁹⁸ Beck U. *Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter*. Frankfurt: Suhrkamp Verlag, 2001

Исследования конкуренции юрисдикций породили обширную литературу с порой сильно различающимися результатами. Упрощенно, можно выделить шесть основных подходов, краткая характеристика которых приводится в таблице 5. Впрочем, следует учесть, что конкуренция на рынке институтов и экономических политик не происходит в «безвоздушном пространстве». В реальности она реализуется уже в условиях существующей системы властных отношений в регионе, а также системы международных институтов. Соответственно, структура этих институтов оказывает воздействие на результаты конкурентного процесса. Именно этот вывод лежит в основе еще одного – седьмого - подхода к анализу конкуренции юрисдикций, восходящего к ордолиберальной теории. Институциональные рамки могут носить как формальный, так и неформальный характер.

Таблица 5

Теория институциональной конкуренции: обзор

Теория	Движущие силы	Конвергенция институтов и политик	Эффективность результатов	Эндогенный «конкурентный порядок»
Сортировка по Тибу	Сортировка в соответствии с индивидуальными предпочтениями	Нет	Да	Множество юрисдикций и их союзов, определенных разнородностью предпочтений
Институциональное предпринимательство	Обучение и институциональные инновации	Нет	Да	Свободная конкуренция юрисдикций
Гонка до предела	Давление владельцев мобильных факторов производства	Да	Нет	Нестабильный картель правительств для ограничения конкуренции юрисдикций
Негативная конвергенция	Взаимное обучение правительств	Да	Нет	Коалиция правительств вследствие формирования в процессе конкуренции сходных практик
Политическая экономика	Давление со стороны владельцев мобильных факторов производства	Да	Да	Нестабильный картель правительств для ограничения конкуренции юрисдикций
Вариации капитализма	Взаимодействие интересов владель-	Нет	Да	Многоуровневое управление как

	цев мобильных и немобильных факторов			инструмент поддержки стабильности вариаций капитализма
--	--------------------------------------	--	--	--

Источник: составлено автором

В таблице 6 приводится обзор основных факторов, оказывающих воздействие на процесс конкуренции на рынке институтов и экономических политик – как на «сторону предложения», так и на «сторону спроса». В конечном счете, результаты функционирования рынка институтов и экономических политик определяются именно особенностями отношений власти в интеграционной группировке – точно так же как и сама система власти является результатом взаимодействия на данном рынке. Любопытно, но каждый из шести основных подходов позволяет сформировать специфические гипотезы относительно эндогенно формирующейся в результате конкуренции системы власти; обзор данных выводов также приведен в таблице 5¹⁹⁹.

Таблица 6

Система власти и последствия конкуренции на рынке институтов и экономических политик

Характеристика системы власти	Влияние на «предложение» (государственные структуры)	Влияние на «спрос» (частные структуры)
Власть в политической системе	<p>Меньший эффект конкуренции юрисдикций для недемократических систем.</p> <p>Неэффективные институты как инструмент поддержки властных позиций государства в недемократических системах</p> <p>Меньшая вероятность «гонки до предела» для демократических систем.</p> <p>Позитивный эффект для благосостояния в парламентско-президентской системе, неопределенный – в парламентской.</p>	<p>Ограничение инвестиций в недемократические страны или диверсификация инвестиций из-за угрозы оппортунизма, если иные соображения не перевешивают.</p>

¹⁹⁹ Можно назвать и другие направления воздействия внутренних институтов на реакцию страны на конкуренцию юрисдикций. В работе Iversen T., Cusack Th.R. *The Causes of Welfare State Expansion: Deindustrialization or Globalization?* WZB Working Paper No. FS I 98 – 304, 1998 показывается, что наблюдающиеся сегодня эмпирические эффекты открытости могут быть связаны не с интеграцией рынков, а с процессами изменения структуры экономик стран и уменьшением роли вторичного сектора. Далее, Реакция государств может зависеть от гибкости заработной платы: негибкие рынки труда способны породить патологическую чрезмерную реакцию экономик на изменения в глобальной экономике (см.: Sinn H.W. *The Welfare State and the Forces of Globalization*. NBER Working Paper No. 12946, 2007).

	Снижение благосостояния при гармонизации институтов в условиях доминирования бюрократов.	
Власть на внутригосударственном политическом рынке	Искажение мотивации и снижение эффективности конкуренции юрисдикций. Большая склонность к гонке субвенций и интервенциям в экономику в пользу конкретных игроков.	Искажение мотивации и снижение эффективности конкуренции юрисдикций. Проблема «передачи ошибок» властвующего субъекта.
Влияние групп интересов и профсоюзов	Смягчение эффектов конкуренции юрисдикций за счет учета интересов немобильных факторов. В долгосрочном плане угроза эрозии налоговой базы и кризиса.	Неопределенность изменения «спроса» в зависимости от переговоров на рынке труда и политики правительства.
Влияние других государств	«Искажение» предложения в пользу стран-гегемонов. Снижение заинтересованности в конкуренции со стороны слабых стран. Возможности для гармонизации предложения. Транснациональное применение институтов гегемона.	
Влияние надгосударственных органов власти	Большая склонность к позитивной интеграции (в некоторых случаях).	Использование возможности лоббировать свои интересы на наднациональном уровне.
Олигополия на рынке публичных благ и институтов	Смягчение эффектов конкуренции юрисдикций.	
Власть на частных рынках		Меньший спрос на качественные институты
Внутрифирменные структуры власти		Подверженность спроса политическим процессам внутри фирмы. При большем влиянии работников меньшая вероятность «выхода».

Источник: составлено автором

Таким образом, конкуренция юрисдикций способна сама по себе стать фактором, содействующим централизации и гармонизации институтов. Следуя используемой нами метафоре рынка, вполне возможным может оказаться стремление региональных правительств к «сговору», то есть к централизации предоставления общественных благ или «гармонизации» институтов для снижения давления конкуренции юрисдикций. В классическом виде данная идея получила представление в работах Г. Бреннана и Дж. Бьюкенена²⁰⁰. Наиболее ярким примером этого подхода стала обшир-

²⁰⁰ Brennan G., Buchanan J.M. The Power to Tax. NY, 1980

ная литература по «налоговым картелям»²⁰¹ как инструментам ограничения конкуренции на рынке общественных благ и институтов. Однако аналогичные выводы о формировании «картеля» могут быть получены и на основе представления о стремящихся к максимизации общественного блага юрисдикциях, если централизация содействует росту благосостояния в условиях, например, «гонки до предела»²⁰².

Тем не менее, сама постановка проблемы централизации как формирования картеля означает, что необходимо ввести в анализ все стандартные проблемы устойчивости последнего, связанные с «проблемой безбилетника» и «дилеммой заключенного». В этой связи литература о «гармонизации» оказывается тесно связана с МПЭ, где, как уже говорилось, большое внимание уделяется факторам успеха и провала кооперации в международных отношениях (которая может трактоваться и как создание международных картелей на рынке общественных благ и институтов). Преимуществом такого анализа является внимание к *различным* результатам гармонизации для различных типов политики, например, из-за различий в абсолютных и относительных выгодах для игроков или преимуществ кооперации²⁰³ или соперничества за власть в международном сообществе²⁰⁴. Собственно экономическая литература рассматривает проблему «сговора» правительств в модели налоговой конкуренции, где корпорации могут использовать стратегию «избыточных инвестиций» для избежания рисков экспроприации (данный подход впервые был описан Э. Янебой), а государства способны нарушать свои обязательства; в данном случае воз-

²⁰¹ Blankart C.B. The Process of Government Centralization: A Constitutional View. // Constitutional Political Economy. 2000. Vol. 11

²⁰² Davis R.B., Naughton H.T. Cooperation in Environmental Policy: A Spatial Approach. Mimeo. 2006

²⁰³ Genschel P., Plümper T. Regulatory Competition and International Cooperation. // Journal of European Public Policy. 1997. Vol. 4; Bernauer Th. Staaten im Weltmarkt: Zur Handlungsfähigkeit von Staaten trotz wirtschaftlicher Globalisierung. Opladen: Leschke + Budrich, 2000

²⁰⁴ Drezner D.W. Globalization, Harmonization and Competition: the Different Pathways to Policy Convergence. // Journal of European Public Policy. 2005. Vol. 12

можны ситуации, когда координация будет самоподдерживающейся²⁰⁵. Наконец, вопрос состоит и в инструменте централизации: можно показать, что введение централизованной системы перераспределительных грантов может лишь усилить эффекты конкуренции юрисдикций²⁰⁶.

Второй аргумент, объясняющий возможную гармонизацию, был сформулирован в институциональной экономической истории. Следует учитывать, что институциональная конкуренция не является новым явлением; в реальности начиная с формирования европейской цивилизации (то есть после распада Римской империи) политическая фрагментация континента способствовала интенсивному соперничеству центров общественной власти за мобильное население, сыгравшему немаловажную роль в успешном развитии Европы²⁰⁷. Тем не менее, в Центральной Европе высокие масштабы институциональной конкуренции в XV веке уступили место ее ограничению за счет сговора региональных и центральных элит. Механизм, объясняющий этот сговор, выглядит следующим образом: государство может участвовать не только в производстве общественных благ и услуг, но и осуществлять частную экономическую деятельность. Как производитель общественных благ, оно заинтересовано в притоке дополнительной налоговой базы за счет успеха в конкуренции юрисдикций; как частный игрок стремится избежать конкуренции со стороны «новых игроков» на рынке и, соответственно, предпочитает снизить приток компаний и граждан с других территорий. Если второй мотив важнее первого, государство вполне может обменять свою публичную власть на гарантию монополии на частном рынке. Именно это произошло в Центральной Европе²⁰⁸;

²⁰⁵ Barton L. Government Collusion in Janeba's Model of Multijurisdictional Tax Competition. // *Economic Bulletin*. 2002. Vol. 8

²⁰⁶ Köthenbürger M. Leviathans, Federal Transfers and the Cartelization Hypothesis. // *Public Choice*. 2005. Vol. 122

²⁰⁷ Karayalcin C. Divided We Stand, United We Fall: The Hume-Weber-Jones Mechanism for the Rise of Europe. Mimeo. 2004

²⁰⁸ Volckart O. Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkung in Politik und Wirtschaft, Marburg: Metropolis, 2002

впрочем, аналогичная логика свойственна и многим развивающимся странам.

Наконец, ряд работ интегрирует проблему перераспределения, формирования юрисдикций и соперничества за мобильные факторы. В этих исследованиях²⁰⁹ рассматривается формирование «большой федерации» или частичного объединения нескольких юрисдикций с учетом перераспределения доходов, полученных за счет снижения интенсивности конкуренции юрисдикций. Дж. Майерс и А. Сенгупта описывают процесс эндогенной централизации как трехступенчатую игру. На первой ступени государства предлагают возможные «конституции», то есть правила раздела новых ресурсов, на второй ступени происходит «сговор» групп государств, на третьей реализуется налоговая конкуренция. Конечно, эта динамическая игра решается с помощью обратной индукции; авторы показывают, что неэффективный союз ограниченного числа юрисдикций может оказаться равновесным состоянием. В схожей работе С. Буковецки исследует потенциальные равновесия по Нэшу при формировании налоговых картелей эгоистичных Левиафанов²¹⁰.

Внутригосударственный политический рынок. Наряду с рынком институтов и экономических политик продолжает функционировать и традиционный «внутригосударственный политический рынок» (или «административный рынок») как система взаимодействия государственных и частных структур²¹¹. В отличие от глобального рынка институтов, основанного, прежде всего, на «голосовании ногами», внутригосударственный политический рынок связан, прежде всего, с лоббированием и поддержкой различных игроков во внутренней политической конкуренции. Однако в

²⁰⁹ Burbidge J.B., DePater J.A., Myers, G.A., Sengupta A. A Coalition-Formation Approach to Equilibrium Federations and Trading Blocs. // American Economic Review. 1997. Vol. 87; Myers G. M., Sengupta A. Equilibrium Constitution in a Federal System. Mimeo. 2002

²¹⁰ Bucovetsky S. Tax Bloc Formation among Leviathans, Mimeo. 2005

²¹¹ Модель данного рынка описывается в: Seliger B. Central Bank Independence and Monetary Policy after the Asian Crisis: The Case of South Korea. // Korea Policy Review. 2006. Vol. 2. P. 114

интегрированной экономике в условиях конкуренции юрисдикций внутригосударственное лоббирование является лишь одним из инструментов влияния частных структур на государственные решения. При этом страны склонны «перекладывать» издержки, возникшие за счет сделок на «межгосударственном политическом рынке», на частные структуры, повышая для них цену благ на «рынке институтов и экономических политик».

Тем не менее, внутригосударственный политический рынок остается важнейшей структурой, влияющей на проведение экономической политики. Он включает в себя, например, уже упомянутое влияние лобби на процессы эндогенной централизации и вовлеченность частных структур в систему многоуровневого управления (описанную ниже). Нельзя забывать, что влияние частных структур в условиях устранения трансграничных барьеров возрастает не только за счет «власти выхода». Возникновение больших рынков в рамках региональной группировки позволяет сформироваться более крупным частным структурам, обладающим большими ресурсами для воздействия на государственные структуры. Последнее может поддерживаться «гонкой до предела» в области антимонопольной политики, хотя ее существование нельзя считать ни теоретически, ни эмпирически доказанным²¹². Наконец, частные структуры часто обладают большей информацией, чем государственные²¹³, что также может использоваться ими как источник власти на внутригосударственном политическом рынке. Однако с учетом различной мобильности игроков возможны разнообразные конфигурации, требующие детального анализа²¹⁴.

²¹² Sinn H.-W. The New Systems Competition. Oxford, 2003; Isele K. Fusionskontrolle im Standortwettbewerb. U Pottsdam Discussion Paper, 2003, No. 51

²¹³ Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-offs. Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. P. 55

²¹⁴ Анализ изменений динамики внутригосударственного политического рынка под воздействием конкуренции юрисдикций остается одной из наиболее часто обсуждаемых тем в литературе. Упрощенно говоря, можно сказать, что внутригосударственный политический рынок способен «сгладить» изменения, вызванные рынком институтов и политик: избиратели, опасаящиеся эрозии социальных стандартов, могут сознательно голосовать за левые партии, поддерживающие более жесткое государственное регулирование. Следует, однако учесть, что поведение избирателей в условиях глобализации является более сложным, чем это нередко представляется. Проблема не сводится к «негативной

Рынок проектов гармонизации и интеграции. Результаты взаимодействующих процессов конкуренции на «рынке институтов и экономических политик» и постоянного торга между центрами власти на «межгосударственном политическом рынке» порождают новую структуру власти в регионе. Необходимо выделить два ее аспекта. Прежде всего, результатом может стать не новая «застывшая» схема перераспределения полномочий, а гибкая система постоянного торга и изменения властных позиций. Такая ситуация связана с развитием «системы многоуровневого управления» (multi-level governance). Характерной чертой последней является возникновение различных надгосударственных органов, координирующих принятие решений²¹⁵. Последние, в свою очередь, способны оказать неоднозначное воздействие на процессы дальнейшей интеграции в зависимости от своего институционального дизайна.

реакции на движение капитала и труда». Ф. Костер (Koster F. Globalization, Social Structure, and the Willingness to Help Others: A Multilevel Analysis Across 26 Countries. Mimeo, 2007) показывает, что готовность граждан помогать иммигрантам *позитивно* коррелируется с экономической и социальной открытостью, что может быть связано с ростом доступной информации. Естественно, изменения могут влиять и на политические процессы.

²¹⁵ Можно выделить несколько направлений исследований многоуровневого управления: (1) исследования Европейского Союза (European Studies) и регионализма (Comparative Regionalism Studies), акцентирующие внимание на многоуровневом управлении как новой форме взаимодействия различных структур и органов власти в макрорегионах; (2) теория международных отношений, в которой все большей популярностью пользуется исследование акторов, отличных от национальных государств; (3) классические исследования федерализма, для которых всегда было характерно повышенное внимание к распределению полномочий между юрисдикциями; (4) исследования государственной политики (public policy) и тех вызовов, которые создаются для нее многоуровневым управлением, а также (5) неоклассическая экономическая теория, в последнее время уделяющая все больше внимания факторам «добровольного» формирования юрисдикций и эндогенного определения их числа и границ. Все эти исследования, по большому счету, развиваются параллельно друг другу, рассматривая сходный объект. Ключевыми вопросами, на которые необходимо ответить при построении многоуровневого управления, являются: (1) Должны ли юрисдикции охватывать определенные территории и сообщества (как, скажем, немецкие земли и коммуны), или быть направлены на решение определенных проблем (как, например, школьные округа в США)? (2) Должны ли юрисдикции охватывать широкий спектр компетенций, или концентрироваться на конкретных задачах? (3) Сколь велико должно быть число юрисдикций? (4) Должны ли границы и полномочия юрисдикций устанавливаться раз и навсегда, или быть гибкими? См.: Hooghe L., Marks G. Types of Multi-Level Governance. Mimeo. 2003; Marks G., Hooghe L., Blank K. European Integration from the 1980s: State-Centric v. Multi-Level Governance. // Journal of Common Market Studies. 1996. Vol. 34. No. 1. Анализ многоуровневого направления напрямую связан с так называемым «новым средневековизмом», сравнивающим современные политико-экономические системы со Средневековой Европой; критический анализ данной литературы, предшественником которой можно считать даже Бердяева, приводится в: Fabbrini S. European Regionalism in Comparative Perspective: Features and Limits of the Medievalis Approach to World Order. Mimeo, 2008.

В некоторых случаях наднациональные структуры стремятся к расширению своих полномочий за счет позитивной интеграции, то есть создания формальных образцов поведения, обязательных для всех игроков. При этом рост централизации может происходить за счет снижения эффективности. Наднациональные органы могут стать центром лоббистских устремлений корпораций и групп интересов. В то же время в условиях спада, когда национальные правительства в большей степени склонны к изоляционизму и «гонке субвенций», наднациональные органы могут сыграть сдерживающую роль, предохраняя структуру от распада. Однако в других ситуациях наднациональные органы могут быть заинтересованы именно в расширении масштабов обмена «правами доступа на рынки», то есть в негативной интеграции. Например, в ЕС полномочия Комиссии и Суда длительное время были связаны преимущественно с обеспечением негативной интеграции, общие принципы которой заложены в системе договоров. Вопросы же позитивной интеграции решаются на основе межгосударственных переговоров. Соответственно, органы Сообществ получили возможность увеличивать свое влияние за счет расширительного толкования негативной интеграции (например, в рамках прецедентного права Суда ЕС)²¹⁶.

Во-вторых, конкуренция юрисдикций за привлечение мобильных факторов производства за счет изменения институциональной среды заставляет государства формировать интеграционные структуры для снижения конкурентного давления и достижения большей конкурентоспособности. Иначе говоря, возникают проекты «гармонизации» экономических институтов отдельных стран. Однако, как правило, число таких проектов крайне велико. Поэтому можно говорить о возникновении качественно иной «институциональной конкуренции второго уровня» - конкуренции между отдельными проектами гармонизации или институциональной сре-

²¹⁶ Scharpf F. *Regieren in Europa: Effektiv und demokratisch*. Frankfurt, N.Y., 1999. S. 47-94.

ды для конкуренции на рынке институтов и экономических политик²¹⁷. Данная конкуренция во многих случаях носит непосредственный характер: скажем, когда существуют альтернативные механизмы улаживания межгосударственных споров и конфликтов, и отдельные страны или корпорации могут выбирать между ними. Однако не менее важной является символическая конкуренция, связанная с ролью институтов в конструировании социальной реальности.

В этой связи нельзя забывать, что «рынки государственной политики», как и любые рынки, приводят к формированию «концепций контроля»: в социологии рынков данный термин описывает «представления, структурирующие восприятие того, как работает рынок, и позволяющие акторам интерпретировать свой мир и контролировать ситуации»²¹⁸. Генерация концепций контроля напрямую связана с властными отношениями на рынке, а также с имитацией тех или иных образцов поведения и, поэтому, могут изменить ожидающуюся с точки зрения чистого экономического подхода модель поведения игроков. Классическим примером такой «концепции контроля» является заимствование опыта ЕС разнообразными интеграционными группировками, рассматривающими европейскую интеграцию как своеобразный «образец» интеграционного взаимодействия.

Очевидным образом факторы интеграции, рассмотренные выше, и арены формирования институтов должны быть соотнесены между собой. Такая схема приводится в таблице 7.

Таблица 7

Арены и факторы формирования институтов: точки пересечения

	Рынок прав	Переговоры	Рынок инсти-	Внутригосу-	Рынок проек-
--	------------	------------	--------------	-------------	--------------

²¹⁷ Не говоря уже о том, что региональные проекты гармонизации, хотя и ограничивают конкуренцию на рынке институтов и экономических политик в пределах своего действия, сами становятся субъектами конкурентной борьбы на глобальном уровне, принципиально не отличающейся от описанной выше. См.: Вельфенс П. Основы экономической политики. СПб., 2002

²¹⁸ Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. // Экономическая социология. 2003. Т.4. №1. С. 48

	доступа на рынки	относительно степени централизации	тутов и экономических политик	дарственный политический рынок	тов гармонизации и интеграции
«Тень будущего»	Интенсивность экономических взаимосвязей между государствами и готовность к компромиссу	Интенсивность экономических взаимосвязей между государствами и готовность к компромиссу	Интенсивность экономических взаимосвязей между государствами и готовность к компромиссу		
Разнородность предпочтений и отдача от централизации	Преимущества и недостатки доступа на рынки для отдельных стран (создание, разрушение и изменение направления торговых потоков)	Разнородность предпочтений и преимущества централизации для отдельных стран	Формат конкуренции юрисдикций («сортировка по Тиббу» при разнородных предпочтениях, «налоговая конкуренция» при однородных)	Разнородность предпочтений игроков <i>внутри отдельных государств</i>	Разнородность проектов, генерируемых игроками на внутри- и наднациональном уровне
Число игроков	Издержки переговоров и определения консенсуса	Издержки переговоров и определения консенсуса			
Асимметрия переговорной власти	Формирование торгового режима под реальным или возможным давлением сильных игроков	Определение уровня централизации под реальным или возможным давлением сильных игроков, возникновение асимметричных союзов и иерархий	Асимметричный характер конкуренции юрисдикций и перераспределение переговорной власти	Прямое вмешательство внешних игроков во внутривнутриполитические процессы	Формирование образов для интеграции («институциональный изоморфизм»)
Перераспределительные схемы	Трансферты между игроками для обеспечения обмена правами доступа на рынки	Трансферты между игроками для обеспечения централизации и стабильности объединения		Трансферты между группами игроков <i>внутри отдельных государств</i>	
Конкуренция юрисдикций		Торг между игроками с целью интернализации экстерналий и / или ослабления конкуренции юрисдикций	Интенсивность конкуренции юрисдикций и ее воздействия на национальную политику		Формирование альтернативных проектов управления конкуренцией юрисдикций
Политические институты	Косвенное влияние через внутригосударственный политический рынок	Косвенное влияние через внутригосударственный политический рынок		Механизмы принятия решений внутри государств относительно централизации и интеграции	Формат дискуссии относительно проектов интеграции внутри государств
Группы интересов и		Влияние групп интересов на		Воздействие групп интере-	Участие групп интересов в

epistemic communities		межгосударственные органы принятия решений		сов на принятие политических решений на рынках прав доступа на рынки и в отношении централизации	политической дискуссии относительно выбора проектов гармонизации
«Мягкие» факторы	Степень «неформального единства» региона и готовность к издержкам отдельными странами	Степень «неформального единства» региона и готовность к издержкам отдельными странами	Восприятие преимуществ и недостатков различных стратегий в конкуренции юрисдикций государственными и частными игроками	Восприятие «неформального единства» региона и готовность к издержкам со стороны отдельных игроков	Иррациональные ограничения на генерацию и отбор проектов гармонизации

Источник: составлено автором

Концепция рынков государственной политики как инструмент анализа формальных интеграционных проектов обладает, как минимум, еще одним преимуществом. Если до сих пор мы сводили интеграцию к формированию единой структуры с фиксированным набором институтов (в конечном счете, и определяющим все девятью перечисленными выше факторами), то с точки зрения рынков государственной политики интеграция представляет собой, скорее, *набор сделок* между участниками рынков. Между тем, во многих случаях целесообразнее говорить об анализе интеграционного проекта как сети соглашений и договоренностей, в которых участвуют различные страны региона. Такой анализ является более гибким и в большей степени отвечает реалиям моделей открытого регионализма и разнотемпной интеграции.

Соответственно, основными характеристиками интеграционного процесса становятся уже не централизация и устойчивость, а более сложная концепция конфигурации сети (соглашений или сделок на рынках государственной политики). В этой связи региональная экономика оказывается «охвачена» двумя взаимодействующими сетями: сетями экономического взаимодействия и сетями властных отношений. В зависимости от специфики политических систем между центрами этих сетей и их моно-

или полицентричной структурой могут существовать отношения взаимного притяжения или отталкивания²¹⁹. Это, в свою очередь, влияет на круг акторов, способных оказать воздействие на принятие решений в рамках сетевой структуры, и, в конечном итоге – на процесс интеграции рынков.

Подобный анализ является сравнительно новым направлением исследований, поэтому полученных пока результатов относительно эндогенной конфигурации сетевых структур региональных соглашений немного²²⁰. В теоретической литературе основное внимание уделяется *однородности* или *симметрии стран*. Насколько можно судить, в устойчивой сети интеграционные взаимосвязи формируются, прежде всего, между сравнительно «близкими» друг к другу странами²²¹. Прежде всего, это касается *институциональных систем*. Сходная институциональная среда является источником низких транзакционных издержек, что делает деловую активность в странах со сходными моделями более привлекательной для бизнес-структур. Помимо этого «схожесть» институциональных систем облегчает согласование общей политики для стран-участниц интеграционной группировки, снижая издержки поиска «общих» правил и институтов и адаптации национальной политики к общим стандартам.

Проблема состоит в том, что рост разнородности стран увеличивает масштабы межотраслевой торговли между ними и, соответственно, делает интеграцию более привлекательной. В принципе основу многих современных интеграционных группировок (в частности, большинства интеграционных проектов «Север-Север») составляет *внутриотраслевая* торговля, ориентирующаяся на сравнительно близкие государства. Однако при инте-

²¹⁹ Сергеев В.М., Казанцев А.А. Сетевая динамика глобализации и типология «глобальных ворот». // ПОЛИС. 2007. №2

²²⁰ Furasawa T., Konishi H. Free Trade Networks. // Journal of International Economics. 2007. Vol. 72; Furasawa T., Konishi H. Free Trade Networks with Transfers. // Japanese Economic Review. 2005. Vol. 56, No. 2; Goyal S., Joshi S. Bilateralism and Free Trade. // International Economic Review. 2006. Vol. 47, No. 3; Mauleon A., Song H., Vannetelbosch V. Networks of Free Trade Agreements among Heterogeneous Countries. DP 2006-29 U Louvain Department of Economics, 2006

²²¹ Das S.P., Ghosh S. Endogenous Trading Bloc Formation in a North-South Global Economy. // Canadian Journal of Economics. 2006. Vol. 39. No. 3

грации «Север-Юг» ключевую роль играет уже *межотраслевая* торговля²²². Здесь важно различать разнородность с точки зрения *экономической структуры и экономических институтов* – если первая может содействовать комплементарности экономик, то вторая, напротив, усложняет процесс интеграции. Однако институты определяют структуру – иначе говоря, в схожих с институциональной точки зрения странах велика вероятность возникновения и схожей структуры экономики.

В любом случае, эмпирические исследования подтверждают наличие взаимосвязи между устойчивостью и институциональной однородностью, а также прогрессом интеграции²²³. Важно подчеркнуть, что с точки зрения интеграционных проектов ключевую роль играет именно близость *институциональных систем в целом*, а не отдельных институтов. Как известно, институты характеризуются свойством комплементарности, то есть формируют достаточно устойчивые системы, в которых отдельные формальные и неформальные правила и нормы связаны между собой. С другой стороны, интерес для анализа устойчивой конфигурации сети может представлять *комплементарность структуры внешней торговли*²²⁴.

Наконец, введение в анализ интеграции как сети соглашений позволяет также несколько пересмотреть саму базовую концепцию асимметрии и отношений власти, учет которых, как уже говорилось, составляет важный аспект нашей работы. В частности, сама по себе позиция в сетевой структуре может являться источником власти²²⁵; соответственно, асимметрия определяется не с точки зрения наличия одного или нескольких доминирующих игроков, а позиции каждого из игроков в сети. Мы обратимся к

²²² Borrmann A. Interregionale Integration von Industrie- und Entwicklungsländern. HWWA-Diskussionspapier Nr. 45, 1997

²²³ Feng Y., Genna G. Domestic Institutional Convergence and Regional Integration: Further Evidence. In: Salavakos I.D. (ed.): Aspects of Globalization, Regionalisation and Business. Athens: ATINER, 2004

²²⁴ Плеханов Д. Перспективы развития взаимной торговли в рамках ЕЭП. // Экономическое обозрение ЕЭП. 2005. №2

²²⁵ Kim H.M. Introducing the New Concept of National Power: From the Network Perspective. // Peace Economics, Peace Science and Public Policy. 2009. Vol. 15. No. 1

сетевой концепции интеграции, когда будем рассматривать различия в масштабах участия в интеграционных проектах отдельных стран и регионов постсоветского пространства, а также при анализе стран с точки зрения кластеров институтов.

1.4. Движущие силы, возможности и пределы моделей неформальной интеграции

Если в предыдущем разделе в центре нашего внимания находилось формирование формальных интеграционных моделей, что и обуславливало акцент на инструментарии политико-экономических исследований, то в данном параграфе мы попытаемся понять, какие факторы обуславливают возникновение моделей неформальной интеграции, основанных на деятельности частных бизнес-структур. Признание значимости негосударственных игроков как агентов интеграции также нашло свое отражение в теоретической литературе. Сегодня разнородные *школы нового регионализма*, исследующие специфику современных процессов интеграции, в центр внимания ставят необходимость отказа от ориентации на исследование исключительно государств как агентов региональной интеграции и о целесообразность анализа региональной интеграции как процесса взаимодействия множества государственных и негосударственных игроков, объединенных в разнообразные сетевые структуры и модели управления²²⁶.

В экономической теории и международной политической экономии близкой по тематике является дискуссия о взаимосвязи и противоречиях «регионализма» и «регионализации»²²⁷. Если *регионализм*, или «интеграция сверху», реализуется за счет формальных институтов и договоренностей, формирующихся на межгосударственном уровне, то *регионализация*

²²⁶ Spindler M. Regionalismus im Wandel: Die neue Logik der Region in einer globalen Ökonomie. Wiesbaden, 2005. S. 136-140

²²⁷ См.: Lorenz D. Economic Geography and the Political Economy of Regionalization: The Example of Western Europe // American Economic Review. 1982. Vol. 82. No. 2. P. 84; Munakata N. Regionalization and Regionalism: The Process of Mutual Interaction. RIETI Discussion Paper 2004. 04 E 006. P. 2

представляет собой процесс «спонтанного» сближения и взаимопереплетения экономик стран региона. Традиционно к регионализации относят три компонента: (1) процессы инвестиционного и торгового взаимодействия бизнес-структур, (2) миграцию трудовых ресурсов и (3) проекты трансграничного сотрудничества на уровне субнациональных органов власти (например, приграничное сотрудничество). С точки зрения настоящей работы, первые два аспекта так или иначе соотносятся с моделями корпоративного взаимодействия и неформальной торговли.

Что же касается субнациональной интеграции, то, на первый взгляд, она относится, скорее, к моделям формальной интеграции. Однако, как мы покажем далее, на практике точнее говорить о «промежуточной» форме интеграции, сочетающей элементы формальной и неформальной. Прежде всего, это связано с ключевой ролью государственно-частного партнерства как инструмента интеграции на уровне регионов. Мировая практика, которая более подробно будет обсуждаться в следующей главе, свидетельствует, что практически все успешные примеры субрегиональной интеграции в большей или меньшей степени основаны на государственно-частном партнерстве. В этой связи заслуживает внимания концепция «сетевой интеграции», в которой основу интеграционного взаимодействия формируют локальные сообщества, создаваемые субнациональными органами власти и бизнес-структурами (можно, в какой-то степени, говорить о «предельном случае» концепции «интеграции как сети», описанной ранее)²²⁸.

Прежде всего, рассмотрим взаимодействие крупных корпораций. Уже давно замечено, что экономическая деятельность корпоративных структур, как правило, носит региональный характер, концентрируясь в небольшой группе государств. Согласно данным А. Рагмэна, около 72% оборота пятисот крупнейших корпораций мира приходится на рынки стран

²²⁸ Ср. Бирюкова О.А. Региональная интеграция на постсоветском пространстве: проблемы и перспективы (политологический анализ). Дисс. ... к.полит.н., М., 2008; Плотников В.А. Европейская интеграция Украины через интеграцию Украины. Институт эволюционной экономики, 2005

их региона²²⁹. Еще большей региональной концентрацией характеризуются активы корпораций: например, по нашим расчетам, в 2004 г. доля регионального (европейского) оборота 30 компаний, входящих в ведущий биржевой индекс Германии DAX, составляла 65%, а доля активов – 75%. Торговые потоки, насколько можно судить, также характеризуются «континентальным смещением» (continental bias), то есть для всех крупных частей света (Азии, Америки, Европы и Океани), кроме Африки, сконцентрированы в пределах отдельных континентов²³⁰.

Характерной особенностью инвестиционной стратегии, нашедшей подтверждение в достаточно обширной эмпирической литературе, является ориентация на страны, сравнительно близкие с «географической», «культурной» или «психологической» точки зрения. Конечно, конкретное содержание данной «близости» может различаться как в целом, так и для конкретных бизнес-структур в зависимости, например, от накопленного ими опыта трансграничной активности²³¹: географическая и психологическая дистанция в большей степени ограничивают взаимодействие на раннем этапе транснационализации²³². Примерно аналогичные результаты показывают и исследования макропоказателей: можно говорить о формировании в мире нескольких «функциональных регионов», кластеров стран, торговля внутри которых является значительно более интенсивной, чем межрегиональная торговля²³³. С точки зрения инвестиций, прослеживается зависимость между дистанцией и масштабом потоков активов, хотя по-

²²⁹ Rugman A.M. Regional Strategy and the Demise of Globalization // Journal of International Management. 2003. Vol.9. No. 4

²³⁰ Llorca-Vivero R., Martinez-Serrano J.A., Gil-Pareja S. Continental Bias in Trade. Mimeo, 2008

²³¹ См., например: Davidson W. The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects // Journal of International Business Studies. 1980. Vol. 11. No. 2; Barkema H.G., Bell J.H.J., Pennings J.M. Foreign Entry, Cultural Barriers and Learning // Strategic Management Journal, 1996, Vol. 17, No. 2; Dow D., Karunaratna A. Developing a Multidimensional Instrument to Measure Psychic Distance Stimuli // Journal of International Business Studies. 2006. Vol. 37

²³² Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. N.Y.: UNO, 1993

²³³ Flörkemeier H. Functional Regions and the Measurement of Economic Integration. University of Freiburg Discussion Paper. 2002. P.14–15

следняя и существенно снижается, если учитываются торговые потоки²³⁴. Как показывают исследования, даже разница в часовых поясах сокращает масштабы взаимных инвестиций²³⁵. Весь этот комплекс явлений получил название «эффекта соседства»²³⁶.

Подобное поведение корпораций едва ли является неожиданностью с точки зрения теории трансакционных издержек: международная экспансия бизнеса представляет собой попытку соединить специфические преимущества корпорации (*firm-specific advantages*, FSA) с преимуществами конкретной страны размещения операций (*country-specific advantages*, CSA). Соответственно, оптимальный географический регион экспансии определяется издержками, связанными с «интеграцией» этих двух типов преимуществ, то есть по сути дела является результатом классического требования равенства предельных издержек предельным выгодам. Достаточно очевидным представляется тот факт, что по мере увеличения географической и культурной дистанции между странами издержки адаптации возрастают²³⁷. В этой связи можно говорить о «естественных рынках» для ТНК, характеризующихся сравнительной географической, культурной и языковой близостью, работа на которых предоставляет фирмам дополнительные конкурентные преимущества. Конечно, издержки и выгоды являются динамической категорией: во-первых, накопление опыта позволяет снизить издержки и повысить выгоды дальнейшей экспансии; во-вторых, сами FSA и (в более долгосрочной перспективе) CSA также не остаются неизменными.

²³⁴ Portes R., Rey H. The Determinants of Cross-Border Equity Flows // *Journal of International Economics*. 2005. Vol. 65, No. 2; Aviat A., Coeurdacier N. The Geography of Trade in Goods and Asset Holdings // *Journal of International Economics*. 2007. Vol. 71, No. 1

²³⁵ Stein E., Daude C. Longitude Matters: Time Zones and the Location of Foreign Direct Investment // *Journal of International Economics*. 2007. Vol. 71, No. 1

²³⁶ Ср. обзор литературы в: Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции: эффект соседства. // *Мировая экономика и международные отношения*. 2008. №9

²³⁷ Rugman A., Verbeke A. Towards a Theory of Regional Multinationals: A Transaction Cost Economics Approach // *Management International Review*. 2004. Vol. 44, No. 4

Однако «региональная ориентация» бизнеса может превратиться в своеобразное *самоподдерживающееся равновесие*: корпоративные инвестиции способствуют эволюции CSA таким образом, что происходит *сближение экономических порядков стран региона*, а во многих случаях (особенно если речь идет о сравнительно более развитых странах, где господствующую роль играет внутриотраслевая торговля) и *рост комплементарности экономических систем*. Например, локальные бизнес-структуры адаптируются к взаимодействию с конкретными корпоративными сетями. Крупный международный бизнес, с одной стороны, в своей деятельности нередко «следует» образцам поведения, сформировавшимся в стране базирования ТНК²³⁸. Поэтому вместе с «инвестициями» экспортируется и определенная экономическая модель, предпочтительная конкретным компаниям. Национальными особенностями институтов определяются и предпочтения бизнеса относительно моделей и форматов интеграции²³⁹. С другой стороны, компании нередко пользуются преимуществами локальных «разновидностей» институциональной среды²⁴⁰, и, поэтому, в свою очередь, накапливают специфический опыт и формируют специфические FSA, дающие им преимущества именно в конкретных регионах.

Так, CSA и FSA коэволюционируют, «порождая» функциональные регионы, объединенные корпоративными инвестициями и взаимной торговлей. Этот эффект лежит в основе формирования неформальной интеграции. Опять же, как и в случае с формальной интеграцией, целью корпораций при этом может служить не только и не столько проникновение на рынки сопредельных стран, сколько усиление своей глобальной конкурентной позиции. Однако, несмотря на это, результатом в любом случае

²³⁸ См.: Pauly L.W., Reich S. National Structures and Multinational Corporate Behavior: Enduring Differences in the Age of Globalization // International Organization. 1997. Vol. 51. No 1

²³⁹ Nölke A. Comparative Capitalism Meets International Political Economy: A Transnational Perspective. Mimeo, 2009

²⁴⁰ Kahancova M. Embedded Coordination: Multinationals' Employment Practices and Workplace Industrial Relations in Western and Eastern Europe. Mimeo. 2006. P.25

становится интеграция региональных рынков. Не следует также сводить инвестиционное взаимодействие к контролю над собственностью: не менее важными могут быть разнообразные стратегические альянсы, а также трансграничные кластеры предприятий²⁴¹.

Схожими факторами обуславливается и региональный характер миграционных потоков и торговых сетей, лежащих в основе модели неформальной торговли: с одной стороны, языковая, культурная и географическая близость стимулируют концентрацию потоков мигрантов и формирование сетевых структур, основанных на межличностных контактах, с другой – уже эти сетевые структуры становятся фактором сближения стран, поддержания лингвистического единства региона и распространения общих образцов поведения. Однако в данном случае особенно важно отметить: неформальные сети часто становятся эффективным инструментом преодоления дефицита формального права и доверия в обществе за счет создания своеобразного «морального сообщества» (*moral community*)²⁴². Иначе говоря, неформальная интеграция может быть связана с необходимостью формирования спонтанных норм и правил поведения, облегчающих функционирование бизнеса. Во многих случаях слабость формальных институтов в странах-реципиентах инвестиций или участниках торговых сетей должна компенсироваться альтернативными механизмами. К их числу относится распространение норм и правил посредством неформальной интеграции. Впрочем, задача формирования субститутов формального права играет важную роли и для инвестиционной модели интеграции.

Данный аспект неформальной интеграции особенно четко наблюдается при анализе ее сравнительно ранних форм. Как мы уже говорили, регионы со сравнительно высокой политической фрагментацией, связанные

²⁴¹ Марков Л.С. Ягольницер М.А. Мезоэкономические системы: проблемы типологии. // Регион: экономика и социология. 2008. №1

²⁴² Эмпирическая и теоретическая дискуссия о роли деловых сетей в формировании торговых потоков приводится в: Rauch J.E. Business and Social Networks in International Trade. // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 39

тесными неформальными экономическими каналами, начали возникать уже достаточно давно. В социологии такие формирования принято называть «миры-экономики», в отличие от «миров-империй» - регионов, интегрированных централизованной политической властью и общими механизмами перераспределения. Как правило, в основе подобных миров-экономик лежали сложные торговые сети, формировавшиеся сообществами купцов и основанные на практике систематического обмена товарами различного рода (обычно говорят о «сетях торговли престижными товарами» - *prestige goods networks* – и «сетях торговли продовольственными товарами и сырьем» - *bulk goods networks*). Впрочем, если сегодня неформальная интеграция представляет собой своеобразный «кластер» экономических взаимосвязей в глобальном мире с общим разделением труда, то «миры-экономики» функционировали автономно друг от друга. Старейшие миры-экономики (например, в Восточном Средиземноморье и в Месопотамии) начали формироваться еще в 3 тыс. до н.э.²⁴³

Хорошо изученным примером интеграции неформальной торговли можно считать опыт стран Средиземноморья в десятом веке и европейской «торговой революции» Позднего Средневековья в одиннадцатом-двенадцатом веках. В обоих случаях речь идет о регионах, характеризовавшихся, с одной стороны, значительной политической фрагментацией, то есть отсутствием формальной интеграции, а с другой - отсутствием механизмов формальной защиты прав собственности и обеспечения исполнения договоров при трансграничных сделках, то есть дефицитом базовых институтов, обуславливающих структуру экономической активности. Тем не менее, несмотря на эти препятствия, а также низкий уровень технологии связи и транспортировки, страны региона пережили беспрецедентный рост масштабов международной торговли, сопровождавшийся также значительным экономическим ростом. Механизмы, лежавшие в основе эконо-

²⁴³ Ср.: Berg I. The Southern Aegean System. // *Journal of World System Research*. 1999. Vol. 5. No. 3

мической динамики, во многом аналогичны процессам современной неформальной интеграции в некоторых регионах мира.

В Средиземноморье расцвет торговли был связан с действиями двух групп торговцев: торговцев Магриба и купцов городов Северной Италии. Для преодоления высоких рисков предприниматели создавали *сеть торговых агентов*, представлявших интересы конкретного купца в том или ином городе. Как правило, агент располагал весьма значительными полномочиями по определению условий сделок. Сеть агентских отношений, созданных купцами Италии и Магриба охватывала практически весь регион Средиземного моря. При этом высокие риски и проблемы мониторинга деятельности агентов (усугублявшиеся неэффективным и слабым правосудием) потребовали создания специальных систем контроля. Магрибские купцы сформировали своеобразную *неформальную коалицию*. Агент, обвиненный в обмане или подтасовках, подвергался остракизму и не мог более заключать контрактов ни с одним другим купцом Магриба. При этом магрибские купцы (в основном речь идет о еврейских общинах Северной Африки) почти всегда привлекали агентов из своей среды, используя *горизонтальные сети*: один и тот же купец, как правило, мог выступать и как агент в одних отношениях, и как самостоятельный торговец в других, причем и агент, и принципал вносили свой вклад в дело.

В отличие от значительно более замкнутых общин магрибских купцов, купцы Северной Италии (например, генуэзцы) также создавали сети агентов по всему региону, но при этом часто нанимали агентов из числа местного населения. Инвестиции осуществлялись исключительно принципалом; господствовали вертикальные агентские сети, в которых агент был, как правило, значительно беднее принципала и связан с ним жестким контрактом. Генуэзцы достаточно рано стали кодифицировать характер своих отношений с агентами (магрибские торговцы опирались на менее четко определенные нормы, например, требование «поведения, соответствующе-

го обычной практике купца») и формировать собственные коммерческие суды для разрешения конфликтов. Если магрибские купцы, как правило, действовали в одиночку, опираясь на ресурс связей и репутации всей коалиции, и даже сын обычно начинал собственное дело, независимое от предприятия отца, то генуэзцы создали систему семейных фирм, порой существовавших столетиями. Тем не менее, и для итальянских торговцев ключевым элементом успеха стало формирование разветвленных сетей отношений, призванных компенсировать слабость формального порядка²⁴⁴.

Еще один элемент региональной интеграции снизу, свойственный как Средиземноморью, так и средневековой торговой революции, был связан со способностью купцов противостоять произволу региональных властителей за счет института *неформального торгового эмбарго*. Его основу в средневековой Европе составляли разнообразные *торговые гильдии*, порой объединявшие купцов из множества стран (достаточно вспомнить знаменитую Ганзу) и во многом предназначенные для обеспечения соблюдения эмбарго в случае нарушения каким-либо правителем прав купцов.

Аналогичные принципы поддерживали и отношения между самими предпринимателями: функционировал принцип коллективной ответственности всех предпринимателей определенного сообщества за нарушения, совершенные одним из его членов; эмбарго могло быть наложено на все сообщество или весь регион, что содействовало соблюдению контрактов. *Таким образом, дефицит как поддержки прав собственности и контрактов в целом, так и формальной региональной интеграции удалось преодолеть за счет неформальных сетей.* Это обстоятельство нередко играет важную роль в неформальной интеграции и сегодня.

Наконец, существует и третий канал воздействия неформальной интеграции на интеграцию рынков: через конкуренцию юрисдикций. Нефор-

²⁴⁴ Greif A. Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution. // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 2

мальная интеграция, как правило, связана с интенсификацией последней за счет «выхода» большего числа экономических игроков за национальные границы. Между тем, одним из последствий конкуренция юрисдикций, как мы уже упоминали ранее, может стать своеобразная «ex-post» гармонизация институтов – а последняя, как уже упоминалось, объективно снижает трансакционные издержки трансграничной деятельности, тем самым, содействуя интеграции рынков.

С точки зрения эмпирических исследований, изучение неформальной региональной интеграции связаны с двумя важными ограничениями²⁴⁵. Во-первых, границы регионов становятся менее определенными. Если регион рассматривается как кластер социально-экономических взаимосвязей, в отличие от формальных проектов регионализма, он, очевидным образом, не имеет точных внешних барьеров. Во-вторых, сам выбор региона для анализа может являться результатом «ментальных карт» исследователя, воспроизводящих и продуцирующих «изобретенные» (imagined, invented) регионы²⁴⁶. Если анализ регионализации основан на качественных данных (например, в силу низкого качества статистической информации), как в нашем случае, ментальные карты *исследователя* способны исказить выводы, особенно в отношении причинно-следственных взаимосвязей. С другой стороны, ментальные карты *акторов* (частично определяющиеся в рамках академической дискуссии) влияют не только на *восприятие* регионов, но и на конкретные решения (например, за счет реальной или «изобретенной» психологической дистанции). Во-вторых, определение региона в категориях национальных государств не всегда эффективно для анализа неформальной интеграции: прежде всего, если в регионе присутствуют

²⁴⁵ Breslin S. Studying Regions: Learning from the Old, Constructing the New. // *New Political Economy*. 2000. Vol. 5. No. 3

²⁴⁶ Миллер А. Ментальные карты историка. И связанные с ними опасности. // *Исторические записки*. 2002. №5; Шенк Ф.Б. Ментальные карты: конструирование географического пространства в Европе. // *Политическая наука*. 2001. №4

процессы «микрорегионализма» и «микрорегионализации», основанные на взаимодействии на уровне субнациональных политических единиц.

Подводя итоги, наш анализ процессов интеграции рынков в различных регионах мира позволяет выявить шесть основных моделей интеграции в зависимости от присутствующих в них ведущих игроков и характера их взаимодействия. Для анализа трех моделей, основанных на действиях государств, мы обратились к инструментарию МПЭ и политической экономики децентрализации, попытавшись построить целостную аналитическую схему, применимую для анализа подобных структур и концентрирующую внимание на взаимодействии арен и факторов формирования институциональной среды. При изучении трех моделей неформальной интеграции основное внимание мы уделили коэволюции сравнительных преимуществ фирм и стран, а также использованию неформальных институтов как субституты формальных правил. Подводя итог, общая схема нашего аналитического подхода приводится на рисунке 3.

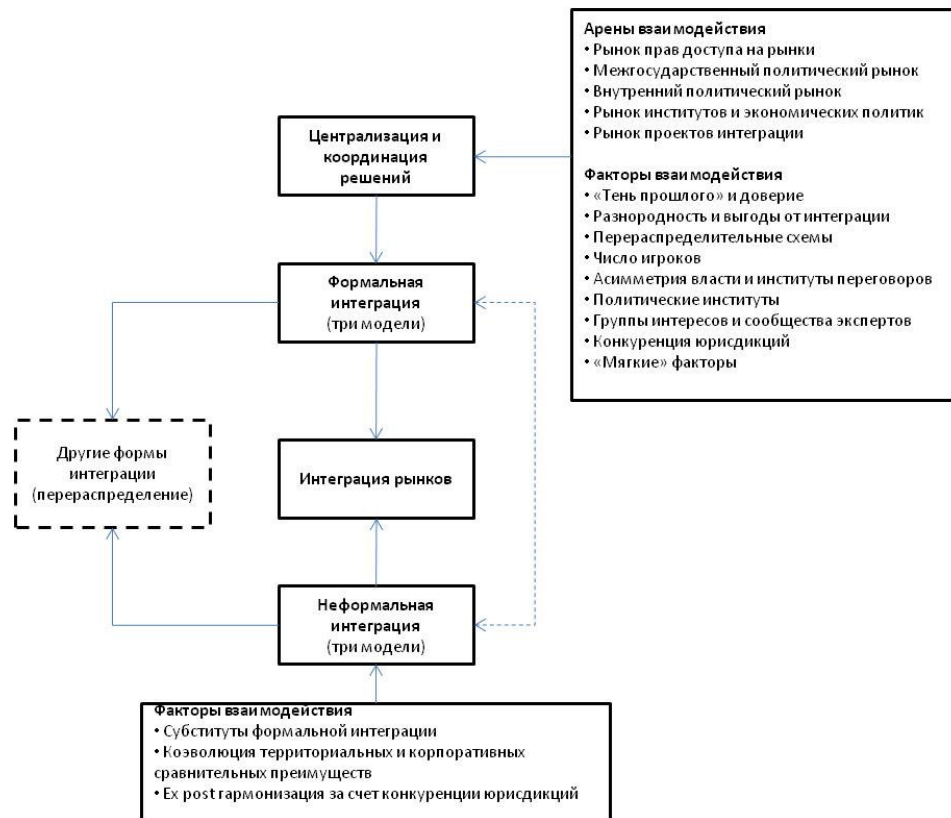


Рисунок 3: Аналитическая схема анализа интеграции рынков

Источник: составлено автором

В то же время до сих пор мы практически полностью игнорировали важнейший аспект *взаимосвязи* формальных и неформальных взаимодействий в процессе интеграции рынков (на схеме они обозначены пунктирной стрелкой). Данной проблематике посвящена следующая глава.

2. Мировой опыт эволюции и взаимодействия моделей экономической интеграции

2.1. Влияние корпоративных структур на эволюцию моделей формальной интеграции

Как уже было показано в предшествующем разделе, модели экономической интеграции, скорее, следует рассматривать лишь как выделяемые для аналитического удобства «чистые типы»; в реальности интеграция рынков, как правило, является результатом взаимодействия множества игроков, прежде всего, государств и частного бизнеса. В связи с этим для понимания логики формирования наблюдаемых в различных регионах интеграционных моделей необходимо более подробно исследовать характер взаимодействия этих групп агентов. С точки зрения политико-экономического анализа наибольший интерес представляет воздействие частных корпоративных структур на эволюцию формальной интеграции. При этом целесообразно выделять два уровня анализа. Во-первых, корпоративные структуры могут стать фактором *формирования* формальных интеграционных объединений (или, наоборот, заблокировать их развитие). Во-вторых, что не менее важно, частный бизнес может оказывать определенное влияние на выбор *инструментов* интеграции, используемых государственными структурами. Мы последовательно рассмотрим обе указанные проблемы.

Начнем наш анализ с обсуждения влияния корпораций на само по себе формирование интеграционных структур на уровне политических игроков. Прежде всего, это воздействие может носить «прямой» или «опосредованный» характер. С одной стороны, корпоративные структуры играют ведущую роль в структуре лоббистов, «проталкивающих» те или иные экономико-политические решения, в том числе и в области экономической интеграции. С другой, действия корпораций могут вызывать «реакцию» государственных структур, влияющую на особенности формируемой

ими политики, даже если бизнес-структуры не преследовали такой цели. В обоих случаях корпорации могут как содействовать формальной экономической интеграции, так и противостоять ей (случай «нейтральности» экономической интеграции относительно интересов корпораций, также возможный, не представляет интереса с точки зрения постановки вопроса настоящей главы). Соответственно, можно выделить четыре типа воздействия поведения корпоративных структур на региональную экономическую интеграцию, представленных в таблице 8. При этом опять-таки отметим, что описываемые варианты во многом являются «идеальными» форматами взаимодействия: в реальности они нередко смешиваются между собой или реализуются одновременно различными корпоративными структурами в отношении различных стратегий и форм интеграции.

Таблица 8

Типы воздействия корпоративных структур на формальную экономическую интеграцию

		Характер воздействия	
		Прямой	Косвенный
Направление воздействия	Поддержка	(1)	(3)
	Препятствование	(2)	(4)

Источник: составлено автором

(1) *Лоббирование и поддержка формальной интеграции.* Корпоративные структуры нередко входят в число активных сторонников формирования формальных интеграционных группировок, их расширения или устранения барьеров. Это обусловлено тем, что интеграция может стать фактором, обеспечивающим им доступ на новые рынки, ранее «закрытые» протекционистской защитой национальных правительств (за счет обмена «правами доступа на рынки»). Речь идет как о непосредственной отмене тарифных и нетарифных ограничений, так и о гармонизации законодательства, снижающей издержки трансграничной экономической деятельности. В свою очередь, интеграционные процессы могут сами стать источником

выгодного корпорациям протекционизма, «ограничивая» доступ на региональные рынки уже для внешних конкурентов. Как показывают некоторые исследования, углубление формальной интеграции может позволить добиться даже большего «обособления» региона от остального мира за счет тарифных барьеров, чем тот, который мог бы быть достигнут отдельными странами в отсутствие интеграционного союза²⁴⁷.

Как правило, региональные интеграционные группировки могут формироваться или если они усиливают протекционистскую защиту, или если производимая ими потребительская рента столь велика, что государства могут игнорировать лоббизм. Причем более быстрыми темпами будет осуществляться интеграция в отраслях, где господствуют эффекты искажения торговых потоков (*trade diversion*), а отрасли создания торговли (*trade creation*), скорее, останутся под протекционистской защитой²⁴⁸. Наконец, нельзя забывать и об аргументах «логики Монтестье», описанных нами в первой главе: создание часто менее прозрачных и более «далеких» от конкретного гражданина наднациональных органов может стать фактором повышения влияния корпораций на принимаемые политические решения. С этой точки зрения бизнес, как через коллективные органы представительства, так и в рамках отдельных корпораций, может поддерживать принятие решений о создании формальных региональных интеграционных структур. Эффекты лоббизма различаются в зависимости от форм интеграции: скажем, зоны свободной торговли или таможенного союза²⁴⁹.

Классическим примером формирования региональной интеграционной структуры под воздействием отраслевого лоббирования, который также будет обсуждаться далее, можно считать НАФТА. Само по себе приня-

²⁴⁷ См, например, Cadot O., de Melo J., Olarreaga M. Regional Integration and Lobbying for Tariffs against Nonmembers // *International Economic Review*. 1999. Vol. 40. No. 3

²⁴⁸ Grossman G.M., Helpman E. The Politics of Free Trade Arrangements // *American Economic Review*. 1995. Vol. 85. No. 4

²⁴⁹ Cheng I.-H. On the Lobbying Behavior Response to Political Asymmetries in International Economic Integration. // *Journal of Economic Integration*. 2003. Vol. 18. No. 3

тие соглашения о Североамериканской зоне свободной торговли в США осуществлялось в рамках трехступенчатой процедуры взаимодействия с лоббистскими структурами. На первом этапе лобби оказывали воздействие на Конгресс с целью определить масштаб и особенности делегирования полномочий в области переговоров президенту. На втором этапе они оказывали непосредственное воздействие на структуру и рамки соглашения. Третий этап касался лоббирования ратификации соглашения в Конгрессе уже после его подписания. Позиции корпоративных структур сильно различались в зависимости от сектора, в котором концентрировалась их деятельность. Соглашение о создании НАФТА пользовалось значительной поддержкой компаний с высокой экономией от масштаба и значительными трансграничными производственными сетями, способными в большей степени выиграть от интеграционного соглашения. При этом корпоративные интересы нередко противостояли другим лоббистским группам, опасавшимся чрезмерной либерализации²⁵⁰. Сходные эффекты активного лоббирования интеграционного проекта корпорациями, стремящимися к расширению своей деятельности, наблюдались при становлении интеграционных проектов с участием США и стран Центральной Америки²⁵¹.

(2) *Лоббирование и блокада формальной интеграции.* Все те аргументы, которые приводились нами ранее и которые могли содействовать поддержке корпоративными структурами региональной интеграции, могут быть «перевернуты» и стать причиной противодействия формальным интеграционным инициативам. Любое открытие рынков повышает уровень конкуренции – как собственно в экономической сфере, так и с точки зрения возможностей лоббирования, чего, естественно, стремятся избежать национальные бизнес-структуры. В некоторых случаях, как мы уже указы-

²⁵⁰ См.: Chase K.A. Economic Interests and Regional Trade Arrangements: The Case of NAFTA // International Organization. 2003. Vol. 57; Shoch J. Contesting Globalization: Organized Labor, NAFTA and the 1997 and 1998 Fast-Track Fight. Politics and Society, 2000, Vol. 28, No. 1

²⁵¹ Cox R.W. Explaining Business Support for Regional Trade Agreements. In: Frieden J.A., Lake D. (eds.): International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. Taylor & Francis, 1999

вали ранее, формальная интеграция, помимо своего «основного» эффекта, также «размывает» региональные «блокады реформ», существовавшие за счет господства групп интересов, что, конечно, менее выгодно корпоративным структурам²⁵². Также формальная интеграция нередко предполагает становление жесткого антимонопольного регулирования или внедрение экологических стандартов, что также не обязательно лежит в интересах корпоративных структур. В принципе активное противодействие формальной интеграции не является обязательным условием ее блокады. Во многих случаях достаточно отсутствие явно выраженного интереса бизнес-структур к интеграционным проектам: само по себе «отсутствие спроса» на формальную интеграцию может стать фактором, препятствующим ее развитию, точно так же, как и «спрос на отсутствие» формальной интеграции.

Примеров скептического отношения бизнес-структур к интеграционным инициативам правительств множество. Практически все интеграционные проекты наталкиваются на сопротивление определенных групп корпоративных структур, которое нередко и ведет к их краху. Например, в 2004 г. было подписано соглашение о создании Центрально-Американской зоны свободной торговли (Central American Free Trade Agreement, CAFTA²⁵³), в состав которой вошли США и шесть стран Центральной Америки – Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Доминиканская республика. Однако создание структуры натолкнулось на серьезное сопротивление лобби сахарной промышленности, опасавшейся серьезных негативных последствий из-за увеличения импорта сахара²⁵⁴. Для сахарной отрасли, в большинстве стран мира, в том числе и в США,

²⁵² Schmidt S. Die Folgen der europäischen Integration für die Bundesrepublik Deutschland: Wandel durch Verflechtung. Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper. 2004. No. 02/04; Zorob A. The Potential of Regional Integration Agreements in Enhancing the Credibility of Reforms. GIGA Research Paper No. 51, 2007

²⁵³ После вступления Доминиканской республики используется термин DR-CAFTA.

²⁵⁴ Winston Daily Herald. 2004. 7 November

защищенной высочайшими протекционистскими барьерами, такая ситуация не вызывает удивления²⁵⁵. Чем выше традиционно существовавшие протекционистские барьеры, тем больше вероятность формирования устойчивых корпоративных интересов, поддерживающих существующую организацию отрасли. Другой пример – расширение Европейского Союза в 2004 г. вызвало обеспокоенность отдельных крупных немецких компаний, например, производителя удобрения K+S и производителя изделий из керамики Villeroy & Boch (причем это обстоятельство даже нашло отражение в их опубликованной корпоративной отчетности).

В связи с этим успех региональных интеграционных проектов часто связан со сравнительным соотношением потенциалов влияния различных групп бизнес-структур, «поддерживающих» или «противостоящих» интеграционному проекту. Конечно, стратегическое поведение корпораций предполагает, что существует и «обратная» реакция: оценивая вероятность принятия того или иного решения, компании могут структурировать свое развитие таким образом, чтобы оптимально соответствовать ему (подробнее речь об этом аспекте пойдет несколько ниже). Опять-таки, встает вопрос соотношения издержек и затрат, а также распределения властных потенциалов уже внутри компании между сторонниками и противниками перемен.

(3) Косвенная поддержка формальной интеграции. Даже при отсутствии непосредственного лоббирования, действия корпоративных структур могут содействовать возникновению региональных интеграционных группировок. Во-первых, такие действия могут породить сближение институциональных сред государств региона за счет «экспорта» национальных институтов и норм корпорациями в рамках своих инвестиционных моделей. Это, в свою очередь, содействует формальной региональной интеграции,

²⁵⁵ См.: Targets for OECD Sugar Market Liberalization. Canberra and Sydney: Center for International Economics, 2002

способствуя возникновению самоподдерживающегося процесса гомогенизации институтов и развития формальных интеграционных структур²⁵⁶. Конечно, особенно ярко подобная ситуация проявляется при появлении развитой неформальной интеграции в различных формах. Регионализация может стать фактором, снижающим издержки согласования общей политики и стимулирующим развитие интеграционных объединений (за счет возникновения общей идентичности и усиления конкуренции юрисдикций).

Во-вторых, речь идет об интеграции как реакции на усиливающуюся конкуренцию юрисдикций, логика которой более подробно была описана в предшествующей главе. В этом случае, по сути дела, действия бизнес-структур провоцируют «обратную» их интересам реакцию государственных органов. Некоторые авторы связывают развитие Европейского Союза именно со «спонтанной» попыткой устранения негативных для государств последствий конкуренции экономических политик, игравшей более важную роль, чем непосредственное изменение предпочтений²⁵⁷. В то же время результаты ре-регулирования и гармонизации в различных отраслях и регионах сильно различаются. Многие попытки подобной «реагирующей» интеграции оказываются безуспешными, ярким примером чего является гармонизация налогообложения в Европейском Союзе. Не в последнюю очередь успех или неудача проекта связаны с позициями различных групп корпоративных структур.

Аналогичным эффектом обладает и попытка региональных интеграционных группировок «совладать» с растущими рисками и нестабильностью экономики, вызванными высокой мобильностью капитала. Примером такого развития ситуации можно считать инициативу Азиатского валютно-

²⁵⁶ См.: Genna G., Feng Y. Regional Integration and Domestic Institutional Homogeneity: A Comparative Analysis of Regional Integration in the Americas, Pacific Asia and Western Europe // Review of International Political Economy. 2003. Vol. 10. No. 2

²⁵⁷ Ugur M. (Re)theorising European Integration under Globalisation: A Political Economy Approach // European Political Economy Review. 2004. Vol. 2. No. 1

го фонда (АВФ). Проект АВФ был предложен Японией в 1997 г., то есть на пике азиатского кризиса и предполагал создание «региональной альтернативы» Международному валютному фонду, хотя аналогичные проекты (например, Азиатская валютная организация) циркулировали в экспертных кругах еще с середины 1990-ых годов. Членами АВФ должны были стать десять стран: КНР, Гонконг, Япония, Республика Корея, Австралия, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Отсутствие сколь бы то ни было очевидной поддержки со стороны КНР и оппозиция США и МВФ не позволили сформировать институциональную структуру Фонда, однако, насколько можно судить, целый ряд инициатив региональной валютной интеграции в Азии во многом «генетически» связаны с неудавшимся АВФ²⁵⁸.

В-третьих, формальная региональная интеграция может являться попыткой привлечь иностранные инвестиции в регион. Уже давно в литературе большое внимание уделяется так называемым «нетрадиционным» выигрышам от региональной интеграции: способности дать «ясный сигнал» потенциальному инвестору о надежности предлагаемых страной условий и отсутствии угрозы их изменения, а также расширить объем внутреннего рынка страны. В условиях роста масштабов международной инвестиционной активности роль данного фактора в экономическом развитии становится все более значимой. Стремление Мексики присоединиться к соглашению по НАФТА или подписание Европейских соглашений между ЕС и некоторыми странами Центральной и Восточной Европы в 1993 г. были обусловлены именно этой логикой²⁵⁹. Не менее важным является исполь-

²⁵⁸ См.: Lipsy Ph. Y. Japan's Asian Monetary Fund Proposal. // *Stanford Journal of East Asian Affairs*. 2001. Vol. 3. No. 1; Rajan R.S. Examining the Case for an Asian Monetary Fund. ISEAS Visiting Researchers Series, 2000, No. 3; Narine S. ASEAN and the Idea of an "Asian Monetary Fund": Institutional Uncertainty in the Asia Pacific. Mimeo, 2002.

²⁵⁹ Fernandez R., Portes J. Return to Regionalism: An Analysis of Non-Traditional Gains from Regional Trade Arrangements? // *The World Bank Economic Review*. 1998. Vol. 12. No. 2

зование интеграционных инициатив для привлечения инвестиций из других стран формирующейся группировки.

(4) *Косвенное противодействие формальной интеграции.* Деятельность корпоративных структур может, в определенной степени, стать фактором, препятствующим формированию формальных интеграционных группировок. Прежде всего, инвестиции бизнес-структур могут создать стимул для появления «эффекта безбилетника»: государству может оказаться более выгодно воздерживаться от активной интеграции, выигрывая, тем самым, в привлекательности по сравнению с другими странами – например, за счет режима низконалоговой зоны или благоприятного регулирования. Безуспешные попытки гармонизации налогообложения в странах Европейского Союза, о которых говорилось выше, являются ярчайшим примером подобного «эффекта безбилетника» в поведении стран, усиливающегося, к тому же, в связи с тем обстоятельством, что малые страны обычно оказываются в более благоприятном положении в условиях конкуренции юрисдикций, чем крупные²⁶⁰. Конечно, такое поведение характерно, прежде всего, для гармонизации, а не для «негативной интеграции». Легко заметить, что и в данном случае те же факторы, которые мы рассматривали ранее как элементы, содействующие развитию интеграционных процессов, оказываются преградой на пути последних.

Уже последнее замечание, сделанное нами, свидетельствует об определенном недочете в нашем анализе: воздействие корпоративных структур на процессы формальной интеграции *дифференцируется в зависимости от конкретных форм последней*. Прежде всего, это касается уже упомянутого противоречия между «негативной» и «позитивной» интеграцией, по-разному влияющих на интересы корпораций. Допустим, что в регионе уже функционирует формальная интеграционная модель, предполагающая дос-

²⁶⁰ Dehejia V.H., Genschel Ph. Tax Competition in the European Union // Politics and Society. 1999. Vol. 27. No. 3

таточную степень устранения межгосударственных барьеров («негативной интеграции», необходимой для минимальной интеграции рынков). В этих условиях негативная и позитивная интеграция принципиально отличаются друг от друга с точки зрения их эффекта на формирование экономической политики государств: если первая усиливает конкуренцию юрисдикций на рынке экономических политик, сформировавшуюся за счет открытия рынков товаров и услуг, то вторая, напротив, ведет к ее ослаблению. Поэтому «спрос» на позитивную интеграцию, в конечном счете, тождественен «спросу» на гармонизацию в условиях (уже активно ведущейся) конкуренции юрисдикций.

В данном случае корпоративные стратегии также не являются однозначными. Прежде всего, при анализе поведения бизнеса как политико-экономического игрока в структуре его корпоративной стратегии можно выделить две составляющие: изменение направлений своей хозяйственной деятельности с целью повышения конкурентоспособности и взаимодействие с государственными структурами с целью изменения рамочных условий хозяйственной деятельности. Очевидно, что деятельность любой бизнес-структуры «включает» в себя оба компонента: речь идет, скорее, о поиске определенного сочетания координат в «пространстве» с двумя измерениями (К. Гэдди и Б. Икес называют его R-D-пространством²⁶¹). Иногда говорят о «политической подстратегии (substrategy)» общей стратегии бизнеса²⁶².

С точки зрения первого аспекта стратегического выбора корпорации в принципе могут использовать одну из двух основных стратегий. Во-первых, бизнес может сконцентрировать внимание на *переносе центров экономической активности* в страны и регионы, характеризующиеся более

²⁶¹ Gaddy C., Ickes B.W. Stability and Disorder: An Evolutionary Analysis of Russia's Virtual Economy. In: Bonnell V.E., Breslauer G.W. (eds.) Russia in the New Century: Stability or Disorder. Boulder: Westview, 2001

²⁶² Morrison A.J., Roth K. A Taxonomy of Business-Level Strategies in Global Industries. // Strategic Management Journal. 1992. Vol. 13. No. 6. См. тж.: Aggraval V. Corporate Market and Non-Market Strategies in Asia: A Conceptual Framework. // Business and Politics. 2001. Vol. 3. No. 2

благоприятным сочетанием институциональных, инфраструктурных и ресурсных факторов. Параллельно бизнес «в косвенной форме» воздействует и на результаты государственной политики, «голосуя ногами» за предпочтительные институты и практики регулирования. Иначе говоря, в данном случае корпоративная стратегия направлена на *управление внешней средой бизнеса*, формирующейся государственными органами. При этом важно понимать, что «перенос центра экономической активности» может включать в себя как реальное изменение географической структуры производства или переток факторов производства, так и реструктуризацию финансовых потоков; хотя мы далее упрощенно будем полагать, что присутствуют все три аспекта, данная ситуация может сильно различаться.

Во-вторых, корпорация может основное внимание уделить *управлению внутренней средой бизнеса*, отказавшись от перехода в другую юрисдикцию и сосредоточившись на повышении конкурентоспособности за счет внутренних преобразований. Исследования международного бизнеса выделяют широкий спектр подобных стратегий в зависимости от особенностей конкретной бизнес-структуры²⁶³. Конечно же, большинство компаний стремится использовать обе стратегии одновременно; однако основной акцент может делаться на той или иной альтернативе.

Второй аспект стратегического выбора предполагает открытое лоббирование государственных структур с целью обеспечения предпочтительных экономических политик и институтов. В принципе это лоббирование может быть направлено на одну из трех основных целей: бизнес может стремиться или поддерживать государство в сохранении режима конкуренции юрисдикций (дающего возможность осуществлять управление внешней средой), или настаивать на проведении политики, устраняющей эту конкуренцию. Поддержание конкуренции юрисдикций предполагает,

²⁶³ Ghoshal S. Global Strategy: An Organizing Framework. // Strategic Management Journal. 1987. Vol. 8. No. 5; Birkinshaw J., Morrison A., Hulland J. Structural and Competitive Determinants of a Global Business Strategy. // Strategic Management Journal. 1995. Vol. 16. No. 8

прежде всего, существование двух элементов: отсутствия *ex ante* координации экономической политики и отсутствие ограничений на выбор корпорациями юрисдикции их деятельности. Традиционным способом снижения конкурентного давления было бы повышение протекционистских барьеров, но, как мы говорили, нас интересует ситуация *уже функционирующего* формального интеграционного проекта, когда речь идет лишь об определении формы его дальнейшего развития.

Поэтому более эффективным инструментом может оказаться поддержка гармонизации экономических политик *ex ante*, устраняющая конкуренцию юрисдикций без использования каких бы то ни было протекционистских мер. Поскольку формирование режима гармонизации экономической политики требует значительно более масштабного сотрудничества государств, что нередко делает преодоление социальных дилемм в международных отношениях более сложным²⁶⁴, то, как правило, для ее реализации требуются значительно большие инвестиции бизнес-структур. С другой стороны, на государство оказывают давление и другие игроки, которые могут в большей степени быть заинтересованы в гармонизации, например, профсоюзы и негосударственные организации, роль которых дифференцируется в зависимости от особенностей соотношения государственных интересов²⁶⁵; поэтому усилия бизнеса могут потребоваться для поддержания режима конкуренции юрисдикций.

Очевидно, что оба институциональных режима – конкуренция юрисдикций и гармонизация экономической политики – могут стать источником различных преимуществ и рисков для корпораций. Они связаны, прежде всего, с двумя функциями институтов, эндогенно формирующихся в процессе конкуренции юрисдикций или переговоров об *ex ante* гармонизации. Во-первых, институты являются источником *выгод от (прямого или*

²⁶⁴ Scharpf F. Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. 1998. Bd. 17

²⁶⁵ Drezner D.W. Who Rules? The Regulation of Globalization. Mimeo, 2002

косвенного) перераспределения для бизнес-структур. Например, стандарты производства продукции могут односторонне повышать или снижать конкурентоспособность конкретных корпораций, тем самым «перераспределяя» финансовые потоки. Может иметь место и непосредственное перераспределение: скажем, компания может выигрывать от государственных субсидий, поступающих за счет налоговой политики. Во-вторых, институты обеспечивают *более или менее благоприятный режим доступа на рынки*. Близость институциональных сред во взаимодействующих государствах снижает издержки входа на рынок и, соответственно, оказывает благоприятное воздействие на корпорации-экспортеры. Напротив, дифференциация институциональных сред может резко повысить издержки входа на рынок.

При этом во многих случаях риски институционального режима являются прямым продолжением его преимуществ: ведь изменения во внешней среде могут затронуть не только корпорации, но и их конкурентов; способность в большей степени использовать открывающиеся возможности может оказаться неодинаковой. В реальности четко оценить преимущества и недостатки институциональных режимов заранее можно лишь с определенной степенью достоверности. Спонтанные процессы *ex post* изменения институтов в условиях конкуренции юрисдикций являются частью сложной «процедуры познания»²⁶⁶, содействующей инновациям и внедрению качественно новых форм экономической политики, а результаты межгосударственных переговоров по формированию гармонизированных институтов часто сложно точно предсказать. Однако определенные предположения относительно эффектов институциональных сред делать, безусловно, возможно. Таким образом, корпорации вынуждены делать вы-

²⁶⁶ Vanberg V. Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? // Constitutional Political Economy. 2000. Vol. 11. No. 1

бор между *пакетами* преимуществ и рисков, свойственных отдельным институциональным средам.

Таким образом, пространство стратегий в принципе, опять состоит из четырех вариантов выбора корпорации (см. таблицу 9).

Таблица 9

Альтернативы корпоративных стратегий

		Инвестиции в лоббирование	
		Конкуренция юрисдикций	Гармонизация
Инвестиции в хозяйственную деятельность	Управление внешней средой	(1)	(3)
	Управление внутренней средой	(2)	(4)

Источник: составлено автором

Выбор стратегии (1) представляет собой наиболее четкий и очевидный пример ориентации на преимущества, которые предоставляет бизнесу конкуренция юрисдикций. В этом случае корпорация, с одной стороны, свободно «манипулирует» юрисдикциями своей деятельности, а с другой – пытается обезопасить себя от попыток государства устранить эту возможность. Точно так же стратегия (4) может считаться попыткой вернуться к «традиционным» условиям хозяйственной деятельности: корпорации концентрируют свое внимание на повышении внутренней эффективности в равных внешних конкурентных условиях. Стратегия (2) может быть выбрана в различных ситуациях. Во-первых, компания может попытаться воспользоваться «эффектом безбилетника», то есть получить преимущества от изменения экономической политики в результате конкуренции юрисдикций без затрат на смену региона центра экономической активности. Во-вторых, как будет показано далее, в некоторых случаях именно низкоомобильные компании выигрывают от конкуренции между странами. Стратегия (3) является попыткой «обезопасить» себя, воспользовавшись как возможностями выбора оптимальной юрисдикции, так и лоббистским потенциалом, защищающим от аналогичных действий других корпораций.

Выбор корпоративных стратегий, очевидно, зависит от широкого спектра переменных. Как правило, речь идет об *относительных* величинах, «позиционирующих» корпорацию среди других игроков на рынке. На наш взгляд, можно выделить четыре основных переменных, влияющих на выбор бизнес-структур: национальная специфичность активов (*national asset specificity*), международная специфичность активов (*international asset specificity*), организационная власть и «мягкие» факторы корпоративной культуры и зависимости от пути развития. Далее мы подробно рассмотрим влияние каждой из них на стратегический выбор корпорации. Естественно, переменные отнюдь не являются статическими, особенно в условиях нередких серьезных смен бизнес-моделей. Очевидно, что для диверсифицированного немецкого машиностроительного холдинга Preussag «картина мира» выглядит совершенно по-иному, чем для туристического концерна, в который Preussag был преобразован в конце 1990-х гг. (после чего компания даже сменила название на TUI). Однако такое упрощение неизбежно при анализе взаимосвязей в системе формирования стратегий корпораций.

Специфичность активов. В экономической теории под специфическими активами принято понимать активы, способные обеспечивать отдачу исключительно при определенном использовании. Специфичность активов может быть, связана, например, с наличием определенных покупателей или поставщиков. Для целей настоящей работы основными интерес представляют национальная и международная специфичность активов (термины «национальный» и «международный» применяются условно и могут относиться к каким-либо другим территориальным единицам, в зависимости от уровня анализа)²⁶⁷. Первая отражает издержки использования возможности «выхода»: активы с высокой национальной специфичностью

²⁶⁷ Murphy D.D. The Business Dynamics of Global Regulatory Competition. In: UCIAE Edited Volume 1. Dynamics of Regulatory Change: How Globalization Affects National Regulatory Policies. University of California, Berkley, Article 2, 2002; Murphy D.D. Interjurisdictional Competition and Regulatory Advantage. // Journal of International Economic Law. 2005. Vol. 8. No. 4

практически не могут быть перенесены из одной страны в другую или способны приносить прибыль лишь в конкретной стране. В мировой экономике существует множество факторов, способных ограничить «мобильность» компаний²⁶⁸. Международная специфичность активов связана с издержками отсутствия доступа к мировым рынкам. Активы с высокой международной специфичностью могут эффективно использоваться и приносить прибыль лишь при наличии сравнительно «дешевого» доступа к глобальным рынкам.

Очевидно, что различные сочетания международной и национальной специфичности могут позволить нам выделить четыре типа корпораций с точки зрения используемых активов. В мировой экономике примером сочетания высокой международной и национальной специфичности активов являются некоторые немецкие машиностроительные компании. С одной стороны, они практически не рассматривают для себя возможность переноса производства в другие юрисдикции, поскольку требующийся для их деятельности человеческий капитал, гарантирующий высокое качество продукции, доступен только в Германии, а также преимущества немецкой прикладной науки в этой области²⁶⁹. Помимо этого, важным фактором, повышающим национальную специфичность активов, являются проблемы защиты интеллектуальной собственности при осуществлении инвестиций за рубежом. Не случайно по данным Торгово-промышленной палаты Германии, доля машиностроительных компаний, рассматривающих для себя возможность переноса производства за рубеж, составляет 28% по сравнению с 47% в легкой промышленности или 40% в электронике²⁷⁰. С другой – как правило, речь идет о глобальных компаниях, значительную долю до-

²⁶⁸ Erlei M., Leschke M., Sauerland D. Neue Institutionenökonomik. Stuttgart: Schäfer-Poeschel, 1999; Blankart Ch. B. A Public Choice View of Tax Competition. // Public Finance Review. 2002. Vol. 30. No. 5

²⁶⁹ Müller F. Vielfalt in Serie. // Fraunhofer Magazin. 2004. Nr. 4

²⁷⁰ Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen. Berlin: Industrie- und Handelskammer, 2003

ходов получающих из-за рубежа и составляющих основу уникального экспортного потенциала Германии.

Низкая международная и национальная специфичность активов характерна для трудоемких сравнительно дорогостоящих потребительских товаров. С одной стороны, их производство может быть достаточно легко налажено в любой стране. Однако с другой – сбыт товаров практически полностью ориентируется на рынки конкретных промышленно развитых стран, где присутствует платежеспособный спрос, несмотря на то, что производство может располагаться в тысячах километров от потребителя.

Высокая международная специфичность и низкая национальная специфичность активов характерны для классических «победителей глобализации», производящим дешевые товары массового потребления: высокая мобильность производства сочетается с отсутствием привязки к конкретным национальным рынкам.

Наконец, высокая национальная специфичность и низкая международная специфичность свойственны компаниям, производящим «неторгуемые» товары и услуги для внутреннего рынка (к ним традиционно относятся большое число потребительских услуг, особенно тех, которые, как, скажем, водоснабжение, требуют значительных первоначальных инвестиций).

Воздействие специфичности активов на выбор стратегий может различаться. Компании с высокой национальной специфичностью сильно ограничены в способности «управлять внешней средой» и, соответственно, вынуждены сосредоточиться на повышении своей конкурентоспособности за счет внутренних изменений. В то же время эти же компании обладают сравнительно небольшой «властью выхода» на рынках экономической политики и с трудом адаптируются к изменениям внешней среды, то есть нередко становятся сторонниками гармонизации. Высокая международная специфичность активов может повлиять на выбор между управлением

«внешней средой» и «внутренней средой», но, на наш взгляд, лишь в ограниченных масштабах. Конечно, перенос производства может содействовать лучшему доступу на международные рынки, однако при этом изменение географического размещения производства лишь в незначительной степени ориентировано собственно на «управление внешней средой», в том виде, в котором ее формирует государство. Последнее является, скорее, косвенным результатом корпоративной стратегии.

Значительно более серьезными последствиями высокий уровень международной специфичности активов обладает для «лоббистского» измерения корпоративных стратегий. При этом целесообразно различать две перспективы. Во-первых, корпоративные стратегии при высоком уровне международной специфичности могут различаться в зависимости от *особенностей системы конкурирующих юрисдикций в целом*. Для корпораций в данном случае главным является возможность использования конвергенции институтов как *инструмента доступа на международные рынки и снижения транзакционных издержек*. Соответственно, конкуренция юрисдикций оказывается предпочтительной по сравнению с гармонизацией, если (1) она содействует сближению институциональных сред и (2) скорость этого сближения выше, чем скорость возможных *ex ante* переговоров. Последнее условие выполняется, как правило, для тесно связанных экономически групп государств, в которых существуют серьезные противоречия на уровне правительств, как, скажем, Юго-Восточная Азия (как это более подробно будет показано в следующем параграфе).

Во-вторых, на выбор корпоративной стратегии может повлиять особенность самой корпорации, прежде всего, возможность воспользоваться эффектом «экономии от масштаба». Предпочтения последних могут меняться в зависимости от масштабов рынков, на которых оперируют бизнес-структуры. Например, компании с низкой экономией от масштаба нередко концентрируются на поиске конкретной конкурентной ниши на небольших

рынках, и на лоббировании государственной поддержки более жесткого регулирования – на крупных рынках, формирующихся в процессе открытия границ. Наоборот, компании с высокой экономией от масштаба, как правило, предпочитают формировать институты регулирования на небольших рынках (в основном речь идет о нелегальных картелях) и скорее стремятся к конкретной борьбе при увеличении доступного рыночного пространства²⁷¹.

С точки зрения классификации стратегий, приведенной в таблице 9, низкая национальная специфичность активов в любом случае является фактором, «подталкивающим» компанию к использованию стратегии (1) или (3). Конкретно предпочтение того или иного варианта, по всей видимости, связано с организационной властью корпорации (о чем речь пойдет далее). Высокая международная специфичность активов сама по себе инвариантна по отношению к «хозяйственному» измерению классификации стратегий, но может существенным образом повлиять на его «лоббистское» измерение.

До сих пор мы исходили из того, что специфичность активов является статической категорией. В реальности, конечно, ситуация значительно сложнее. Ведь сама по себе специфичность активов нередко является «результатом» процессов конкуренции юрисдикций или гармонизации. Например, внедрение общих стандартов может способствовать росту международной специфичности активов под давлением конкурентных сил. Точно так же распространение знания иностранных языков и образования и трудовая миграция являются фактором, снижающим национальную специфичность. Поэтому корпоративные стратегии в какой-то степени определены тем стратегическим выбором, который корпорации сделали в прошлом.

²⁷¹ Freriks R., Widmaier U. Die Veränderung der Strategie ökonomischer Akteure im Prozess der Entstehung eines europäischen Binnenmarktes. In: Czada R., Lütz S. (eds.). Die politische Konstitution von Märkten. Wiesbaden, Westdeutscher Verlag, 2000

Помимо этого, в определенных институциональных режимах «выход» становится возможен и в отсутствие непосредственного «перемещения» центров экономической активности²⁷². Как правило, такая свобода регистрации ограничена требованиями национального законодательства, например, налогового (трактующего резидентность компании с точки зрения центра экономической активности) или корпоративного. Однако, например, в Европейском Союзе после известного решения по делу Centros (получившему развитие в делах Übersehring и Inspire Art) в Европейском суде компания может быть зарегистрирована в любой юрисдикции, вне зависимости от основных регионов операций²⁷³. В этой ситуации структура специфичности активов в принципе не влияет на корпоративные решения.

Организационная власть. Способность корпорации оказывать лоббистское давление на государство с целью формирования благоприятных режимов экономической политики во многом зависит от организационной власти²⁷⁴, которой располагает бизнес-структура. Последняя определяется, например, степенью монополизации рынков, размером компании или ее способностью к кооперации с другими бизнес-структурами в рамках институциональных структур лоббирования. Очевидно, что на рынках с более высокой степенью монополизации властный потенциал бизнеса в отношениях с государством выше²⁷⁵. Крупная компания (вне зависимости от ее рыночной доли) в большей степени обладает способностью формировать «избыточную занятость»²⁷⁶, в которой так заинтересованы политики. Наконец, способность компаний к эффективному сотрудничеству также увеличивает их способность воздействовать на принимаемые правительст-

²⁷² Budzinski O. Systemwettbewerb und US Antitrust Hegemonie im Zeichen von Empagran: eine institutionenökonomische Analyse. In: Globale Wirtschaft – nationale Verantwortung. Berlin: Hans Martin Schleyer-Stiftung, 2005

²⁷³ Sever M. Corporate Mobility within the EC: Cross-Border Transfer of the Real Seat of the Company. Mimeo, 2005

²⁷⁴ Bernauer Th., Styrsky V. Adjustment or Voice? Corporate Responses to International Tax Competition. // European Journal of International Relations. 2004. Vol. 10. No. 1

²⁷⁵ Bernauer T. Op. cit. 2000

²⁷⁶ Schleifer A., Vishny R.W. Politicians and Firms. // Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109. No. 4

вами решения. При этом основной интерес представляют эффекты формальных институтов как *инструментов перераспределения* (а не снижения трансакционных издержек, как в случае с специфичностью активов).

Значительная организационная власть корпорации в принципе делает стратегию «управления внешней средой» в том виде, в котором она была описана выше, практически бессмысленной; ведь бизнес-структура может «управлять» государственной политикой со значительно меньшими издержками за счет лоббирования. Однако во многих случаях организационная власть возрастает вместе с ростом «власти выхода». Если компания обладает способностью создания «правдоподобных угроз» для государства, последнее, скорее, прислушается к ее позиции. Например, во время дискуссии о налогообложении электроэнергии в Германии, объединение корпораций цветной металлургии (Wirtschaftsvereinigung für Nichteisen-Metalle) многократно пользовалось угрозой переноса своих производственных мощностей в другие страны. А рассуждения о «привлекательности страны для инвестиций» являются сейчас неотъемлемым атрибутом большинства лоббистских кампаний.

Выбор между гармонизацией и конкуренцией юрисдикций с точки зрения лоббистской власти не является однозначным. С одной стороны, мобильность капитала заставляет государство делать выбор между следованием интересам конкретных фирм со значительной лоббистской властью и повышением общей экономической привлекательности страны. Соответственно, возможно снижение власти лобби²⁷⁷. Однако при этом, как мы уже говорили, организационная власть и «власть выхода» не являются полностью независимыми. Нередко компании вынуждены делать выбор на основе сравнения предельных выгод организационной власти и «власти выхода». Во-вторых, появление возможности «выхода» может привести к

²⁷⁷ Bernauer T., Styrsky V., Op. cit., 2004; Lorz O. Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilität. Tübingen: Mohr Siebeck, 1997; Lorz O. Capital Mobility, Tax Competition and Lobbying for Redistributive Capital Taxation. // European Journal of Political Economy. 1998. Vol. 14. No. 2

уменьшению инвестиций некоторых компаний в лоббистскую деятельность и, тем самым, содействовать росту власти «остающихся» в юрисдикции бизнес-структур. Поэтому «победителем» может оказаться в итоге не более мобильная компания, а, наоборот, сравнительно менее мобильный бизнес, становящийся основным источником налогового бремени (данное явление можно назвать «властью отстающего»). Конечно, такая ситуация возможна лишь при условии, что основным источником перераспределения являются сравнительно менее мобильные факторы производства; в противном случае «выход» приведет к ухудшению экономического положения «остающихся» компаний и заставит их пересмотреть стратегию своего поведения. Иначе говоря, «выход» не должен влиять на размер перераспределяемого «пирога». Таким образом, «власть отстающего» велика в случае, скажем, нефтедобывающих компаний, но сравнительно мала для наукоемких производств.

Гармонизация также может привести к изменению лоббистской власти бизнеса. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, гармонизация предполагает (непосредственный – за счет создания институциональных структур, или косвенный – за счет переговоров) перенос части полномочий в области экономической политики на наднациональный уровень. О (возможных) эффектах последнего для власти лобби мы уже говорили ранее.

Во-вторых, важнейшим вопросом является доступ корпораций к наднациональным институтам лоббирования: как показывает опыт Европейского Союза, в наибольшей степени продвинувшегося по пути гармонизации экономической политики, данная характеристика неодинакова для бизнес-структур в зависимости от национальных моделей корпоративного представительства, особенностей секторов экономики и организационных

характеристик²⁷⁸. По всей видимости, сравнительным преимуществом обладают изначально более «сильные» отраслевые представительства, включающие в себя крупнейшие компании сравнительно более мощных стран²⁷⁹. Различные лоббистские структуры дифференцируются по способности создания «благ доступа» (access goods), то есть информации и услуг, важных для принятия решений органами ЕС, которые и «обмениваются» бизнес-ассоциациями за доступ к формированию политики²⁸⁰. Наконец, нередкими являются конфликты между компаниями в рамках бизнес-ассоциаций конкретных отраслей, порождающие параллельную активность отдельных корпоративных структур²⁸¹, что не может не влиять на их способность воздействовать на принимаемые на европейском уровне решения. Очевидно, что сценарий гармонизации более привлекателен для корпоративных структур, имеющих все основания ожидать сравнительный прирост своей лоббистской власти за счет централизации некоторых решений.

Таким образом, в терминологии таблицы 9, значительная организационная власть содействует поддержке конкуренции юрисдикций корпорациями лишь в одном случае – если источником перераспределения являются низкомобильные факторы производства, а доступ компаний к потенциальным наднациональным институтам принятия решений незначителен, т.е. максимален выигрыш компании от «ухода» лоббистов-конкурентов. В этом случае, скорее всего, будет использоваться стратегия (2). В остальных случаях, в зависимости от специфичности активов могут использоваться стратегии (3) или (4), а бизнес-структура предпочтет гармонизацию экономической политики: или для увеличения своей организа-

²⁷⁸ Eising R. The Access of Business Interests to European Union Institutions: Notes Towards a Theory. Mimeo, 2005

²⁷⁹ Eising R. Multilevel Governance and Business Interests in the European Union. // Governance. 2004. Vol. 17. No. 2

²⁸⁰ Bouwen P. Corporate Lobbying in the European Union: the Logic of Access. // Journal of European Public Policy. 2002. Vol. 9. No. 3; Bouwen P. Exchanging Access Goods for Access: A Comparative Study of Business Lobbying in the European Union Institutions. // European Journal of Political Research. 2004. Vol. 43. No. 3

²⁸¹ Jutterström M. A Business Dilemma in EU Lobbying – Horizontal Relations and Parallel Actions. Mimeo, 2000

ционной власти за счет доступа к наднациональным лобби, или для устранения угрозы оттока высококомобильных факторов производства, составляющих основу перераспределения и уменьшающих общую ренту, генерируемую в экономике.

Неформальные институты и отношения в корпорации. До сих пор мы оставались в рамках модели «рационального выбора», предполагающей, что поведение корпоративных структур определяется преимущественно «расчетом» стратегических преимуществ и рисков. Однако в реальности, конечно же, стратегия может являться продуктом внутренней политики, столкновения интересов и особенностей корпоративной культуры.

Прежде всего, решение об «управлении внешней» или «внутренней средой» зависит от характера *связи высшего менеджмента корпорации с государством*; политические интересы высшего руководства нередко серьезно искажают особенности функционирования бизнес-структур в условиях конкуренции юрисдикций. Тесные связи менеджмента и государства (характерные для крупнейших корпораций практически во всех странах мира) могут серьезно снизить готовность компании к «выходу», вне зависимости от реальных особенностей ее стратегических преимуществ и недостатков. Аналогичным образом определенное воздействие данный параметр оказывает на поддержку корпорацией усилий правительства по «гармонизации» экономической политики, если последние имеют место.

Точно так же важнейшую роль может сыграть *структура неформальной организации*. В некоторых случаях менеджменту «проще» обеспечить перенос центра экономической активности за рубеж, чем провести серьезные преобразования «клубка» отношений в материнской организации. Возможна и обратная ситуация. Неформальные институты нередко представляются как нечто неизменное и, действительно, их временной горизонт обычно значительно дольше, чем у формальных учреждений, а спо-

способность руководства корпорации к их трансформации гораздо ниже – или из-за специфики «неформального» распределения власти в компании, которое, конечно же, должно учитываться, или же из-за того, что неформальные институты формируют саму систему ценностей, целей и даже восприятия отдельных фактов менеджмента. Например, сама по себе склонность менеджмента к изменению «статуса кво» (то есть – в контексте настоящей работы – например, к активному лоббированию изменений режима отношений между юрисдикциями или последовательному управлению внешней или внутренней средой) зависит от корпоративной культуры²⁸². В то же время точнее было бы говорить о взаимовлиянии институтов и акторов: институты оказывают влияние на действие последних, но оно не является однозначным. Проблеме управления неформальными институтами сегодня уделяется немало внимания²⁸³. Иногда менеджмент реализует своеобразную политику «осциллирующих» формальных институтов, вызванную «инерционной» реакцией неформальных институтов на изменения формальной структуры. Например, частые переходы от децентрализации к централизации и обратно направлены на формирование оптимального «баланса» неформальных отношений, каждый раз «с запаздыванием» реагирующих на формальные трансформации²⁸⁴.

Не менее важным (косвенным) фактором может оказаться влияние особенностей *национальных моделей капитализма* (varieties of capitalism), которые, нередко «воспроизводятся» конкретными бизнес-моделями, как уже было указано выше. Конечно, серьезное влияние данные модели оказывают и на выбор между конкуренцией юрисдикций и гармонизацией экономической политики. Последствия конкуренции (связанной, напри-

²⁸² Gelethanycz M.A. The Salience of “Culture’s Consequences”: The Effects of Cultural Values on Top Executive Commitment to Status Quo. // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. No. 8

²⁸³ Zenger T.R., Lazzarini S.G., Poppo L. // Informal and Formal Organization in New Institutional Economics. // Advancements in Strategic Management. 2002. Vol. 19

²⁸⁴ Nickerson J.A., Zenger T.R. Being Efficiency Fickle: A Dynamic Theory of Organizational Choice. // Organization Science. 2002. Vol. 13. No. 5

мер, со сравнительным снижением социальных стандартов в результате конкуренции юрисдикций) могут по-разному восприниматься руководством корпорации (а институциональная среда, определяющая режим социального партнерства, в том числе роль «глобальных» профсоюзов фирмы, в случае их существования – выступать фактором, влияющим на конкурентоспособность в зависимости от институционального режима).

Подводя итог, корпоративные интересы в принципе способны оказать неоднозначное воздействие на развитие формальной интеграции. Многое зависит от характеристик стран, корпораций и правительств. Естественно, такая ситуация приводит к появлению разнообразных моделей взаимосвязи формальной и неформальной интеграции в различных регионах мира. В следующих двух параграфах данная проблема будет рассмотрена более подробно.

2.2. Проблемы эволюции моделей формальной и неформальной интеграции в различных регионах мира

До сих пор наш анализ влияния корпоративных структур на процессы региональной интеграции абстрагировался от масштабов развития неформальных интеграционных моделей в том или ином регионе. Между тем, уже из приведенного выше обсуждения следует, что возникновение «интегрированного снизу» экономического пространства приведет к совершенно другому формату «спроса на интеграцию» со стороны частных структур, чем ситуация отсутствия транснациональных корпораций и предпринимательских сетей. Однако и эффекты неформальной интеграции с точки зрения развития формального взаимодействия являются неоднозначными. Интересы корпоративных структур и торговых сетей могут стать как фактором, содействующим региональной интеграции, так и препятствием на пути ее развития. В принципе существуют три основные модели взаимосвязи неформальной и формальной интеграции.

Во-первых, формирование функционального региона может выступать *прелюдией* и *движущей силой* к созданию формального интеграционного объединений. При этом, с одной стороны, как уже говорилось, корпоративные структуры во все большей степени заинтересованы в устранении ограничений и торговых барьеров и, соответственно, поддерживают политику региональной интеграции. С другой, сами государства могут быть стремиться к получению лучших возможностей для контроля над действиями частного бизнеса, что позволит им преодолеть ранее казавшиеся неразрешимыми противоречия. Помимо этого, неформальная интеграция может косвенно содействовать созданию формальных интеграционных группировок в других регионах мира. Ведь усиливающаяся региональная специализация бизнеса делает задачу его привлечения в другие страны и регионы более сложной; соответственно, возникает нужда в создании более обширных рынков и вообще реализации интеграционных проектов как инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций.

Во-вторых, неформальная интеграция может стать *субститутом* формальных интеграционных группировок. Например, это происходит, если социальная дилемма в отношении государств столь велика, что в обозримом будущем создание формальной интеграционной группировки представляется нецелесообразным. Иначе говоря, неформальная интеграция позволяет «перепрыгивать» возникающие в мировой экономике барьеры – не только между странами, но и между отдельными интеграционными группировками, если последние характеризуются жестким ограничительным режимом. Помимо этого, корпорации могут стремиться избежать государственного контроля, усиливающегося при получении государством дополнительного инструмента управления региональными экономическими процессами в виде действующих наднациональных структур и, соответственно, содействовать исключительно ограниченными мерами по либерализации внешнеэкономической политики.

В-третьих, интенсификация неформальной интеграции может являться *результатом* формальной региональной экономической интеграции, возникающим при устранении существовавших ранее барьеров. При этом могут действовать два различных механизма. С одной стороны, интеграционные инициативы могут трактоваться как «гипотезы» относительно конкретного экономического воздействия определенных институтов и режимов, которые «тестируются» правительствами; в этом случае, если «гипотеза» оказалась верна, корпорации получают возможность интенсивного взаимодействия с другими экономиками, ранее для них закрытыми²⁸⁵. С другой – согласно шумпетерианским представлениям о конкуренции, суть любого предпринимательства, в том числе и политического, – не в адаптации к спросу, а в создании спроса. Поэтому региональная интеграция может в реальности стимулировать взаимодействие корпоративных структур.

Впрочем, на практике ситуация является более сложной. Скажем, хорошим примером приложения подобной «шумпетерианской» логики (пусть и в рамках чисто неоклассической методологии) является теория оптимальных валютных зон. Согласно представлению ее сторонников, сама по себе валютная интеграция стран (пусть даже не соответствующих критерию оптимальной валютной зоны (далее ОВЗ)) приведет к росту взаимной торговли, сближению экономических систем и, следовательно, к большему соответствию критериям ОВЗ – то есть, создав ОВЗ, страны, по сути дела, создают «самосбывающееся пророчество». Однако создание ОВЗ может породить и противоположный эффект – рост взаимной торговли ведет к росту пространственной специализации, и, следовательно, дивергенции стран с точки зрения критериев ОВЗ²⁸⁶. В любом случае, созда-

²⁸⁵ Подробнее см.: Herrmann-Pillath C. Kritik der reinen Theorie des internationalen Handels. Band 2. Evolutionäre Politische Oekonomie. Marburg: Metropolis, 2004

²⁸⁶ Последний вывод принадлежит П. Кругману. Вопросы эндогенной ОВЗ обсуждаются в: Frankel J.A., Rose A.K. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. // Economic Journal. 1998. Vol. 108; Corsetti G., Pesenti P. Self-validating Optimal Currency Areas. Mimeo, 2002

ние международных институциональных систем, «создающих спрос» на интеграцию, является крайне сложной задачей²⁸⁷.

В принципе неформальная интеграция способна воздействовать на все факторы формальной интеграции, рассмотренные нами в главе 1. Таблица 10 обобщает основные каналы данного воздействия.

Таблица 10

Воздействие интеграции на микроуровне на формирование формальной интеграции

Фактор	Воздействие интеграции на микроуровне за счет инвестиций транснациональных корпораций
«Тень будущего»	Рост уровня интенсивности взаимосвязей между государствами при высокой интеграции на микроуровне
Разнородность предпочтений и отдача от централизации	Импорт и конвергенция институтов за счет деятельности транснациональных сетей при высокой интеграции на микроуровне
Число игроков	«Подключение к переговорам» новых игроков, ранее не сталкивавшихся с общими проблемами
Асимметрия переговорной власти	Использование интеграции на микроуровне как механизма перераспределения государственной власти
Перераспределительные схемы	Косвенные перераспределительные механизмы через деятельность корпоративных структур
Конкуренция юрисдикций	Рост интенсивности конкуренции юрисдикций при высокой интеграции на микроуровне
Политические институты	Сдвиг баланса власти в политической системе и возможная трансформация механизмов принятия решений; «поиск» оптимальных инструментов
Группы интересов и epistemic communities	Непосредственное лоббирование корпоративных структур
«Мягкие» факторы	Формирование «общей идентичности» и трансферт институтов при высокой интеграции на микроуровне

Источник: составлено автором

Наконец, эффекты для формальной интеграции различаются в зависимости от преобладания инвестиционной модели или модели неформальной торговли. Значительная часть приведенных выше аргументов справедлива именно для первой. Что же касается воздействия неформальной торговли на формальные интеграционные проекты и наоборот, то оно являет-

²⁸⁷ В этой связи крайне полезной представляется концепция «интеграционного порога», исчисляемого на основе «коэффициента плотности экономического пространства» (соотношения внутрорегиональной и глобальной торговли), предложенная Л. Зевиным (ср. Зевин Л.З. Векторы внешнеэкономической политики России. // Вопросы экономики. 2009. №10). Данный подход, по сути дела, подчеркивает необходимость достижения некоторого «минимально уровня» концентрации экономических взаимосвязей в регионе для обретения интеграционными проектами (формальными и неформальными) «самоподдерживающейся» динамики.

ся неопределенным. Неформальная торговля является фактором роста «социальной интеграции» (то есть создания сетей межличностных взаимосвязей, а также сближения «образа жизни» и культуры)²⁸⁸, создавая условия для последующей формальной интеграции. С другой стороны, успехи в области формальной интеграции способны сдвинуть часть неформальных потоков в формальный сектор, улучшив защиту прав собственности и сократив возможности для злоупотреблений чиновников (и, тем самым, ослабив собственно неформальную торговлю). Однако реальная проблема состоит не столько в том, почему люди предпочитают оперировать в *неформальном секторе*, сколько в том, почему некоторые из них *формализуют* свои трансакции²⁸⁹. А с этой точки зрения регион с традициями неформальной торговли, насчитывающими десятилетия, может характеризоваться стабильностью неформальной торговли даже в условиях меняющихся формальных институтов.

Далее мы рассмотрим результаты взаимодействия формальной и неформальной интеграции в различных регионах мира. Поскольку собственно говоря формальная интеграция на уровне государств хорошо изучена, мы лишь коротко упомянем данный аспект. Основное внимание мы уделим интеграции на уровне корпоративных структур и деловых сетей, а также субрегиональной интеграции – которая, как уже упоминалось, тесно связана с деятельностью корпораций.

Юго-Восточная Азия. Наиболее известным примером развития моделей неформальной интеграции является регион Юго-Восточной Азии. Несмотря на то, что институты формальной интеграции развиваются крайне медленно, регион характеризуется высоким уровнем взаимопереплетения национальных экономик, основанным на действиях частного бизнеса. Основными механизмами интеграции являются неформальные *китайские*

²⁸⁸ Ср. обсуждение понятий социальной и культурной интеграции в: Пивовар Е.И. Постсоветское пространство: альтернативы интеграции. СПб.: Алетейя, 2008. С. 19

²⁸⁹ Панеях Э. Экономика и государство: подходы социальных наук. Публичная лекция на polit.ru, 2008

деловые сети и инвестиционная активность *японских корпоративных структур*.

Происхождение китайских деловых сетей (принято говорить «сетей *guanxi*» или «бамбуковых сетей») можно отнести еще к XIII веку. Оно во многом было связано с причинами, аналогичными формированию сообществ магрибских и генуэзских купцов в Средиземноморье. Ведущее положение Китая как торговой державы привело к возникновению крупных сообществ китайских предпринимателей во всех странах Юго-Восточной Азии. Объединенные неформальными отношениями, основанными на доверии, китайские деловые сети успешно преодолевали проблемы слабости защиты прав собственности и рисков трансграничной торговли. При этом, в отличие от европейцев, торговая интеграция китайских сетей не сопровождалась колониальными захватами и политическим доминированием; напротив, европейский колониализм именно в качестве *первичного* элемента рассматривал распространение политического господства (пусть даже через армии региональных компаний), порой практически не сопровождавшегося на первых порах развитием коммерческих отношений. Начиная с пятнадцатого века китайские купцы успешно встраиваются в систему мировой торговли, созданную европейцами.

В девятнадцатом веке за пределами Китая в Юго-Восточной Азии проживало уже больше двух миллионов китайцев. Совокупные инвестиции диаспоры в экономику Китая с конца XIX века по 1949 г. составили около 130 млн. долл. по курсу 1937 г.²⁹⁰ Конечно, революция привела к массовой эмиграции из континентального Китая, которая лишь увеличила масштабы трансграничных сетей. Открытие экономики Китая в результате реформ сопровождалось восстановлением контактов этих сетевых структур с аналогичными неформальными сетями в КНР. В настоящее время китайское

²⁹⁰ Zhuang G. Trends of Overseas Chinese Business Networks in East Asia: As Mirrored from Overseas Chinese Investment in Mainland China since 1978 // *Ritsumeikan International Affairs*. 2006. Vol. 4

население Юго-Восточной Азии оценивается в 20-30 млн. чел. Во многих странах Юго-Восточной Азии китайское меньшинство контролирует значительные экономические активы: скажем, в Малайзии на их долю приходится около двух третей экономики (примерно около трети населения), в Индонезии – около 70% (около 3% населения), а в Таиланде – 90% (около 10% населения)²⁹¹. Насколько можно судить, около 60% прироста торговли в странах Юго-Восточной Азии связано с деятельностью этнических сетей²⁹².

При этом китайские деловые сети далеко не всегда оперируют в благоприятной внешней среде: скажем, в Индонезии азиатский кризис 1998 г. вызвал массовые волнения, сопровождавшиеся нападениями на этнических китайцев и их собственность; в Малайзии начиная с 70-х годов проводилась целенаправленная “новая экономическая политика” (*NEP*), целью которой, помимо всего прочего, было сокращение влияния китайских бизнес-сообществ. Несмотря на это, китайские сети остаются важным экономическим игроком в регионе Юго-Восточной Азии.

Экономические эффекты функционирования китайских этнических сетей неоднозначны. С одной стороны, их гибкость и способность обеспечивать соблюдение базовых правил игры внутри сообщества часто компенсирует дефициты права, существующие в странах региона. Сетевые структуры используются китайскими сообществами для преодоления торговых барьеров и бюрократических преград, позволяют осуществлять трансферт капиталов, товаров, услуг, рабочей силы и технологий, содейст-

²⁹¹ См.: Heinzlmeir H. Ungeliebte Minderheit: Zur Rolle der Auslandschinesen in Südostasien // Internationale Politik. 1998. N 6. S. 51

²⁹² Rauch J.E., Trindade V. Ethnic Chinese Networks in International Trade. // Review of Economics and Statistics. 2002. Vol. 84. No. 1. Впрочем, аналогичные показатели получены и в других исследованиях роли сетей как факторов торговли: скажем, французские сети фирм и мигрантов увеличивают торговлю в 2-4 раза (Combes P.-P., Lafourcade M., Mayer T. The Trade-Creating Effect of Business and Social Networks: Evidence from France. // Journal of International Economics. 2005. Vol. 66. No. 1). В то же время развитие международных правовых институтов и улучшение качества коммуникации сокращает влияние этнических сетей на международную торговлю. Ср.: Felbermayr G., Flach L. Networks and Trade: Evidence from Jewish Diaspora. Mimeo, 2009

вуют снижению рисков. В некоторых случаях эти сети расширяют свое присутствие за пределы региона, способствуя экономической динамике (это наблюдается в отдельных африканских странах). Однако с другой стороны, в современных условиях во многих случаях сетевой характер, ограничивающий конкуренцию, прозрачность и предпринимательскую инициативу может стать угрозой для динамичного роста. Помимо этого, сетевые структуры часто связаны с полуправильной и нелегальной деятельностью, например, контрабандой, содействуя расширению теневой экономики.

Вторым компонентом неформальной интеграции в Азии являются инвестиции японских корпораций «кэйрецу». В отличие от китайских деловых сетей, для Японии модель корпоративной интеграции является сравнительно новой, получившей развитие после второй мировой войны (до этого экономическая экспансия японских корпораций во многом коррелировала с колониальной экспансией Японии). Тем не менее, в настоящее время японские ТНК являются важными носителями неформальной интеграции в регионе Юго-Восточной и Восточной Азии. Как показывают исследования, подавляющее большинство крупнейших корпораций Японии является региональными, то есть концентрирует свою деятельность в странах Юго-Восточной Азии²⁹³. Инвестиции, как правило, предполагают формирование транснациональных производственных систем и увеличение масштабов внутрикорпоративных рынков, на которые и приходится значительная часть внутрорегиональной торговли. Корпоративные сети оказывают серьезное влияние на структуру торговли между странами²⁹⁴. Согласно имеющимся оценкам, до недавнего времени ключевую роль играло именно размещение производств с целью повышения эффективности; поиск новых рынков находился на втором плане. Однако сегодня беспре-

²⁹³ Collinson S., Rugman A. Japanese Business is Regional, not Global. Mimeo. 2005.

²⁹⁴ См.: Fukao K., Okubo T. Why Has the Border Effect in Japanese Market Declined? The Role of Business Networks in East Asia. 2004. HEI Working Paper No. 12

цедентный рост крупнейшей китайской экономики с огромным внутренним рынком меняет ситуацию.

Японские ТНК играют важную роль в экономическом развитии Юго-Восточной и Восточной Азии. Распространяются существующие в японских корпорациях стандарты деятельности и образцы управления (это во многом является особенностью японских ТНК, стремящихся максимально использовать сложившиеся в них структуры и принципы организации при инвестициях за рубежом). Собственно говоря, инвестиции японских ТНК лежат в основе модели «летающих гусей» - одного из хорошо известных инструментов описания поведения корпоративных структур при транснационализации - сформулированной на опыте стран региона и являющейся сегодня одним из популярных подходов к анализу транснациональных корпораций в целом: новые технологии и отрасли, зарождаясь в технологическом лидере региона – в данном случае, в Японии – постепенно распространяются по всем странам Юго-Восточной Азии.

Китайские деловые сети и японские корпорации нередко играют роль тесно связанных между собой систем. Конечно, обе группы сталкиваются с проблемами защиты прав собственности и снижения издержек трансграничных операций в силу отсутствия формальной интеграции. В настоящее время, очевидно, возрастает роль формальных деловых альянсов японских корпораций и китайских бизнес-структур (часто тесно связанных с сетевыми структурами)²⁹⁵. Помимо этого, все более важную роль играют инвестиции компаний других стран. Например, основным регионом прямых иностранных инвестиций для китайских ТНК с большим отрывом являются страны Азии, на которые в 1997-2002 гг. пришлось около 66% всех прямых инвестиций за рубежом в неторговом секторе. При этом интерес китайского бизнеса к странам Азии явственно растет: еще в 1992-

²⁹⁵ Watanabe O. Economic Integration in East Asia and Japan–China Business Alliances. Mimeo, 2004.

1996 гг. на Азию приходилось лишь 35% инвестиций, а в 1972-1991 гг. – 14,5% (то есть меньше, чем на Северную Америку или Океанию)²⁹⁶.

Следует иметь в виду, что для Юго-Восточной Азии характерна также такая необычная форма регионализации, как неформальная интеграция на основе действия внерегиональных игроков; к последним относятся, прежде всего, американские ТНК. Это связано с тем, что, во-первых, внерегиональные игроки часто присутствуют в нескольких странах региона, и, во-вторых, их бизнесы в отдельных странах связаны между собой. Помимо этого, регионализация в результате деятельности внерегиональных игроков в Юго-Восточной Азии основана на «посреднической» функции отдельных территорий и стран, превращающихся в «ворота» для инвестиций в регион в целом – как это, например, происходит в регионе «большого Китая» (о котором речь пойдет далее)²⁹⁷.

Длительное время неформальная интеграция являлась субститутутом развития формальных интеграционных инициатив в регионе. Сегодня ситуация меняется: помимо «замещения» неэффективной региональной интеграции, бизнес-структуры в Азии все чаще становятся инициаторами формальных региональных интеграционных инициатив. Такая организация, как АТЭС, во многом выросла из неформальных встреч с участием представителей бизнес-сообщества. Сегодня в структуру АТЭС входит Консультативный совет бизнеса, регулярно готовящий отчеты для встреч глав государств и работы органов организации. Помимо этого, ежегодно АТЭС проводит саммит руководителей корпораций (APEC CEO summit), а также содействует взаимодействию делового сообщества в рамках Отраслевого диалога (Industry Dialogue); в настоящее время подобный институт создан для автомобилестроения, химической промышленности и цветной

²⁹⁶ Hong E., Sun L. Dynamics of Internationalization and Outward Investment: Chinese Corporations' Strategies. // China Quarterly. 2006. Vol. 187. P. 621

²⁹⁷ Breslin S. Foreign Direct Investment in China: What the Figures Don't Tell Us. Mimeo, 2004; Dobson W., Yue C.S. (eds.): Multinationals and East Asian Integration. Ottawa: IDRC/ISEAS, 1997

металлургии. Впрочем, сравнительные успехи формальной региональной интеграции можно связывать и с кризисом 1990х годов, серьезно ослабившим обе ключевые группы транснациональных игроков и породившим потребности в новой, институционализированной модели взаимодействия. Впрочем, сравнительные успехи формальной региональной интеграции можно связывать и с кризисом 90-х годов, серьезно ослабившим обе ключевые группы транснациональных игроков и породившим потребности в новой, институционализированной модели взаимодействия.

Значительно более слабо в Азии выражена субрегиональная интеграция. Это связано во многом с унитарным характером большинства азиатских государств (даже Китай, с фискальной точки зрения представляющий собой, скорее, федеративную структуру, с политической точки зрения жестко ограничивает автономию провинций). Тем не менее, в Азии имеется несколько трансграничных проектов, в большинстве своем ограничивающихся совместным развитием инфраструктуры и освоением ресурсов. Их примерами являются «треугольники роста», начавшие формироваться в регионе с 80-ых гг. В 1989 г. был создан треугольник *SIJORI*, объединяющий Сингапур и регионы Малайзии и Индонезии для интенсификации экономического взаимодействия, прежде всего, в инвестиционной сфере. В настоящее время в Юго-Восточной и Восточной Азии создано несколько треугольников роста, например *IMT-GT* (регионы Малайзии, Индонезии и Таиланда), *BIMP-EAGA* (Бруней, регионы Филиппин, Индонезии и Малайзии), экономическое сотрудничество Желтого моря (провинции Китая, префектуры Японии и Южная Корея)²⁹⁸.

Азия является, наверное, единственным примером четко выраженно-го успеха неформальной интеграции в регионе с отсутствующей формальной интеграционной инфраструктурой. В других регионах мира ситуация

²⁹⁸ См.: Dosh J., Hensengerth O. Subregional Cooperation in Southeast Asia: The Mekong Basin // European Journal of East Asian Studies. 2005. Vol. 4. No. 2

является более сложной. В наибольшей степени с Азией схожа модель интеграции, сложившаяся на североамериканском континенте.

Северная Америка. Как и в Юго-Восточной Азии, движущей силой интеграции выступают корпоративные структуры и, прежде всего, американские ТНК. Однако их региональная экспансия во многом связана с межправительственными соглашениями. Основная интеграционная группировка региона – НАФТА – является на сегодняшний день не столько примером многостороннего сотрудничества, сколько соединением двухсторонних американо-мексиканских и американо-канадских отношений. В развитии первых важнейшую роль сыграли американские ТНК «сборочной» промышленности, инвестиции которых сосредоточены в северных штатах Мексики (так называемые «maquiladoras»²⁹⁹). Именно на эти структуры, заинтересованные в использовании сравнительно более дешевых трудовых ресурсов Мексики для производства товаров для рынков промышленных стран, приходится значительная часть торговли Мексики и США³⁰⁰.

В 1965 г. правительства этих двух стран заключили соглашение, разрешающее американским ТНК располагать сборочные производства в приграничной зоне Мексики (так называемые зоны “*maquila*”) и беспошлинно ввозить и вывозить детали для обработки. Девальвация песо в 1982 г. привела к быстрому росту инвестиций американских компаний – “*maquiladoras*”, превратившихся, как мы уже писали ранее, в мощных лоббистов региональной интеграции. К моменту начала переговоров по НАФТА (конец 1980-х гг.) в Мексике работало около полутора тысяч заводов с

²⁹⁹ В принципе к *maquiladoras* относятся не только американские ТНК, но и компании других стран, осуществляющие производство на основе импортируемого сырья с последующим экспортом готовой продукции в страну, из которой поступило сырье. В России схожая практика существовала в виде толлинга, но касалась в основном цветной металлургии. Однако американские компании все же доминируют: в 2003 г. среди 25 крупнейших *maquiladoras* 16 приходилось на США.

³⁰⁰ Blecker R.A. The North American Economies After NAFTA // International Journal of Political Economy. 2003. Vol.33. No. 3

общей занятостью порядка 400 тыс. чел.³⁰¹ Однако создание Североамериканской зоны свободной торговли привело к резкому росту инвестиций американских корпораций в регионе, не сопоставимому с результатами до формирования интеграционной группировки³⁰². Впрочем, этот вывод должен восприниматься с известной долей осторожности. Скажем, в автомобильной промышленности динамика инвестиций американских ТНК в экономику Мексики целиком определялась макроэкономическими соображениями (скажем, различиями в структуре издержек), а интеграция в рамках НАФТА, скорее, сократила объем инвестиций³⁰³. Наконец, рост сравнительных преимуществ со стороны Китая несколько размывает функциональный регион Северной Америки. Обзор эволюции “*maquiladoras*” приводится в таблице 11.

Таблица 11

Эволюция “*maquiladoras*” и региональная интеграция в Северной Америке

Период	Внешняя среда	Динамика инвестиций	Направления деятельности
1983-1989 гг.: быстрый рост	Девальвация песо, вступление Мексики в ВТО	Создание 1000 новых предприятий, рост занятости в среднем на 19,2% в год	Трудоинтенсивные производства, ограниченные технологии, жесткая зависимость от головной компании. Пример: текстильная промышленность
1990-1994 гг.: консолидация	Замедление роста экономики США, укрепление песо, создание НАФТА	Снижение темпов роста занятости до 6,3% в год	Переход от сборки к производству, автоматизация производства. Пример: производство телевизоров и электроники
1995-1999 гг.: создание НАФТА	Девальвация песо в 1994 г., рост экономики США	Создание 1600 новых предприятий и 600 тыс. рабочих мест	Развитие НИОКР, рост спроса на высококвалифицированный труд, снижение зависимости от головной компании с точки зрения технологий. Пример: автомобилестроение
После 2000 г.	Глобальный спад, введение импортных тарифов для <i>maquiladoras</i> за пределами НАФТА, рост конкуренции со стороны Китая	Снижение темпов инвестиций, переход компаний в страны Юго-Восточной Азии	Те же тенденции, что и на предыдущем этапе

³⁰¹ См.: Mayer F.M. *Interpreting NAFTA: The Science and Art of Political Analysis*. N.Y.: Columbia University Press, 1998

³⁰² См.: Waldkirch A. *Vertical FDI? A Host Country Perspective*. Mimeo. 2003

³⁰³ Montout S., Zitouna H. *Does North-South Integration Affect Multinational Firms' Strategies? // Review of International Economics*. 2005. Vol. 13. No. 3. P. 496

Источник: Casanova L. East Asian, European and North American Multinational Firm Strategies in Latin America // Business and Politics. 2004. Vol. 6. No. 1. Article 6. P. 31.

Очевидно, что Северная Америка «интегрирована» и за счет потоков миграции. Правда, как и инвестиции, они в основном носят односторонний характер: речь идет об иммиграции из Мексики в США. Как и в случае с корпоративными инвестициями, миграция является явлением, проявившимся задолго до возникновения формальных институтов региональной интеграции. Более того, в какой-то степени можно говорить о миграции «вопреки» достаточно жестким барьерам, существовавшим длительный период времени. В настоящее время миграция уже привела к формированию значительного испаноязычного меньшинства в США, оказывающего серьезное влияние на экономической и политическое развитие страны. В какой-то степени можно говорить и о формировании трансграничных сетевых структур, аналогичных существующим в Юго-Восточной Азии, хотя и несопоставимым по масштабам экономического влияния. Совокупная официальная иммиграция из Мексики в США в 80-х годах составила примерно 1,7 млн. человек; в 90-х годах этот показатель насчитывал 2,2 млн. человек³⁰⁴. Неофициальная эмиграция, по всей видимости, является еще более значимой: общее число нелегальных мигрантов в 2005 г. оценивалось в 10,3 млн. человек³⁰⁵.

В Северной Америке функционирует целый ряд примеров субрегионального экономического сотрудничества, тем более значимых, что, в отличие от ЕС, в данном случае речь идет действительно об «инициативе снизу»: в НАФТА отсутствуют структурные фонды поддержки трансграничных регионов (подобные описанным ниже программам INTERREG). Региональные органы власти и негосударственные акторы являются ключевыми игроками, иницирующими субрегиональные соглашения. Впро-

³⁰⁴ NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Ed. by G.C. Hufbauer, J.J. Schlott Wash., 2005. P. 442

³⁰⁵ См.: Hanson G.H. Illegal Migration from Mexico in the United States // Journal of Economic Literature. 2006. Vol. 44. No. 4

чем, все три входящих в НАФТА государства являются полноценными федерациями со значительными полномочиями регионов; в отличие от европейских «кооперативных федераций», основанных на сотрудничестве центра и регионов, США являются «конкурентной федерацией», в основе которой лежит инициатива регионов, призванных ориентироваться “на собственные силы”. То же самое касается и предпринимательской активности и способности к самоорганизации, более развитой в Северной Америке.

Примером субрегиональной интеграции в Северной Америке является регион Каскадия, охватывающий север тихоокеанского побережья США и юг побережья Канады. Интеграция в Каскадии поддерживается множеством структур, лишь частично учрежденных государственными органами. Например, речь идет о «проекте Каскадия», региональном альянсе Аляски, Британской Колумбии, Юкона, Альберты, Вашингтона, Орегона, Монтаны и Айдахо; группе PNWER, представляющей собой государственно-частное партнерство созданное в 1989 г., Советом по экологическому сотрудничеству Британской Колумбии и Вашингтона, советом предприятий Тихоокеанского коридора, в который в 1990 г. вошло около 200 ведущих бизнес-лидеров региона и группой планирования Каскадия, в которую входят политики и сотрудники администраций региона. Помимо этого, существует множество институтов и негосударственных организаций, стимулирующих сотрудничество в регионе. При этом характерной чертой проекта является постоянная конкуренция идей, программ и даже определений основных задач и целей, которые призвана решить Каскадия.

Другой пример – проект “Калифорнии” (*Californias*) основан на взаимодействии тихоокеанских штатов США и Мексики. Исторически Мексика с настороженностью относилась к приграничному сотрудничеству с США, стремясь установить более тесные связи между своими внутренними и приграничными регионами; однако в последние годы ситуация сильно изменилась. Слабость мексиканского гражданского общества ведет

к росту роли государственных формальных структур и неформальных форумов: Международной комиссии по вопросам границы и водных ресурсов или комитета координации и планирования Сан-Диего-Тихуана. Надо подчеркнуть, что в данном случае определенную роль играет и поддержка со стороны институтов «формальной интеграции» НАФТА – Североамериканского банка развития³⁰⁶.

Латинская Америка. В данном регионе как формальная, так и неформальная интеграция, насколько мы можем судить, развиты достаточно слабо. Формальные интеграционные процессы практически не учитывают интересы бизнес-структур, ориентируясь на факторы «политической целесообразности», а трансграничные инвестиции остаются крайне ограниченными. Если в Мексике и Чили (при создании зоны свободной торговли с США) бизнес-ассоциации активно взаимодействовали с национальными правительствами, развитие МЕРКОСУР происходит практически в отсутствие тесных контактов государства и частных структур³⁰⁷. Масштабы неформальной интеграции в регионе невелики, во многом из-за отсутствия мощных конкурентоспособных корпораций (таких, как американские или японские) и практики транснациональных неформальных сетевых структур. В то же время МЕРКОСУР, в известной степени, стимулирует возрастание неформальной региональной интеграции, однако в основном за счет жестких дискриминационных тарифов по отношению к третьим странам, защищающих корпорации региона от конкурентов.

Такая ситуация тем более необычна, что Латинская Америка, как представляется, обладает большим потенциалом для «интеграции снизу» - прежде всего, за счет общности языка и родственной культуры. В последнее время все более важную роль играет конвергенция макроэкономиче-

³⁰⁶ См.: Clark S.E. Spatial Concepts and Cross Border Governance Strategies: Comparing North American and Northern Europe Experience. Mimeo. 2002; Blatter J. Op. cit. 2003

³⁰⁷ Schneider B.R. Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America. Cambridge: Cambridge University Press, 2004

ских показателей стран региона, связанная, однако, с внерегиональными игроками³⁰⁸. В отдельных отраслях, впрочем, можно наблюдать примеры «региональной экспансии» транснациональных корпораций. В телекоммуникационной сфере это касается мексиканских *Telmex* и *America Movil*. *Telmex* оказывает услуги связи в Аргентине, Бразилии, Чили, Колумбии, Перу и Уругвае, а также в США. Точно так же *America Movil* представлена в Бразилии, Колумбии, Аргентине, Эквадоре, Перу, Гватемале, Чили, Доминиканской Республике, Никарагуа, Сальвадоре, Гондурасе, Уругвае и Парагвае, а также Пуэрто Рико и США. В других секторах стоит упомянуть мексиканскую *FEMSA* и перуанскую *Ajegrup*, активно расширяющие свое присутствие в пищевой промышленности региона. Помимо этого, мексиканские компании пользуются своим преимуществом на испаноязычном рынке США. Несмотря на это, масштабы региональной интеграции все же остаются незначительными³⁰⁹. Также небольшими являются масштабы внутререгиональной миграции³¹⁰.

Тем не менее, можно предположить, что в Латинской Америке все же присутствуют определенные элементы неформальной интеграции, связанные с теневой экономикой. Большинство латиноамериканских государств обладает огромным теневым сектором. Согласно оценкам Ф. Шнайдера, доля теневой экономики в ВВП латиноамериканских государств составляет в среднем 41% ВВП³¹¹. Как представляется, на уровне теневой экономики между странами Латинской Америки существует достаточно интенсивное взаимодействие (особенности в приграничной зоне). Однако данный вопрос остается предметом спекуляций.

³⁰⁸ Escaribó H. Regional Integration and Macroeconomic Coordination in Latin America. CEPAL Review No. 82, 2004. P. 61

³⁰⁹ См.: Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2006. Santiago: ECLAC, 2006.

³¹⁰ Clark X., Hatton T., Williamson J. What Explains Cross-Border Migration in Latin America? HIER Discussion Paper. No. 2012, 2003

³¹¹ См.: Schneider F. Shadow Economies around the World: What Do We Really Know? // European Journal of Political Economy. 2005. Vol. 21. P. 609

Насколько можно судить, в настоящее время ситуация меняется. В последние годы наблюдается процесс активизации формирования транснациональных корпораций в Латинской Америке (так называемых *multilatinas*), прежде всего, в Мексике и Бразилии. Объем внутрирегиональных трансграничных слияний и поглощений в 2000-2006 гг. достиг 23,2 млн. долл. Большинство *multilatinas* совмещают активную внутри- и внерегиональную экспансию, причем последняя для крупнейших корпораций сегодня является ведущей³¹².

Субрегиональная интеграция в Латинской Америке также остается на достаточно низком уровне. Впрочем, есть и исключения. В 2001 г. Мексика выступила с инициативой “*Plan Puebla-Panamá*”, в рамках которой планируется создать интеграционное объединение южных штатов Мексики, а также Никарагуа, Белиза, Гватемалы, Гондураса, Коста-Рики и Панама. Проект предусматривает развитие зоны свободной торговли, создание транспортных коридоров, интеграцию энергетических систем, строительство Центрально-американского газопровода и развитие инфраструктуры. Региональная программа также направлена на поддержку демократических институтов и борьбу с бедностью. Поскольку в проекте участвуют лишь некоторые штаты южной (наименее развитой) части Мексики, его результатом может стать создание «транснационального» региона³¹³.

Европа. Наверное, наиболее сложной является взаимосвязь неформальной и формальной моделей интеграции в Европейском Союзе, что, впрочем, лишний раз подчеркивает уникальность этой структуры. В любом случае, на сегодняшний день ЕС является не только формальной региональной структурой, но и примером тесного взаимопереплетения экономики и высокого уровня развития интеграции снизу. Однако вопрос состоит в том, как происходило формирование этой структуры с точки зре-

³¹² Santiso J. The Emergence of Latin Multinationals. Deutsche Bank Research Current Issues. 2007. March 7. P.3-7

³¹³ El País. 2001. 23 Julio

ния рассматриваемой нами взаимосвязи формальной и неформальной интеграции?

На раннем этапе развития ЕС роль бизнес-интересов и инвестиционной экспансии, очевидно, являлась второстепенной. В условиях послевоенного восстановления у корпоративных структур едва ли имелся необходимый потенциал для освоения рынков других стран. Европейское сообщество угля и стали, как и общая Европейская аграрная политика, создавались в отраслях, где государственное вмешательство было определяющим. Даже сегодня термин «аграрный рынок ЕС» содержательно является неверным – речь идет о закамуфлированной командной плановой экономике.

На более поздних этапах взаимодействие государства и бизнеса являлось двойственным. С одной стороны, бизнес вынужден был реагировать на изменяющиеся реалии экономики и, прежде всего, устранение барьеров между национальными рынками. В этом отношении происходило «конструирование» европейского экономического пространства политическими игроками. Это, конечно, меняло стратегии поведения бизнес-структур: компании «предъявляли спрос на регулирование» и инвестировали в лоббистскую деятельность на наднациональном уровне. Помимо этого, Европейский Союз содействовал либерализации национальных экономик и устранению национальных монополий, тем самым создавая дополнительные условия для активизации бизнеса – в том числе и в транснациональной.

Интеграция рынков и связанные с ней изменения стратегии корпоративных структур превратили их в мощнейших лоббистов, влияющих на изменение динамики региональной интеграции. ЕС является ярким примером институционализированного лоббизма на наднациональном уровне: в отличие от других регионов мира, значительная часть лоббистской активности европейских компаний направлена непосредственно на органы власти ЕС. На представительство бизнеса приходится почти 70% из полутора

тысяч лоббистских организаций ЕС, помимо этого, несколько сотен компаний участвует в принятии решений на индивидуальном уровне. В этих условиях уже бизнес становится важным фактором, влияющим на развитие и институциональную структуру новой интеграционной группировки. Например, как уже отмечалось, постепенное расширение полномочий Европейской комиссии или расширение ЕС на Восток многие авторы связывают уже с интересами бизнеса³¹⁴. ЕС является одной из немногих интеграционных группировок, где фирмы «на равных» принимают участие в формировании интеграционной политики, взаимодействуя с национальными структурами (существуют аналогичные глобальные структуры, например, подобного рода взаимодействие имело место при подписании Базельских соглашений)³¹⁵.

В связи с этим и модель взаимодействия интересов корпоративных структур и региональной интеграции обладает определенной спецификой. Можно говорить о взаимно усиливающемся процессе развития интеграции: рост влияния европейских органов делает их более привлекательными субъектами лоббирования и содействует росту «спроса» корпоративных структур на углубление интеграционных процессов, что, в свою очередь, усиливает полномочия наднациональных органов. Расширение европейского законодательства и интенсификация лоббистской активности в ЕС тесно взаимосвязаны³¹⁶. Причем можно сказать, что «делегирование» дополнительных полномочий не всегда осуществляется за счет успешного лоббистского воздействия на национальные государства.

³¹⁴ Kemmerling A. Die Politische Ökonomie der EU-Osterweiterung: Ein Überblick über die Forschungsliteratur mit Kommentar. Ezoneplus Working Paper, 2004, No. 4

³¹⁵ Fligstein N. The Political and Economic Sociology of International Economic Arrangements. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). Handbook of Economic Sociology. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005

³¹⁶ Fligstein N., McNichol J. The Institutional Terrain of the European Union. In: Sandholtz W., Stone Sweet A. (eds.), European Integration and Supranational Governance, Oxford, 1998; Fligstein N., Stone Sweet A. Constructing Policies and Markets: An Institutionalist Account of European Integration. // American Journal of Sociology. 2002. Vol. 107. No. 5

Свое предельное выражение коэволюция лоббирования и интеграции получает в рамках «пакетных сделок» (package deals) между корпоративными структурами и Комиссией ЕС, в рамках которых последняя расширяет свои полномочия в тех областях, в которых у нее первоначально отсутствовала компетенция, а первые реализуют свои экономические интересы. Подобные пакетные сделки имели место, например, в биотехнологических отраслях (где взаимодействие Комиссии и лоббистских структур «наложилось» на внутренний конфликт между генеральными директоратами) и в энергетической сфере, где «европеизация» указанных областей политики происходила в процессе взаимодействия с корпоративными структурами³¹⁷. Существует, впрочем, и другая точка зрения, согласно которой развитие европейской интеграции является своеобразным «шоком» для групп интересов корпораций, которые в этих условиях концентрируются на углублении связей с национальными органами власти и лишь после длительного процесса «обучения» адаптируются к европейским органам принятия решений³¹⁸. Еще больше ситуация осложняется в связи с существованием тенденций к интеграции и децентрализации в ЕС, одновременно воздействующих на корпоративные стратегии³¹⁹.

Масштабы интеграции рынков в ЕС, обусловленные развитием формальной и неформальной интеграции, являются значительными³²⁰. Уже в конце 90-х годов более чем для половины отраслей обрабатывающей про-

³¹⁷ Bandelow N.C., Schumann D., Widmaier U. European Governance by Package Deals between the European Commission and Large Firms – Preconditions, Strategies, Welfare Effects. Mimeo, 1999

³¹⁸ Grossman E. Building Politics Back In: Rethinking the Role of Economic Interest Groups in European Integration. // Journal of European Public Policy. 2004. Vol. 11. No. 4

³¹⁹ Doh J.P. Regional Market Integration and Decentralization in Europe and North America: Implications for Business-Government Relations and Corporate Public Affairs. // Business and Society. 1999. Vol. 38

³²⁰ В то же время утверждение о действии «закона одной цены» для рынков ЕС являлось бы чрезмерным. В связи с этим некоторые исследователи в принципе считают представление о ЕС как о структуре, стремящейся к созданию общего рынка, не выдержившим проверки практикой. Ср.: Буторина О. Интеграция в стиле фанк. // Россия в глобальной политике. 2007. Т.5. №5. В любом случае, полное соответствие «закону одной цены» едва ли может быть достигнуто даже в рамках отдельных государств. Здесь стоит вспомнить различия между немецкой концепцией «общего рынка», предполагавшей свободу перемещения благ и факторов производства, и французской идеей «единого рынка», основанной на унификации всех аспектов хозяйственной жизни, конкурировавших в процессе возникновения европейской интеграции.

мышленности в ЕС релевантным уровнем конкуренции являлось соперничество на уровне союза, а не в отдельных странах³²¹. В настоящее время рынки в ЕС высоко коррелированы между собой с точки зрения уровня цен, хотя все же существуют различия с точки зрения неторгуемых товаров³²². Причем особенностью ЕС является масштабное развитие транснационализации малого и среднего бизнеса, пользующегося преимуществами открытых рынков. Наконец, в ЕС существует масштабная внутрифирменная торговля, основанная на сложных сетях дочерних компаний в регионе³²³. Впрочем, сравнительная роль инноваций в формальной и неформальной интеграции для усиления интеграции рынков является неоднозначной и меняется с течением времени: введение евро, как утверждают некоторые эксперты, не содействовало конвергенции рынков, уже реализовавшейся в начале 1990-х гг.³²⁴.

Европейский Союз является классическим примером развитого субрегионального сотрудничества. Число трансграничных субрегиональных проектов исчисляется сотнями. Иногда даже говорят о возникновении «нового нового регионализма» (*new new regionalism*) в Европе, качественно изменяющего структуру организации экономического пространства³²⁵. С политической точки зрения речь идет о формировании так называемой транснациональной политики, или (3+1)-уровневой модели функциониро-

³²¹ Lyons B.R., Matraves C., Moffatt P. Industrial Concentration and Market Integration in the European Union. // *Economica*. 2001. Vol. 69. No. 269. P. 24

³²² Gaulier G., Haller S. The Convergence of Automobile Prices in the European Union. CEPII Working Paper No. 14. 2000. P.3; Faber R.P., Stokman Ad.C.J. Price Convergence in Europe from a Macro Perspective: Product Categories and Reliability. De Nederlandsche Bank Working Paper No. 034, 2005. P.6; Goldberg P.K., Verboen F. Market Integration and Convergence to the Law of One Price: Evidence from the European Car Market. // *Journal of International Economics*. 2005. Vol. 65. No. 1

³²³ Chevassus-Lozza E., Galliano D. Intra-Firm Trade and European Integration: Evidence from the French Multinational Agrobusiness. GRES Working Paper № 24. 2006. P. 16; Pires I.M. Iberian Market Integration: A Case Study of a Regional Integration Process. Mimeo, 2006

³²⁴ Cuaresma J.C., Egert B., Silgoner M.A. Price Level Convergence in the EU: Did the Introduction of the Euro Matter? // *Monetary Policy and the Economy*. 2007. Q1. P. 100

³²⁵ Deas I. From a New Regionalism to an Unusual Regionalism? Mapping the Emergence of Non-Standard Regional Configurations in Europe. Mimeo. 2004

вания ЕС³²⁶. В большинстве регионов Европы параллельно функционирует множество субрегиональных проектов на различных уровнях. Однако, как и в случае с корпоративными структурами, формирование трансграничной субрегиональной интеграции является двухсторонним процессом взаимодействия регионализма и регионализации.

С одной стороны, Европа переживает период федерализации, сопровождающийся расширением полномочий регионов. В состав Европейского Союза входит несколько «классических» устоявшихся федераций, как Германия и Австрия, а также новых федераций, как Бельгия. Однако, параллельно с этим, в традиционно считавшихся унитарными государствах усиливается процесс деволюции. В Великобритании речь идет о расширении автономии Шотландии и Уэльса. Во Франции и в Италии повышаются полномочия департаментов и регионов. В Испании идет, по сути дела, процесс «федерализации снизу»: регионы страны в большинстве своем воспользовались правом создания «автономных сообществ» (*comunidad autonoma*), предоставленном им конституцией страны³²⁷. Соответственно, процессы перераспределения власти способствуют и расширению масштабов «парадипломатии» (дипломатической активности регионов)³²⁸ и межрегионального сотрудничества. К тому же регионы (представленные в структуре ЕС специализированным органом – Комитетом регионов, а также целым рядом других структур) превращаются во влиятельных лоббистов развития европейской интеграции в целом.

За послевоенные годы был накоплен значительный опыт взаимодействия отдельных регионов, как на государственном уровне, так и в виде

³²⁶ См.: Sinewe W. Von der internationalen zur transnationalen Politik: Entwicklung eines (3+1)-Ebenen-Modells interregionaler Zusammenarbeit. Frankfurt-a.-M.: Peter Lang GmbH, 1998

³²⁷ Обзор процессов федерализации приводится в: Федерализм: российское и международное измерения (опыт сравнительного анализа). Под ред. Р. Хакимова. Казань: Казанский институт федерализма, 2004

³²⁸ Ср.: Lecours A. Political Issues in Paradiplomacy: Lessons from the Developed World. Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael' Discussion Papers in Diplomacy, 2008

независимых публично-правовых институтов и частных корпораций³²⁹. Одной из форм интеграции являются «еврорегионы» - объединения приграничных регионов для реализации совместных экономических и гуманитарных проектов. В 1971 г. была создана Ассоциация европейских приграничных регионов, объединяющая 90 из 115 еврорегионов в ЕС. Еврорегионы во многих случаях включают в себя и регионы стран, не входящих в ЕС (и даже создаются только странам вне Европейского Союза, в том числе и в СНГ).

Нередко региональные объединения создаются для реализации конкретных программ или сотрудничества в определенных отраслях. Иногда интеграция направлена на преодоление кризисных тенденций (как, скажем, в франко-германо-бельгийско-люксембургском регионе Саар-Лур-Лукс-Трир-Вестпфальц или португало-испанском Экстермадура-Алентехо-Сентро), в других случаях ее цель — формирование интегрированных сетевых структур для обеспечения динамичного развития ведущих отраслей, обмена опытом и технологиями. Огромную роль в ЕС в отличие от других регионов мира играют «мягкие факторы» культурного наследия, формирования общей идентичности и т.д. Немалое число проектов концентрируется на внеэкономических вопросах. Создание трансграничных регионов приводит к возрастанию их экономической власти и возможности влияния на национальные государства и органы ЕС.

Однако, с другой стороны, Европейский Союз как формальная интеграционная группировка уделяет значительное внимание поддержке трансграничной интеграции. Начиная с 1990 г. реализуется программа INTERREG, предполагающая финансирование трансграничных региональных проектов за счет средств ЕС. Финансирование третьего раунда программы (INTERREG III, 2000-2006 гг.) предполагало выделение около

³²⁹ См.: Spiekermann B., von Malchus V., Ortmeier A., Schuster F., Olbrich J. Europäische Regionalpolitik. Köln. Kohlhammer, 1988

5 млрд. евро. Базовая программа (INTERREG IIIA) основана на финансировании проектов в береговых регионах и на внутренних и внешних границах ЕС (всего 53 проекта). Программа INTERREG IIIB направлена на крупные межрегиональные объединения, формирующиеся с участием национальных и субнациональных органов власти, а также общественных организаций и бизнеса (13 проектов). Программа INTERREG IIIC поддерживает сотрудничество регионов, не граничащих между собой. В 2007 г. стартовала программа INTERREG IV (2007-2013 гг.). Итак, межрегиональное сотрудничество оказывается в какой-то степени результатом политики формальной интеграции.

В настоящее время все более важную роль в структуре европейского регионализма играет формирование трансграничных административных регионов. Они создаются для решения конкретных проблем и реализации проектов и во многих случаях являются своеобразными «гибридами» межрегионального объединения и государственно-частного партнерства, включая в себя структуры управления различных уровней, а также частные корпорации и банки. Стандартной практикой является равноправное участие в проектах торгово-промышленных палат и предпринимательских ассоциаций. В то же время процесс «административной регионализации» в ЕС является, прежде всего, политико-экономическим процессом, в котором немаловажную роль играет соперничество за ресурсы Европейского Союза, например в рамках INTERREG³³⁰. В этой связи нельзя забывать и о неудачных трансрегиональных проектах: например, франко-германский регион RAMINA, оказавшийся малоэффективной формальной надстройкой, не влияющей на реальные экономические связи. Существуют серьезные основания утверждать, что без финансирования ЕС масштаб субрегиональной интеграции в Европе оказался бы значительно ниже.

³³⁰ Подробнее эта тема рассматривается в: Stephenson P. Inter-Regionalism and Administrative Regions in European Cooperation. Paper presented at the CSGR Conference. Warwick, October 2005

Африка. На африканском континенте формальная интеграция (за исключением являющихся наследием колониальной эпохи валютных союзов) характеризуется крайне низким уровнем развития. То же самое можно сказать о транснациональном бизнесе: поэтому регионализация за счет корпоративного взаимодействия практически отсутствует. Тем не менее, континент является ярким примером интенсивного развития интеграции неформальной торговли. Еще в 80-е годы на официальную торговлю между странами Африки приходилось не более 6% всего торгового оборота стран региона; однако неофициальная торговля оценивается на уровне 30-50%³³¹. Сетевые структуры, обеспечивающие торговлю, функционируют в основном в Западной и Восточной Африке; в Южной Африке они менее развиты, что связано с доколониальной историей торговых сетей на континенте.

Несмотря на нелегальный статус торговли, по многим оценкам, она характеризуется более высокой скоростью и эффективностью, чем официальные каналы. В данной «параллельной торговле» важную роль играют индивиды и небольшие неофициальные компании, однако значительный объем потоков приходится на сравнительно крупных торговцев, обладающих достаточными ресурсами для выплаты взяток многочисленным чиновникам. При этом успех в «параллельной торговле» нередко напрямую связан с контактами с государственными структурами. Причем речь идет не только о взятках: по имеющимся оценкам, некоторые страны осознают свою транзитную роль в сетевых структурах и стремятся выстраивать свое внешнеэкономическое регулирование (прежде всего, законодательство о реэкспорте) таким образом, чтобы содействовать их развитию и извлечению ренты.

³³¹ Meagher K. Informal Integration or Economic Subversion? Parallel Trade in West Africa In: Regional Integration and Cooperation in West Africa: A Multidimensional Perspective. Ottawa, 1997. Ср. также: Oculi O. Coordination and Integration in Africa: The Case of Informal Cross-Border Trade. Mimeo, 2005

Насколько можно судить, например, в Западной Африке присутствуют несколько сетей параллельной торговли. Обязательными элементами каждой сети является присутствие в ней хотя бы одной страны с конвертируемой валютой (за счет членства в постколониальных валютных союзах) и сравнительно либеральной внешнеэкономической политикой. В этом случае торговля организована следующим образом: из стран с жестко регулируемыми валютами экспортируются товары (в основном речь идет о сельскохозяйственной продукции и сырье, а также товарах, пользующихся значительными субсидиями) в более либеральные страны; за счет этого происходит аккумуляция относительно конвертируемой валюты для приобретения импортных товаров (например, электроники и текстильной продукции). Таким образом, развитие неформальной интеграции отражает протекционистский характер экономического регулирования в некоторых странах, а также попытку за счет формирования трансграничных сетей преодолеть проблемы неопределенности и низкого качества защиты прав собственности и контрактов, обусловленные слабостью государства в Африке. Иначе говоря, корпоративная интеграция выступает субститутотом не только по отношению к формальной интеграции, но и к слабому государственному управлению.

Субрегиональные инициативы в Африке развиты слабо, что также связано с общими проблемами государственного управления. Помимо этого, очевидно, свою роль играют и постоянно сохраняющиеся опасения относительно незыблемости территорий государств. В Африке многие государства носят достаточно искусственный характер, с границами, проведенными колониальными державами. Соответственно, элиты этих стран, в подавляющем большинстве своем являющихся недемократическими, крайне обеспокоены угрозой возможного пересмотра существующих границ и потерей власти и собственности. Принцип незыблемости границ ле-

жал в основе Организации африканского единства с 1963 г., и строго соблюдался.

В ЮАР реализуется несколько программ так называемых «пространственных инициатив развития» - *Spatial Development Initiative (SDI)*, некоторые из которых носят трансграничный характер. Примером является Коридор развития Мапуто (*Maputo Development Corridor*), участниками которого являются ЮАР и Мозамбик, и инициатива Лубомбо, включающая в себя регионы ЮАР, Свазиленда и Мозамбика. Особенностью SDI является тот факт, что региональные инициативы реализуются практически исключительно частным бизнесом, хотя и выступающим партнером национальных и региональных органов власти³³².

Наш обзор показывает, что в различных регионах мира взаимодействие формальной и неформальной интеграции сильно дифференцируется. Обобщенная характеристика соотношения различных аспектов моделей приводится в таблице 12. В Европе процессы формальной и неформальной интеграции развиваются за счет постоянного взаимодействия и взаимовлияния; однако такая модель является, насколько можно судить, скорее исключением. Более распространенной является ситуация неформальной интеграции как субститута формальной (Африка, Юго-Восточная Азия до недавнего времени), в некоторых случаях становящегося также фактором развития формальных интеграционных инициатив (Северная Америка). Отдельные регионы (Латинская Америка) реализуют свои проекты, по сути дела, игнорируя реалии и возможности неформальной интеграции – что, насколько можно судить, оказывает немаловажное воздействие на результативность этих инициатив.

Таблица 12

Сравнительная характеристика формальной и неформальной интеграции в различных регионах мира

³³² Soederbaum F., Taylor I. Micro-Regionalism in Africa: Competing Region-Building in the Maputo Development Corridor. UNU-CRIS Working Paper W2007-6, 2007

Характеристика	Юго-Восточная и Восточная Азия	Северная Америка	Латинская Америка	Европа	Африка
Результативность формальной интеграции	Низкая (АСЕАН, АТЭС)	Средняя (НАФТА)	Низкая (МЕРКОСУР, Андская группа, КАРИКОМ)	Высокая (ЕС)	Низкая
Масштабы взаимных инвестиций и деятельности ТНК	Высокие (японские ТНК, китайские деловые сети)	Высокие (американские корпорации в Канаде и Мексике maquiladoras)	Низкие	Высокие	Низкие
Масштабы трансграничных сетей и миграции	Высокие (китайские деловые сети)	Высокие (в основном миграция из Мексики в США)	Неопределенные (возможно, на уровне теневой экономики)	Высокие	Сравнительно высокие (параллельная торговля)
Масштабы субрегионального сотрудничества	Незначительные (треугольники роста)	Средние (в основном проекты «снизу»)	Незначительные (отдельные проекты)	Высокие (в основном стимулируются «сверху» финансированием ЕС)	Незначительные (например, SDI), в основном основаны на деятельности частного бизнеса
Взаимосвязь формальной и неформальной интеграции	Неформальная интеграция как субститут формальной	Неформальная интеграция как стимул развития формальной	Независимое развитие формальной и неформальной интеграции, ограниченная регионализация за счет жесткого протекционизма	Взаимовлияние и взаимобусловленность формальной и неформальной интеграции	Неформальная интеграция как субститут формальной интеграции и слабого государственного управления

Источник: составлено автором

2.3. Особенности взаимодействия моделей экономической интеграции и политической децентрализации

Ситуация становится еще более сложной, если учесть, как мы уже говорили ранее, что интеграция рынков, понимаемая как преодоление барьеров в структурах обменов, не является специфической только для международной экономики. В связи с этим в большинстве случаев корректнее говорить о четырех взаимосвязанных политико-экономических процессах: трансграничной интеграции рынков (нередко носящей регио-

нальный характер); интеграции рынков внутри отдельных стран; внутригосударственной децентрализации и формальной международной интеграции. В настоящем разделе мы обсудим характер взаимосвязи этих четырех явлений, рассматривая, прежде всего, три вопроса: какая модель внутригосударственной децентрализации содействует интеграции рынков? как международная интеграция с участием отдельных регионов влияет на внутригосударственную интеграцию? и каким образом децентрализация видоизменяется под воздействием интеграции рынков «через национальные границы»?

Децентрализация и интеграция рынков. Прежде всего, рассмотрим взаимосвязь интеграции рынков и модели децентрализации внутри отдельной страны. До сих пор в теоретической дискуссии мы использовали достаточно абстрактный термин «централизация», тождественный с концентрацией полномочий на центральном уровне в федерациях или международных союзов. В настоящем разделе, по всей видимости, стоит уточнить эту концепцию: наибольший интерес представляет различие между *политической децентрализацией* и *административной децентрализацией*. Первая (и именно о ней речь шла до сих пор, когда мы использовали термин «децентрализация») предполагает, что региональные органы власти обладают единоличной властью в области какой-либо сферы (экономической) политики и формируются в регионе независимо от воли центра (например, по итогам выборов или на основе борьбы региональных элит). Вторая означает, что экономическая политика реализуется региональными органами власти (и, соответственно, может дифференцироваться для различных регионов страны), но определяется центром³³³.

Административная децентрализация. В современном мире поддержание экономического единства страны (за счет устранения внутренних

³³³ См.: Treisman D. The Architecture of Government: Rethinking Political Decentralization. Cambridge: Cambridge University Press, 2007

протекционистских барьеров и создания инфраструктуры) является сегодня неотъемлемой частью общепринятого понимания функций государства в экономике. Помимо этого, тесные экономические взаимосвязи являются неотъемлемым элементом поддержания политического единства страны; даже на международном уровне торговля занимает место военной силы как инструмент реализации национальных интересов³³⁴. В связи с этим, казалось бы, административная децентрализация должна содействовать интеграции рынков.

Тем не менее, важно сделать три оговорки. Во-первых, описанная выше ситуация является характеристикой именно текущего этапа политико-экономического развития. На протяжении истории человечества неоднократно формировались крупные централизованные политические образования, в экономическом плане состоящие из обособленных регионов. Основной формой взаимосвязи являлись перераспределительные схемы, реализующиеся центральной властью, а не взаимодействие игроков на микроуровне. Нередко внутри политически единого формирования сохранялись и формальные барьеры для торговли и инвестиций, создававшиеся с фискальными или политическими целями. Наверное, наиболее ярким примером подобных структур, как уже упоминалось, являлась европейская колониальная экспансия на раннем этапе. Первые колонии португальцев на берегах Индийского океана не сопровождались их вовлечением в единую систему разделения труда с европейской метрополией; экономические контакты ограничивались товарами роскоши, и речь шла, прежде всего, о политическом присутствии³³⁵. Даже в XX веке Британская империя не являлась единой зоной свободной торговли³³⁶, хотя со временем степень

³³⁴ Дискуссия на эту тему приводится в: Hegre H. Has Commerce Replaced Conquest? Development and Territorial Wars. Mimeo. 2000

³³⁵ Wallerstein I. The Modern World-System. Vol. II. NY.: Academic Press, 1980

³³⁶ Ср.: Соколов В. Распад Британской империи как перестройка геоэкономической системы. // Вопросы экономики. 2009. №8

внутренней интеграции в колониальных империях возрасла, превратив их в единые экономические организмы.

Конечно, сегодня такие структуры являются, скорее, исключениями, но все же сохраняются: скажем, речь идет о государствах, где дезинтеграция рынков вызвана их вторичным характером по отношению к господствующему плановому распределению. В качестве примера упомянем такое достаточно экзотическое с точки зрения своего общественного устройства государство, как КНДР. Реформы конца 1990-х годов привели к появлению в Северной Корее розничных рынков, уже не подчиняющихся охватывающей всю страну системе планового перераспределения. По мере ухудшения экономической ситуации, их роль, насколько можно судить, возрасла. В настоящее время уже имеются данные, собранные западными исследователями относительно цен на рынках в отдельных регионах (конечно, никакой сколь бы то ни было достоверной северокорейской статистики в этом отношении не существует). Как и следовало бы ожидать, в стране с жесткими ограничениями на перемещение населения рынки не подчиняются «закону единой цены», что, как мы уже говорили выше, является признаком дезинтеграции рынков³³⁷.

Во-вторых, даже в практике «обычных» развивающихся стран и стран с переходной экономикой политическая централизация способна стать *косвенным* фактором дезинтеграции рынков. Ведь последняя, возможно, даже в большей степени, чем от инфраструктуры и формальных барьеров, зависит от качества экономических институтов. Дисфункция институтов ведет к росту транзакционных издержек, а последние делают неизбежным распад рынков на отдельные сегменты, в том числе и территориальные. Между тем, качество формальных институтов и политическая децентрализация связаны между собой. Характер данной взаимосвязи является предметом острых дискуссий. Обширная литература, посвященная

³³⁷ Seliger B. Monetary and Exchange Rate Policy in North Korea – A Tentative Appraisal. Mimeo, 2007

так называемому «сохраняющему рынок федерализму» (market preserving federalism), доказывает, что политическая децентрализация в определенных институциональных средах политики способна содействовать формированию эффективных институтов в экономике за счет конкуренции юрисдикций³³⁸. Однако другие исследования утверждают, что в развивающихся экономиках политическая децентрализация может оказаться опасной: скажем, экономический успех Китая по сравнению с Россией в 1990-е годы связывается именно с отказом от политической децентрализации, позволившим создать стимулы для региональных правительств поддерживать рост³³⁹.

Впрочем, несмотря на то, что реализация поддерживающих рост политик региональными и локальными властями в КНР признается большинством наблюдателей, сам по себе вопрос о степени внутренней интеграции рынка Китая остается дискуссионным. КНР «стартовала» в начале экономических реформ с достаточно высокого уровня внутренней дезинтеграции. В отличие от СССР, где господствующим на протяжении большей части истории (кроме, разве что, периода НЭПа и эксперимента с совхозами Хрущева) являлся отраслевой принцип планирования, в Китае достаточно быстро доминирующим стал территориальный принцип. В 1958 г. предприятия, находившиеся в подчинении отраслевых министерств, производили лишь около 14% продукции промышленности. Масштабный характер носило дублирование производств в отдельных регионах³⁴⁰.

Начало экономических реформ означало как изменение принципов организации территориального управления в Китае, так и старт процессов усиления неформальной интеграции экономики³⁴¹. Уже ранние исследова-

³³⁸ Weingast B. The Economic Role of Political Institutions: Market Preserving Federalism and Economic Growth. // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1995. Vol. 11. No. 1

³³⁹ Blanchard O., Shleifer A. Federalism with and without Political Decentralization: China versus Russia. // *IMF Staff Paper*. 2001. Vol. 48

³⁴⁰ См.: Кондрашова Л.И. Китайский опыт реформирования государственно-территориального устройства страны. В кн.: *Региональная политика: опыт России и Китая*. М.: ИДВ РАН, 2007. С.14-25

³⁴¹ См. обзор в: Garnaut R., Song L. (eds.). *China: Linking Markets for Growth*. Canberra: ANU Press, 2007

ния первой половины 1990-х гг., проведенные Всемирным банком, хотя и констатировали существование серьезных проблем для торговли между провинциями, свидетельствовали, что интеграция рынков товаров значительно возросла. Схожие результаты были получены и другими исследованиями, исследующими, например, конвергенцию цен на основе «закона одной цены»³⁴². Значительно медленнее развивается интеграция рынков труда в силу существующих в Китае ограничений для внутренней трудовой мобильности, но и здесь присутствует позитивная динамика³⁴³. Тем не менее, выводы исследований не являются однозначными: некоторые авторы отмечают, что в 1992-1997 гг. интенсивность внутренней торговли в КНР даже сократилась³⁴⁴; существуют серьезные сомнения в отношении корреляции деловых циклов в китайских провинциях, в отношении которых результаты сильно различаются³⁴⁵.

Проблемы для интеграции связаны со способностью китайских провинций де-факто проводить во многом автономную политику и реализовывать протекционистские меры, в принципе более типичные для ситуации политической децентрализации (о чем пойдет речь далее). Примером можно считать «войну шелкопрядов» конца 1980-х гг., когда провинция Чжэнцзян прекратила поставку сырья для производства шелка в другие провинции, в том числе и Шанхай, вынудив их закупать сырье за рубежом³⁴⁶. Для специализации производства, хотя эффекты рыночных сил присутствуют, региональный протекционизм оказывает серьезное воздей-

³⁴² Fan C.S., Wei X. The Law of One Price: Evidence from the Transitional Economy of China. // *Review of Economics and Statistics*. 2006. Vol. 88. No.4

³⁴³ Poncet S. Provincial Migration Dynamics in China: Borders, Costs, and Economic Motivation. // *Regional Science and Urban Economics*. 2006. Vol. 36. No. 6

³⁴⁴ Poncet S. A Fragmented China: Measure and Determinants of the Chinese Domestic Market Disintegration. // *Review of International Economics*. 2005. Vol. 12. No. 3

³⁴⁵ Tang K.K. Economic Integration of the Chinese Provinces: A Business Cycle Approach. // *Journal of Economic Integration*. 1998. Vol. 13; Xu X. Have the Chinese Provinces Become Integrated under Reform? // *China Economic Review*. 2002. No. 13; Xu X., Voon J.P. Regional Integration in China: A Statistical Model. // *Economics Letters*. 2003. Vol. 79

³⁴⁶ Young A. The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China. // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115. No. 4

ствие на эти процессы³⁴⁷. Впрочем, не следует преувеличивать влияние реформ на процессы интеграции. Любопытные наблюдения показывают, что структура интеграции рынков в современном Китае довольно хорошо может быть объяснена интеграцией рынков риса в XVIII столетии. Иначе говоря, чисто географические параметры могут оказаться важнее политических преобразований³⁴⁸.

В связи с китайским опытом регионального протекционизма, в третьих, необходимо подчеркнуть, что сама по себе грань между политической и административной децентрализацией не является абсолютно «непроходимой». Даже в системе, формально оставляющей все решения на уровне центрального правительства, на практике региональные органы власти могут «присвоить» часть полномочий за счет слабого контроля за их деятельностью или способности региональных элит оказывать давление на осуществляемые центром назначения. В результате система формально административной децентрализации при слабой центральной власти превращается в систему политической децентрализации, порождающую новые особенности, рассмотренные ниже. Как мы покажем далее, данная логика крайне важна для понимания процессов на постсоветском пространстве.

Политическая децентрализация. Политическая автономия регионов оказывает неоднозначный эффект на процессы интеграции рынков. С одной стороны, вступают в действие факторы «сохраняющего рынок федерализма»: политическая децентрализация способна в определенных условиях повысить качество институтов, а это содействует интеграции снизу. Однако (особенно в развивающихся странах со слабым центром) политическая децентрализация создает другую проблему, хорошо памятную России по

³⁴⁷ Batisse C., Poncet S. Protectionism and Industry Location in Chinese Provinces. Mimeo, 2003; Bai C.-E., Du Y., Tao Z., Tong S.Y. Local Protectionism and Regional Specialization: Evidence from China's Industries. // Journal of International Economics. 2003. Vol. 63. No. 2

³⁴⁸ Keller W., Shiue C.H. Market Integration and Economic Development: A Long-Run Comparison. Mimeo, 2004

опыту 1990-х годов, - регионы могут проводить протекционистскую политику, сознательно ограничивая экономические взаимосвязи между собой. Подобные внутренние барьеры не являются уникальным явлением. Скажем, в Индии существует разветвленная система «фискальных контрольных пунктов» (fiscal check-posts) на границах штатов, существование которых связано со сбором НДС, акцизов, налогов на минералы и лесные ресурсы и на транспортные средства, обладающих вполне реальными издержками³⁴⁹. Впрочем, исследования свидетельствуют о достаточно высоком уровне интеграции рынков в Индии³⁵⁰.

Впрочем, «региональный протекционизм» не является уникальной чертой развивающихся стран. Например, в США до недавнего времени действовали жесткие ограничения на открытие банками филиалов или приобретение дочерних банков в других штатах. В 1956 г. была введена т.н. поправка Дугласа, действующая и поныне. В соответствии с ней банковские холдинговые компании имеют право скупать компании в других штатах лишь в том случае, если это разрешено специальным актом штата (т.е. отсутствие такого акта автоматически трактуется как запрет). Ситуация начала меняться лишь в 1970-е годы³⁵¹. По всей видимости, барьеры существуют и в других отраслях: эмпирические исследования выявили существование «эффекта границы» в торговле между штатами – деловые связи внутри отдельных штатов оказались избыточными по сравнению с предсказаниями гравитационных моделей³⁵².

В Канаде проблема внутренних барьеров торговли находится в центре внимания с 1995 г., когда вступило в силу Соглашение о внутренней торговле, подписанное федеральным и региональными (провинции и тер-

³⁴⁹ Das-Gupta A. Internal Trade Barriers in India: Fiscal Check-Posts. Mimeo. 2003

³⁵⁰ Virmani A., Mittal S. Domestic Market Integration. ICRIER Working Paper No. 183, 2006

³⁵¹ См.: Поллард А.М., Пассейк Х.Г. Эллис К.Х., Дейли Ж.П. Банковское право США. Пер. с англ. М.: Прогресс, Универс, 1992; Лузанова А. Региональные аспекты государственного регулирования банковской системы: Поучительный опыт США. // Российский экономический журнал, 2000, №3

³⁵² Wolf H.C. Intranational Home Bias in Trade. // Review of Economics and Statistics. 2000. Vol. 82. No. 4

ритории) правительствами (АИТ). Британской Колумбией и Альбертой подписано дополнительное соглашение о торговле, инвестициях и мобильности трудовых ресурсов (ТІЛМА). Основными сферами, в которых существуют внутренние барьеры для торговли, являются практика государственных закупок, стандарты, торговля сельскохозяйственными и продовольственными товарами, а также ограничения на инвестиции, практикующиеся отдельными провинциями в определенных секторах³⁵³. Проблемы внутренней интеграции существуют даже в Швейцарии, вынудив эту страну уже в 1993 г. (!) принять закон о свободе торговли на внутреннем рынке (Binnenmarktgesetz)³⁵⁴.

Подводя итог, и политическая, и административная децентрализация могут как содействовать, так и препятствовать интеграции рынков внутри страны. Для политической децентрализации главным фактором является соотношение эффектов «создающего рынок федерализма», снижающего трансакционные издержки, и различных форм внутренних торговых барьеров. Для административной децентрализации речь идет о соотношении усилий центрального правительства по поддержанию интеграции экономического пространства (если они присутствуют) и поиске ренты политиков и чиновников, ведущем к общему снижению качества институциональной среды. В зависимости от того, как именно выглядит данное соотношение, изменяется и масштаб интеграции рынков. При этом нередко приходится фиксировать достаточно печальную тенденцию: страны с высоким уровнем институционального развития могут обеспечить интеграцию рынка при любой модели децентрализации, в то время как для стран со слабыми институтами выбор модели децентрализации превращается в выбор «худшего из зол». С другой стороны, качество институтов «в цен-

³⁵³ Macmillan K., Grady P. Interprovincial Barriers to Internal Trade in Goods, Services and Flows of Capital: Policy, Knowledge Gaps and Research Issues. MPRA Paper No. 8709, March 2008

³⁵⁴ Feld L.P. Fiskalischer Föderalismus in der Schweiz: Vorbild für die Reform der deutschen Finanzverfassung. Mimeo, 2004. S. 13

тре» и «в регионах» может различаться – а это уже позволяет сделать четкий выбор в пользу одной из моделей в конкретной ситуации.

Внутренняя и международная интеграция рынков. Становление функциональных регионов, как уже упоминалось, во многих случаях оказывает неоднозначное воздействие на отдельные регионы в составе крупных государств. Ярчайшим примером этого является уже упоминавшийся опыт Китая. С одной стороны, речь идет о масштабном переплетении экономик приморских провинций Китая, специального административного округа Сянган и Тайваня. В отношении данного трансграничного пространства нередко используется термин «китайское экономическое пространство» (Chinese Economic Area)³⁵⁵. Дать статистическую оценку масштабов экономических взаимосвязей в регионе достаточно сложно. Насколько можно судить, экономические границы между Гонконгом и КНР стали достаточно прозрачными еще до политического присоединения территории к Китаю. Гонконгские предприниматели осуществляли значительные инвестиции в экономику близлежащих провинций – прежде всего, в сфере легкой промышленности. Скажем, в провинции Гуандун в конце 1990-х годов почти 80% притока иностранных инвестиций и 80% внешней торговли приходилось на Гонконг, игравший также ключевую роль в структуре реэкспорта. Успех данного региона бросается в глаза по сравнению с другими трансграничными проектами в КНР: Северо-Восточным экономическим регионом (NEA) или участием провинции Юньнань в регионе Большого Меконга³⁵⁶. Объем внутренней торговли между тремя китайскими государствами уже в 1990-е гг. приблизился к 200 млрд. долл.³⁵⁷

³⁵⁵ Jones R.S., King R.E., Klein M. Economic Integration between Hong Kong, Taiwan and the Coastal Provinces of China. OECD Economic Study No. 20, 1993

³⁵⁶ Breslin S. Decentralization, Globalization, and China's Partial Re-Engagement with the Global Economy. // *New Political Economy*. 2000. Vol. 5. No. 2; Poncet S. Economic Integration of the Yunnan with the Greater Mekong Subregion. // *Asian Economic Journal*. 2006. Vol. 20. No. 3

³⁵⁷ Wang Z., Schuh G.E. The Impact of Economic Integration Among Taiwan, Hong Kong and China: A Computable General Equilibrium Analysis. Mimeo, 1998

Проблема состоит в том, что подобная интеграция через национальные границы может оказывать различное воздействие на внутреннюю интеграцию. С одной стороны, она может привести к последовательной передаче функции «регионов-ворот» к новым и новым провинциям, вовлекающим в структуру экономических взаимосвязей все новых и новых партнеров – особенно в связи с улучшением экономических показателей, делающих данный регион важным фактором спроса на ресурсы и рабочую силу. Иначе говоря, внутренняя интеграция и трансграничные связи взаимно дополняют друг друга. С другой стороны, напротив, международные экономические взаимосвязи могут «вытеснять» внутренние, «отрывая» регионы от возможных партнеров внутри страны³⁵⁸. В отношении Китая ситуация является неопределенной. Еще ранние работы противопоставляли дефициты интеграции рынков внутри страны и масштабы экономических взаимосвязей между приморскими провинциями, Тайванем и Гонконгом³⁵⁹. Новые исследования экономики Китая показывают, что международная интеграция может оказывать нелинейное воздействие на внутреннюю интеграцию: если первоначально господствует именно эффект вытеснения внутренних экономических взаимосвязей, со временем экономический рост побуждает компании регионов, более активно вовлеченных в международную интеграцию, к освоению внутреннего экономического пространства³⁶⁰.

Наконец, взаимодействие внутренней и трансграничной интеграции зависит и от того, какая модель последней реализуется: основана ли транс-

³⁵⁸ Кстати говоря, следует отметить еще один сценарий (не играющий важной роли для КНР, но теоретически представляющий интерес): большой внутренний рынок с высоким уровнем интеграции сокращает стимулы для международной интеграции регионов. По имеющимся данным, более крупные страны характеризуются меньшей ролью международной торговли по сравнению с внутренней, если сопоставить их с малыми странами – с другой стороны, различия между крупными и малыми государствами постепенно стираются. Ср.: Langhammer R. Does International Trade Catch Up with National Trade of Countries? Yes. Kiel Working Paper No. 1519, 2009

³⁵⁹ Ash R., Kueh Y.Y. Economic Integration within Greater China: Trade and Investment Flows between China, Hong Kong and Taiwan. // *China Quarterly*. 1993. No. 136; Poncet S. Measuring Chinese Domestic and International Integration. // *China Economic Review*. 2003. Vol. 14

³⁶⁰ См.: Chen M., Gui Q., Lu M., Chen Z. Economic Opening and Domestic Market Integration. In: Garnaut R., Song L. (eds.): *China: Linking Markets for Growth*. Canberra: ANU Press, 2007. P. 390

граничная интеграция на неформальной торговле или на деятельности крупных корпораций. Логика распространения неформальных торговых сообществ, особенно если они основаны на горизонтальных сетях, может быть жестко ограничена внеэкономическими факторами – скажем, распространением этнических или религиозных групп, порой крайне ограниченных (как это было, скажем, характерно для упоминавшихся ранее магрибских торговцев). Миграция способна привести к расширению масштабов их территориального присутствия, но она абсолютно не обязательно должна быть как бы то ни было связана с политическими границами. В инвестиционной интеграции ключевую роль играют факторы внутренней организации и микрополитики корпоративных структур. В организованных по территориальному принципу корпорациях менеджмент филиалов вполне может быть заинтересован в распространении присутствия в своей «сфере ответственности», косвенным образом содействуя внутренней интеграции снизу. С другой стороны, инвестиционная интеграция, конечно, более открыта для вовлечения местных компаний в принимающих странах, чем замкнутые неформальные торговые сообщества. Для страны базирования ситуация может отличаться: та же самая микрополитика (и даже «большая» политика) может сделать экспансию за рубеж приоритетным (достаточно вспомнить ряд конфликтов по этому поводу между российскими и иностранными акционерами в некоторых российских компаниях за последние пять лет).

Если экономики стран, вовлеченных в процесс региональной неформальной интеграции, уже характеризуются высоким уровнем внутренней интеграции, последний едва ли сократится. Речь идет об уже упомянутом «эффекте границы» - сопоставлении торговли между территориями и оценки потенциальной торговли на основе объемов ВВП и географической дистанции (гравитационные модели). Первоначально эффект был выявлен Дж. Маккалумом в 1995 г. для экономик стран, характеризующихся высо-

чайшим уровнем как формальной, так и неформальной интеграции, а также лингвистической, территориальной и культурной близостью - США и Канады³⁶¹. Аналогичные выводы были получены на основе анализа структуры цен³⁶². Эффекты границы (хотя и сокращающийся) были выявлены в торговле стран ЕС между собой³⁶³, а вот, например, для Японии в отношениях со всеми основными торговыми партнерами этой страны эффекты границы невелики³⁶⁴. Внутринациональные экономические связи оказались достаточно устойчивыми к глобальным процессам (в отличие, кстати сказать, от международной интеграции, нередко оказывающейся жертвой «эффекта замещения»). Вопрос состоит, скорее, в том, могут ли в благоприятных условиях (скажем, высокоразвитой формальной интеграции) масштабы трансграничной неформальной интеграции достигнуть уровня интеграции в отдельных странах. Наверное, классической сферой подобных сопоставлений являются США и ЕС. Мы уже говорили о высоком уровне интеграции рынков в ЕС; однако приближается ли он к американскому? Оптимистические исследования дают на этот вопрос положительный ответ³⁶⁵, однако в целом этот вопрос, вне всякого сомнения, остается на повестке дня исследований³⁶⁶.

Более того, даже формирование единого государства не всегда позволяет устранить существующий эффект границы. Своеобразным экспериментом, тестирующим данный эффект, стало формирование Австралий-

³⁶¹ См. обзор в: Feenstra R. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton University Press, 2004

³⁶² Engel C., Rogers J.H. *How Wide Is the Border?* // *American Economic Review*. 1996. Vol. 86. No. 5. Следует заметить, что создание НАФТА, насколько можно судить на основе сравнения данных 1930 и 1990-х гг., не повлияло на существование эффекта границ: см. Nitsch V. *Back to the Roots: Borders and Trade in Canada, 1933-1939*. Mimeo, 2008

³⁶³ Chen N. *Intra-National vs. International Trade in the European Union: Why Do National Borders Matter?* // *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 63

³⁶⁴ Okubo T. *The Border Effect in the Japanese Market: A Gravity Model Analysis*. University of Michigan Research Seminar in International Economics No, 494, 2003

³⁶⁵ Rogers J.H. *Monetary Union, Price Level Convergence, and Inflation: How Close Is Europe to the USA?* // *Journal of Monetary Economics*. 2007. Vol. 54. No. 3

³⁶⁶ Еще в 1990-х гг. звучали утверждения, что корпоративные стратегии в ЕС преимущественно ориентированы на национальные, а не на общеевропейские рынки. Ср.: Millington A., Bayliss B. *Corporate Integration and Market Liberalization in the EU*. // *European Management Journal*. 1996. Vol. 14. No. 2

ской федерации шестью штатами в 1901 г., поскольку штаты публиковали данные о внутриавстралийской торговле как до объединения, так и в течение существования единого государства. Анализ этих данных позволяет утверждать, что само по себе объединение не повлияло на структуру торговли, в отличие от изменений внешнеторгового тарифа в 1906 г.³⁶⁷ Иначе говоря, структуры неформальной интеграции обладают колоссальной инерцией: не стоит ожидать их гибкого изменения и мгновенной реакции на трансформацию политических реалий.

Наконец, внутренняя интеграция вполне может оказаться фактором, *препятствующим* отдельным формам трансграничной интеграции. Конкретно, этот эффект может наблюдаться, если в стране имеется высокая мобильность факторов производства (то есть интегрированный рынок труда и капитала). Трансграничные интеграционные проекты нередко требуют значительных дополнительных затрат со стороны регионов, в них участвующих (то есть «лидеры» интеграции нередко сами же «платят» за нее). Однако при интегрированном рынке труда преимуществами от этих инвестиций воспользуются не только сами жители региона, но и многочисленные мигранты, прибывающие уже *после* осуществления инвестиций, когда трансграничный проект начинает давать отдачу. А в такой ситуации жители потенциального региона-«интегратора» могут вообще отказаться от осуществления инвестиций³⁶⁸. Кажущаяся теоретической ситуация реально оказывает влияние на некоторые интеграционные проекты, скажем, на развитие инфраструктуры на польско-германской границе.

Международная интеграция рынков и децентрализация. Международная неформальная интеграция не только меняет модели поведения игроков, трансформируя тем самым структуру внутренней неформальной интеграции. Не менее важным является и косвенный эффект интеграции,

³⁶⁷ Irwin D.A. The Impact of Federation on Australia's Trade Flows. Mimeo, 2005

³⁶⁸ Dascher K., Haupt A. The Political Economy of Regional Integration Projects Where Rich and Poor Meet. CESifo Working Paper. 2008. No. 2280

трансформирующей политические системы участвующих в ней стран – и, не в последнюю очередь, структуры децентрализации.

Мы уже говорили о существовании двух противоречащих друг другу подходов, описывающих возможные последствия международной интеграции рынков для внутренней территориальной структуры стран, восходящих к А. Алезине и Д. Фридмену. Условно их можно сопоставить «спросу» на политические институты централизации, предъявляемому населением и частным бизнесом (Алезина), и «предложению» политических институтов, формируемому государственными органами (Фридмен). С точки зрения «спроса», *рост трансграничных экономических взаимосвязей, как уже говорилось, будет содействовать децентрализации*. Альтернативная точка зрения, акцентирующая внимание на «стороне предложения», предполагает, что *трансграничная интеграция рынков сокращает децентрализацию*. Речь идет, впрочем, не только об уже упомянутом росте ренты от трансграничной торговли, делающем контроль над регионом более привлекательным для центрального правительства. Говоря исключительно о международной интеграции, центр вполне в состоянии спрогнозировать возможное изменение предпочтений, о котором мы говорили ранее как о факторе роста спроса на децентрализацию. В результате именно «регионы-ворота», в большей степени вовлеченные в международные экономические взаимосвязи, оказываются под более жестким контролем центральных властей – своеобразная «превентивная» мера, призванная исключить возможное ослабление внутригосударственной иерархии в будущем. Как альтернатива может использоваться изменение административных границ между территориями, «размывающее» потенциальную базу сторонников большей децентрализации или даже сепарации (принято говорить об изменении «внутренней политической географии») ³⁶⁹.

³⁶⁹ См.: Kumar V. Designing Secession Proof States: Conflict over Size of Provinces. Mimeo, 2008

Итак, как внутренняя, так и особенно международная интеграция рынков создают прямо противоположные эффекты для «спроса» и «предложения» децентрализации как политического института. Конечный результат, таким образом, зависит от, если можно так выразиться, институциональных рамок «более высокого» уровня, определяющих порядок отбора политических институтов. Их примером могут быть структуры неформальных отношений, формирующие политический режим, или соотношение власти между центром и регионами. Например, в уже неоднократно упоминавшемся случае Китая, - страны с жесткой недемократической центральной властью – руководство коммунистической партии пристально следит за более «интегрированными» в систему трансграничных экономических взаимосвязей провинциями. Исследования показывают, что именно в эти регионы назначаются секретари местных партийных организаций, более «лояльные» к центру³⁷⁰. Прямо противоположная ситуация наблюдается, например, в Канаде. Помимо хорошо известного примера асимметричной децентрализации Квебека, важным «возмутителем спокойствия» в канадской федерации является Альберта, нефтяные ресурсы которой принципиально меняют структуру вовлеченности территории в мировую экономику³⁷¹. Говоря об исторических примерах, можно вспомнить опыт гражданской войны XIX века в Соединенных Штатах – одним из ключевых противоречий Конфедерации и Союза был именно вопрос о пошлинах, являющийся прямым следствием различных моделей интеграции в мировую экономику: для экспортно-ориентированного сельскохозяйственного Юга свобода доступа к мировым рынкам была важнее, чем для протекционистского промышленного Севера³⁷².

³⁷⁰ Sheng Y. Global Market Integration and Central Political Control: Foreign Trade and Intergovernmental Relations in China. // *Comparative Political Studies*. 2007. Vol. 40. No. 4

³⁷¹ Morton F.L. Equality or Asymmetry? Alberta at the Crossroads. Queen's University, Asymmetry Series, No.2, 2005; Courchene T.J. Vertical and Horizontal Fiscal Imbalances: An Ontario Perspective. Mimeo, 2005

³⁷² См.: Латов Ю.В. Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства. // *Экономический вестник РГУ*. 2004. Т.2. №1

Поскольку неформальная интеграция (особенно основанная на модели неформальной торговли, но и в рамках инвестиционной модели) порождает альтернативную писанному праву систему норм, возникает вопрос: воздействует ли развитие неформальной интеграции на содержание формального права? Происходит ли заимствование неформальных норм? В принципе в мировой практике имеется целый ряд примеров построения формального законодательства на основе первоначально неформальных норм. Тем не менее, ситуация во многих случаях является более сложной. Эволюционная теория игр, используемая для моделирования процессов трансформации как формального права, «предлагаемого» государством, так и использующихся корпорациями неформальных норм, свидетельствует о существовании множества возможных равновесий. Например, вполне можно себе представить, что частные структуры переходят к эффективным нормам, в то время как на уровне предложения государств консервируется неэффективная институциональная норма³⁷³. Это, в свою очередь, лишь делает более стабильными созданные частными игроками неформальные сообщества, составляющие в данном случае основу интеграции рынков.

Подводя итоги, на основе нашего анализа можно сделать три основных вывода. Во-первых, *воздействие той или иной модели децентрализации на внутреннюю интеграцию определяется качеством институтов, определяющих соотношение стремления к интеграции рынков и к «поиску ренты» как в центре, так и в регионах.* Во-вторых, *международная «опережающая» интеграция конкретных регионов в странах с низким уровнем внутренней интегрированности рынков может как стать стимулом к росту взаимосвязей между регионами, некоторые из которых становятся «регионами-воротами», так и «оторвать» территории от внутреннего рынка в зависимости от того, какие игроки являются ее носителями.* В-третьих, нако-

³⁷³ Carbonara E., Parisi F. Choice of Law and Legal Institutions: Rethinking the Market for Legal Rules. U of Minnesota Law School Legal Studies Research Paper No. 07-38, 2007

нец, в условиях развития международной интеграции выбор между административной и политической децентрализацией зависит от *баланса власти* между центром и регионами. Три параметра: качество институтов, группа основных игроков и баланс власти – в конечном счете, и определяют формирующееся институциональное и экономическое равновесие.

Наверное, основным результатом настоящей главы можно считать неоднозначность и сложность взаимосвязей моделей интеграции в различных регионах мира. Даже сводя их разнообразие к противопоставлению формальной и неформальной интеграции, нам все же не удастся построить единую логику интеграционного процесса, характерную для всех регионов. Оптимальное соотношение формальной и неформальной интеграции, таким образом, зависит, по всей видимости, от особенностей институциональной, экономической и политической структуры того или иного сообщества стран. В следующих двух главах мы, основываясь на данной точке зрения, постараемся более подробно обсудить интеграционные процессы, реализующиеся на постсоветском пространстве.

3. Модели формальной интеграции на постсоветском пространстве: возможности и пределы

3.1. Факторы дезинтеграции, «псевдоинтеграция» и проблемы стабильности постсоветских интеграционных группировок

Советский Союз, как это хорошо известно, представлял собой высокоинтегрированное пространство, в котором, однако «традиционные» рынки как способ координации планов экономических агентов играли второстепенную роль. С формальной точки зрения основу советской экономики составляли вертикальные пирамиды перераспределения, допускавшие рыночный обмен лишь в ограниченных и строго регулируемых рамках. В то же время в реальности значительная часть экономической активности в СССР обуславливалась структурами рынков теневой экономики, а также «административного рынка» - системы переговоров и торга между территориальными и отраслевыми центрами власти различного рода³⁷⁴. Суть экономических реформ начала 1990х гг., в конечном счете, и сводилась во многом к формированию условий для замены перераспределения как механизма интеграции рынком.

Естественно, в условиях глубоких институциональных проблем – и, прежде всего, взаимосвязанных друг с другом «дефицита права» - отсутствия эффективного правового регулирования, обеспечивающего защиту прав собственности и контрактов – и «дефицита доверия»³⁷⁵ - недостаточного уровня горизонтального доверия для формирования широкомасштабных неформальных субститутов формальной экономики – формирующиеся на постсоветском пространстве рынки носили территориально обособленный характер. Распад существовавших ранее связей в начале 1990-х годов породил явление, известное как *дезорганизация* (disorganization), сыграв-

³⁷⁴ Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2001

³⁷⁵ См.: Богомолов О. Нравственный фактор социально-экономического прогресса. // Вопросы экономики. 2007. №11; Олейник А.Н. Конституция российского рынка: Согласие на основе пессимизма? // Социс. 2003. №9

шее важную роль в экономическом спаде в постсоветских странах³⁷⁶. Естественно, в немаловажный вклад в дезорганизацию внесло и появление новых государственных границ, разделивших бывшие советские республики, и «внутренний протекционизм», практиковавшийся субнациональными органами власти многих стран. Все это сделало тематику реинтеграции экономического пространства (как внутреннего, так и трансграничного) важной для развития региона проблемой.

За прошедшие без малого два десятилетия независимости постсоветских государств в регионе сформировалось множество моделей региональной интеграции, функционирующих с различной результативностью. Все это, как мы уже говорили, сделало постсоветское пространство уникальной лабораторией изучения взаимосвязи и взаимовлияния моделей интеграции и их коэволюции в сходных условиях. В таблице 13 приводится обзор реализации шести выделенных нами в предыдущей главе моделей интеграции в постсоветском регионе.

Таблица 13

Результативность моделей интеграции на постсоветском пространстве

Модель	Пример	Результативность
Модель общего центра	Интеграция в рамках отдельных государств региона	Сравнительно низкая в 1990х гг., в настоящее время в основном улучшающаяся
Модель межправительственных договоров	СНГ	Низкая
Модель доминирующего участника	«Рублевая зона» начала 1990х гг.; ЕврАзЭС и Союзное государство России и Беларуси с неравноправным распределением полномочий могут рассматриваться как промежуточные формы между данной моделью и моделью межправительственных договоров	Низкая
Модель неформальной торговли	Неформальные торговые сети в Центральной Азии, на Кавказе и в приграничных регионах	Сравнительно высокая в отдельных субрегионах СНГ
Модель корпоративного взаимодействия	Транснациональные и межгосударственные финансово-промышленные группы в 1990х гг., экспансия российских международных компаний, в последнее время – казахстанских, азербайджанских и украинских компаний	Растущая с начала 2000-х гг.

³⁷⁶ Blanchard O., Kremer M. Disorganization. // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112

Модель негосударственного права	Евразийский транспортный союз, Межгосударственная ассоциация бирж СНГ	Средняя
---------------------------------	---	---------

Источник: составлено автором

Рассмотрим, прежде всего, структуру межгосударственных экономических взаимосвязей в постсоветском регионе (именно к ним традиционно относится термин «постсоветская экономическая интеграция»). Распад СССР стал стартовой точкой для реализации многочисленных формальных интеграционных проектов с участием постсоветских стран. Если говорить только о многосторонних формальных проектах, следует упомянуть экономические соглашения СНГ (экономический союз, платежный союз, зону свободной торговли и таможенный союз), Евразийское экономическое сообщество, ГУАМ и Союзное государство России и Беларуси, а также слившуюся с ЕврАзЭС Организацию Центрально-Азиатского сотрудничества; в числе активно обсуждавшихся проектов особо стоит отметить Единое экономическое пространство и «рублевую зону нового типа»³⁷⁷. Что же касается двухсторонних соглашений, то их число исчисляется сотнями в различных областях экономического взаимодействия.

Большинство постсоветских интеграционных группировок являются «гибридами» модели межправительственных договоров и модели доминирующего участника. С одной стороны, значительная часть проектов сформировалась «вокруг» России как доминирующего игрока (СНГ, ЕврАзЭС, СГРБ, ЕЭП, «рублевая зона»), вне всякого сомнения, играющего ключевую роль для развития интеграции. Некоторые инициативы предполагали и формальное принятие постсоветскими странами российской экономической политики и институтов («рублевая зона», планировавшийся валютный союз СГРБ) или давали России сравнительно больший вес в процедуре голосования при принятии определенных типов решений (ЕврАзЭС,

³⁷⁷ Шумский Н. Координация валютно-финансовых и платежно-расчетных отношений в СНГ. // Общество и экономика. 2005. №4

СГРБ); однако в других сохранялась процедура консенсуса (СНГ)³⁷⁸. В реальности на постсоветском пространстве отделить эти две модели достаточно сложно (как и, скажем, на североамериканском континенте, и в отличие от Европы).

Проведение анализа функционирования постсоветских соглашений о региональной интеграции осложнено еще одним обстоятельством: в подавляющем большинстве случаев региональные интеграционные группировки практически не смогли обеспечить сколь бы то ни было значимой координации политик и интеграции рынков³⁷⁹. Наиболее четко это отражается в статистике взаимной торговли, резко сократившейся после распада СССР и стабилизировавшейся на достаточно низком уровне³⁸⁰. До сих пор результативность постсоветских проектов была ограничена небольшим числом гуманитарных вопросов (в частности, взаимным признанием дипломов об образовании и ученых степеней), а также некоторыми инфраструктурными аспектами (прежде всего, авиационными и железнодорожными перевозками). Что же касается формирования всеобъемлющей зоны свободной торговли или перехода к более высоким ступеням негативной или позитивной интеграции, то в этом отношении постсоветские проекты остаются примерами «бумажной интеграции» или повторяющихся «интеграционных ритуалов»: заявленные масштабные цели и задачи, как правило, не реализуются, а реальное взаимодействие сводится к регулярным саммитам и встречам в верхах без практических результатов.

³⁷⁸ Ср.: Hancock K.J.: *Governing Structures in Economic Integration: The Single-State Option and the Case of Russia*. Mimeo, 2007

³⁷⁹ См.: Косикова Л.С. Цит. изд. 2008; Она же. Несостоявшаяся интеграция, или почему России не удалось объединить страны СНГ. // *Мир перемен*. 2004. №1; Она же. Итоги пятнадцатилетнего развития государств СНГ и их взаимного сотрудничества. // *Континент партнерства*. 2008. №5; Зевин Л.З. Эволюция постсоветского экономического пространства. // *Общество и экономика*. 2008. №3

³⁸⁰ Андрианов В. Актуальные проблемы и перспективы формирования единого экономического пространства стран СНГ. // *Общество и экономика*. 2005. №9; Покровский В. Состояние экономики и потенциал взаимного сотрудничества участников Содружества Независимых Государств. // *Общество и экономика*. 2004. №5

Все это тем более вызывает удивление, поскольку постсоветские экономики все же основаны на высокоинтегрированном (пусть и не на основе инструментов рынка) советском народнохозяйственном комплексе со множеством связывающих страны технологических цепочек³⁸¹, а общества постсоветских стран характеризуются высоким уровнем социальной интеграции – общего языка, близких норм и межличностных взаимосвязей³⁸². В связи с этим интерес представляет более детальный анализ факторов формирования интеграционных проектов с участием постсоветских государств. В дальнейшем мы рассмотрим эту проблему, исходя из девяти факторов формирования формальных интеграционных группировок, представленных в первой главе настоящей работы.

1. Тень прошлого и тень будущего. Как уже говорилось, степень экономической взаимозависимости постсоветских стран является значительной, и основана не только на советском, но и на досоветском опыте взаимодействия. Для многих стран региона (в частности, Центральной Азии) дополнительным стимулом для усиления взаимодействия должно было бы стать географическое положение, ограничивающее доступ этих государств к морям и, соответственно, к мировой торговле. Но проблема состоит, как уже говорилось, в том, что ключевую роль играет не столько реальное существование «тени прошлого» и «тени будущего», сколько *восприятие* последних участниками интеграционного проекта. А с этой точки зрения, насколько мы можем судить, подавляющее большинство постсоветских государств рассматривает существование текущую взаимозависимость как временное и принципиально преодолимое явление³⁸³. Наиболее очевидна

³⁸¹ См.: Россия – государства СНГ: взаимодействие в базовых отраслях промышленности. Под ред. В.А. Мельникова. М.: Экономика, 2001

³⁸² Ср.: Стержнева М. Европейский Союз и СНГ: Сравнительный анализ институтов. М.: МОНФ, 1999

³⁸³ В этой связи целесообразно вспомнить исследование И. Херрера, посвященное российским регионам, где показывается, что стремление последних к автономии было связано не столько с реальными экономическими интересами, сколько с «сконструированными» экономическими предпочтениями (imagined economies). Ср.: Herrera Y.M. Imagined Economies: The Source of Russian Regionalism. Cambridge University Press, 2005. Сходная логика применима и к постсоветскому пространству в целом.

данная логика для западных стран СНГ, где, как минимум, кажущейся альтернативой выступает интеграция с Европейским Союзом; при этом даже Беларусь время от времени (обычно в момент очередного конфликта с Россией) заявляет о целесообразности развития более тесных связей с ЕС. «Европейская альтернатива» влияет и на политику государств Закавказья³⁸⁴.

При этом ситуация в отношениях с Европейским Союзом является даже более сложной, поскольку она характеризуется наличием, как минимум, двух сложных проблем, негативно сказывающихся на постсоветском интеграционном взаимодействии: «ловушки недостаточной интеграции» и «ловушки интеграционных ожиданий». Первая достаточно очевидна: стремление в Европейский Союз (зачастую не подкрепленное реальным желанием стран ЕС включать в свой состав то или иное государство) может обусловить негативное или, как минимум, сдержанное отношение к интеграции на постсоветском пространстве³⁸⁵. В проигрыше оказываются все заинтересованные стороны - как страна, заинтересованная во вступлении в ЕС (лишающаяся интеграционных преимуществ в евразийском пространстве и не получающая их в европейском), так и другие страны СНГ (из-за снижения темпов или приостановки интеграционных мероприятий). В какой-то степени страдает и сам Европейский Союз, заинтересованный в экономическом развитии и политической стабильности (немыслимой без экономического роста) своих соседей.

Суть «ловушки недостаточной интеграции» несколько сложнее. Как известно, перспективы (даже сама возможность) вступления в ЕС определяющим образом воздействовали на политику реформ, реализуемых стра-

³⁸⁴ См.: Валова М. Интеграционные процессы в СНГ: вопросы идеологии и практики. // Общество и экономика. 2007. №9

³⁸⁵ Ситуация во многом вызвана спецификой ЕС, основанного на модели «закрытого» регионализма, не допускающего параллельное членство во множестве интеграционных группировок (напротив, «открытый регионализм» АТЭС допускает одновременное участие страны в ряде интеграционных объединений).

нами Центральной и Восточной Европы – способствуя формированию эффективных институтов и улучшению качества экономической политики³⁸⁶. Конечно, для разных «стран-кандидатов» эффекты сильно различались (негативный опыт Болгарии здесь особенно интересен), но в принципе «давление» ЕС, вне всякого сомнения, способствовало повышению качества институтов постсоциалистических стран. Страны СНГ не испытывали такого давления; в то же время перед правительством, помимо долгосрочных задач экономического развития, всегда стоят и текущие конъюнктурные цели, связанные с усилением собственных властных позиций. В отсутствие внешнего давления и с учетом слабости демократических институтов (и, поэтому, контроля со стороны общества) последние могут возобладать.

Таким образом, само по себе «невхождение» в ЕС может негативно повлиять на последовательность и целостность экономической политики. А это, в свою очередь, как ни странно, также негативно сказывается на постсоветских интеграционных проектах, поскольку эффективность последних, как уже говорилось, во многом зависит от качества институтов в участвующих в них странах (последнее, впрочем, не касается проблемы «псевдоинтеграции», которую мы обсудим далее). Любопытно, что для некоторых стран (особенно для Украины) характерно чуть было не одновременное присутствие обеих взаимоисключающих «ловушек»: ожидание европейской интеграции сокращает заинтересованность в интеграции постсоветской, а «долгосрочный горизонт» ожиданий снижает стимулы к повышению качества институтов.

Для других постсоветских государств ситуация является более сложной, но и они потенциально способны найти (и порой активно ищут) партнеров вне постсоветского пространства³⁸⁷. Для Азербайджана и ряда госу-

³⁸⁶ См., например, Seliger B. Institutional Competition and External Constraints of Transformation. // *Journal of International and Area Studies*. 2002. Vol.9. No.2

³⁸⁷ Лыч Г. Актуальные проблемы интеграционного процесса в регионе СНГ: жизненная необходимость взаимодействия и блокирующие обстоятельства. // *Общество и экономика*. 2006. №5; Косикова Л.С.

дарств Центральной Азии следует особо выделить роль Турции, активность которой на формальном уровне несколько снизилась по сравнению с началом 1990х гг., но остается значительной на уровне экономических и культурных взаимосвязей. Как минимум, с экономической точки зрения важнейшую роль способно сыграть партнерство с Китаем, хотя в этом отношении многие страны предпочитают проявлять значительную осторожность. Наконец, нельзя забывать и специфическую ситуацию Молдовы, для которой идеи более тесного взаимодействия с Румынией – как показали события апреля 2009 г. – вовсе не остались «в начале» 1990х гг.

Наконец, преодоление социальной дилеммы может быть связано с ресурсом доверия. Между тем, между политическими элитами постсоветских государств существует высокая степень недоверия (что является лишь продолжением дефицита доверия в постсоветском обществе в целом)³⁸⁸. Насколько можно судить, улучшения ситуации в данном случае не наблюдается.

2. *Разнородность и преимущества централизации.* Несмотря на многие столетия совместного существования, культурная, институциональная и политическая среда постсоветских стран сильно дифференцируется: от парламентской демократии в Молдове до практически тоталитарного режима в Туркменистане и от сравнительно более либерального экономического режима Армении до не проводивших массовой приватизации Узбекистана и Беларуси³⁸⁹. В литературе приводится множество классификаций моделей развития постсоветских стран, делающих акцент на определенных особенностях их структуры: роли секторов экономики и мигра-

Трансформация экономических отношений России со странами СНГ: выводы для российской политики в регионе. В кн.: Российская политика соседства. М., 2008

³⁸⁸ Ср.: Богомолов О. Мир в начале тысячелетия: Сложный путь интеграции России в мировую экономику. // Мировая экономика и международные отношения. 2003. №9

³⁸⁹ Ср.: Шумский Н. Общее экономическое пространство государств Содружества: оптимальный формат. // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №2; Астапов К. Формирование единого экономического пространства стран СНГ. // Мировая экономика и международные отношения. 2005. №1

ции³⁹⁰, отношениях государства и бизнеса³⁹¹ или внешнеэкономической стратегии³⁹². Собственно говоря, простого взгляда на карту достаточно, чтобы увидеть, что постсоветское пространство четко распадается на несколько субрегионов, связи между которыми часто являются ограниченными и опосредованы Россией. Часто звучат утверждения, что дивергенция постсоветских стран нарастает, но здесь, на наш взгляд, следует проявлять большую осторожность (мы рассмотрим эту проблему более подробно в следующей главе). С другой стороны, интеграции на постсоветском пространстве не содействует и их экономическая структура; во многих случаях постсоветские страны являются конкурентами на глобальных рынках (скажем, при экспорте углеводородного сырья). Наконец, немаловажную негативную роль играет и низкий конкурентоспособности отраслей обрабатывающей промышленности и машиностроения³⁹³.

Таким образом, проблема разнородности постсоветских государств является значительной. Едва ли вызывает, в связи с этим, удивление то обстоятельство, что постсоветские страны нередко оказываются участниками «торговых войн» (как это, скажем, происходило с Россией и Украиной) или участвуют в сложных и жестких конфликтах по поводу ценообразования на рынках энергоносителей и маршрутов трубопроводов. С другой стороны, чтобы адекватно определить причины для слабости постсоветских проектов, не менее важно рассмотреть и «выгоды от интеграции», которые могут перевешивать разнородность. С этой точки зрения существуют два основных подхода. Некоторые исследователи утверждают, что

³⁹⁰ Григорьев Л.М., Салихов М.Р. ГУАМ – пятнадцать лет спустя. Сдвиги в экономике Азербайджана, Грузии, Молдавии и Украины, 1991-2006. М.: REGNUM, 2007

³⁹¹ Iwasaki I. Evolution of Government-Business Relationship and Economic Performance in the Former Soviet States. // *Economics of Planning*. 2004. Vol. 36. No. 3.

³⁹² Экономические стратегии стран СНГ и Россия. Под ред. А.Н. Барковского. М.: РУДН, 2003; Барковский А.Н. Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов. // *Проблемы прогнозирования*. 2002. №3.

³⁹³ См.: Шишков Ю. СНГ: Полтора десятилетия тщетных усилий. // *Вопросы экономики*. 2007. №4; Он же. Кооперирование в машиностроении стран СНГ. // *Евразийская экономическая интеграция*. 2008. №1; Головин М. Проблемы и перспективы интеграционной группировки ЕвразЭС. // *Евразийская экономическая интеграция*. 2008. №1

постсоветский интеграционный проект *в принципе* оказывает негативное воздействие на аллокационную и динамическую эффективность экономик стран региона³⁹⁴. С этой точки зрения отказ от интеграции вполне оправдан и является рациональной политикой государств постсоветского пространства. Однако противоположная точка зрения свидетельствует о наличии серьезных аргументов в пользу существования значительных потенциальных преимуществ от формирования постсоветского регионализма³⁹⁵. В этой ситуации дефицит интеграции можно рассматривать как пример *социальной дилеммы* в соответствии с доминирующим подходом МПЭ.

Впрочем, даже существование выгод от интеграционного взаимодействия не снимает еще один, крайне важный вопрос: преимущества от интеграции и централизации могут быть реализованы лишь при наличии достаточно высокого уровня качества управления. Последнее в принципе является проблемой для постсоветских стран, а для наднациональных органов интеграционных группировок нередко выражено в еще большей степени. Нередко наднациональная бюрократия превращается в своеобразную «периферию» российской политики, когда высокие посты в интеграционных органах занимают отставные чиновники российской администрации, в силу каких-то причин вынужденные покинуть собственно российскую политическую арену. При этом подобная практика назначения нередко сама по себе провоцирует конфликты между постсоветскими странами (достаточно вспомнить критику А. Лукашенко в 2007 г. российского предложения о назначении А. Вешнякова главой исполнительного комитета СНГ).

Однако даже признавая низкое качество государственного управления и наднациональной бюрократии, не следует забывать о двух важных

³⁹⁴ Michalopoulos C., Tarr D.G. The Economics of Customs Unions in the Commonwealth of Independent States. World Bank Policy Research Working Paper No. 1786, 1997; Gross D. Regional Disintegration in the Soviet Union: Economic Costs and Benefits. // *Intereconomics*. 1991. September-October

³⁹⁵ Freinkman L., Polyakov E., Revenco C. Trade Performance and Regional Integration of the CIS Countries. World Bank Working Paper No. 38, 2004; Клоцвог Ф.Н., Сухотин А.Б., Чернова Л.С. Моделирование и прогнозирование развития ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины. // *Проблемы прогнозирования*. 2008. №2

аспектах. Во-первых, хотя преимущества от интеграции в этой ситуации и оказываются априори ограниченными, «бумажная интеграция» в постсоветском мире, даже при высокой разнородности игроков не порождает значительных издержек для последних. Это содействует формированию стабильной имитации интеграционного взаимодействия, но препятствует реализации адекватных мер, содействующих интеграции рынков. Во-вторых, формальная интеграция в том виде, в котором она существует на пространстве СНГ, все же связана с определенными «нетрадиционными» преимуществами, не содействующими, впрочем, интеграции рынков: но эти проблемы будут рассматриваться далее более подробно.

3. Перераспределение. Для постсоветской интеграции логика перераспределения также оказывает неоднозначное воздействие на происходящие процессы. С одной стороны, очевидно, что во многих случаях существование интеграционных группировок напрямую связано с перераспределительными практиками, пусть и носящими косвенный характер: активное участие в «интеграционных ритуалах» до недавнего времени позволяло получить доступ к сравнительно более дешевым энергоносителям из России и даже пользоваться ее поддержкой на внутривнутриполитической арене. Проблема состоит в том, что те же перераспределительные соображения, которые содействуют стабильности существующей «бумажной интеграции», препятствуют формированию более развитых интеграционных группировок. С одной стороны, во многих случаях интеграция в регионе СНГ оказывается жертвой конфликтов по поводу распределения ренты: достаточно упомянуть те же противоречия по поводу ценообразования на газ и трубопроводов или по поводу использования водных ресурсов в Центральной Азии, или многочисленные «торговые войны» между Россией и Украиной. С другой стороны, возможно, даже более значимым является то обстоятельство, что *ожидаемые* эффекты перераспределения сильно отличаются для различных стран, что неизбежно порождает постоянное вос-

приятие своей доли в ренте как «недостаточной» а своего вклада как «чрезмерного». Легко заметить, что сходная логика сыграла свою роль в распаде Советского Союза, где взаимные претензии республик по поводу трансфертов оказали немаловажное негативное воздействие на поиск компромисса.

4. *Число игроков.* Поскольку постсоветские государства, как уже говорилось, по многим характеристикам сильно отличаются друг от друга, манипуляции с «кругом участников» интеграционных проектов входят в число стандартных составляющих интеграционного инструментария в регионе; во многих случаях новые группировки представляли собой, по сути дела, попытки добиться поставленных ранее целей и результатов «в новом составе». Однако даже максимальное сокращение числа участников (как в СГРБ) пока не позволило добиться сколь бы то ни было значимых результатов. По всей видимости, в данном случае причиной является взаимодействие двух факторов интеграции: сокращение числа игроков автоматически ведет к росту их асимметрии (с учетом огромного потенциала России как ведущего государства региона), что, как мы покажем далее, играет важную негативную роль для интеграционного процесса на постсоветском пространстве.

5. *Асимметрия власти.* Постсоветское пространство, как это хорошо известно, является классическим примером высокого уровня асимметрии³⁹⁶: Россия концентрирует в себе более 50% всего населения региона и значительно превосходит остальные страны по своему экономическому потенциалу. В то же время, насколько можно судить, на постсоветском пространстве логика описанной нами ранее теории гегемониальной стабильности (или теории баланса власти) не работает: наличие ведущего игрока не ведет к росту интеграционного взаимодействия. Причины этого, на наш взгляд, связаны со специфической ситуацией «слабой асимметрии»:

³⁹⁶ Ср.: Гринберг Р.С. Среди рисков и кризисов. М.: ИЭ РАН, 2008, С. 338

Россия, с одной стороны, слишком слаба, чтобы навязывать свою волю остальным странам (как по своему внутреннему потенциалу, так и – особенно – с учетом наличия других центров влияния, участвующих в «большой игре» на постсоветском пространстве), а с другой – слишком сильна, чтобы не вызывать у них опасений. Возникающая ситуация, более того, четко поддерживает именно ситуацию «интеграционных ритуалов»: стремление поддержания «хороших отношений» с Россией сочетается у постсоветских стран со стремлением сохранить определенную дистанцию от потенциально чрезмерно сильного игрока.

6. Конкуренция юрисдикций. Проблема конкуренции юрисдикций на постсоветском пространстве заслуживает самостоятельного рассмотрения и напрямую связана с формированием неформальных моделей интеграции, о которых речь пойдет в следующей главе. Пока же достаточно зафиксировать два факта. Во-первых, на постсоветском пространстве, насколько можно судить, формальной интеграции пока содействует только лишь специфическая «конкуренция образца», лежащая в основе «интеграции взаимной защиты» (это понятие будет более подробно обсуждаться ниже). Во-вторых, конкуренция юрисдикций на постсоветском пространстве носит ярко выраженный асимметричный характер, поскольку Россия и Казахстан являются бесспорно лидирующими центрами инвестиционной активности. Поэтому для ведущих стран региона конкуренция юрисдикций выступает не столько источником ограничений для их экономической политики (ведущим к стремлению к гармонизации институтов – хотя и эта логика, возможно, играет свою роль), сколько дополнительным инструментом «мягкой власти».

7. Политические институты. В данном случае постсоветское пространство четко подтверждает выводы теоретической и эмпирической литературы: доминирование недемократических и полудемократических политических систем содействует низкому уровню развития интеграции в ре-

гионе СНГ. Во-первых, недемократические режимы в гораздо меньшей степени способны предоставить своим партнерам достоверные обязательства (*credible commitments*), которые лежат в основе любого сотрудничества. Во-вторых, для недемократических элит в принципе гораздо сложнее пойти на любое ограничение своей власти (в пользу международных обязательств), чем для демократий; исключение составляет наличие мощного игрока, «принуждающего» остальных к кооперации, - а он, как говорилось выше, отсутствует. Укрепление полуавторитарных режимов в первой половине 2000-х гг. – условиях экономического роста и постепенно устранения существовавших ранее оппонентов – также содействует сокращению спроса на интеграцию³⁹⁷.

8. *Группы интересов и экспертные сообщества.* Что касается групп интересов, то обсуждение данного вопроса целесообразно отложить до следующей главы настоящей работы, поскольку их позиция неразрывно связана с процессами неформальной интеграции в регионе, которая будет рассмотрена ниже. Поэтому здесь мы сосредоточим основное внимание на роли экспертного сообщества. Характерной особенностью постсоветского пространства является достаточно высокая фрагментация сообщества экспертов по поводу оптимальных форматов, направлений и самой необходимости интеграции на постсоветском пространстве. Насколько мы можем судить, какого бы то ни было консенсуса между различными группами не существует, и даже элементарный диалог сильно затруднен³⁹⁸. Это в общем-то является отражением общего высокого уровня фрагментации постсоветского экспертного и аналитического сообщества, но в отношении ин-

³⁹⁷ Насколько можно судить, подобная реакция свойственна даже демократиям. См.: Mattli W. *The Logic of Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999

³⁹⁸ Grinberg R. *Integration und Desintegration im postsowjetischen Raum*, in Cassel, Dieter, and Paul J.J. Welfens. (eds.): *Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union*, Stuttgart, Lucius & Lucius, 2004; Tsygankov A. *Mastering Space in Eurasia: Russia's Geopolitical Thinking after the Soviet Break-Up*. // *Communist and Post-Communist Studies*. 2003. Vol. 36; Казин Ф. Проблемы интеграции в российско-украинских и российско-белорусских отношениях в 1992-1997 гг. Автореферат дисс. ... к.п.н., СПб., 2002; Vielmini F. *Références eurasiennes au Kazakhstan contemporain*. // *Cahiers du monde russe*. 2000. N 41/1

теграции ситуация является особенно ярко выраженной (по сравнению, скажем, с дискуссиями о формате развития российского федерализма, о которых речь пойдет далее).

9. *«Мягкие факторы»*. Постсоветское пространство, вне всякого сомнения, является ярким примером роль факторов «зависимости от пути развития». Насколько можно судить, решения, принятые в 1991 г. под влиянием многочисленных текущих обстоятельств (в частности, неудача переговоров по новому союзному договору) как в «точке бифуркации» оказали значительное воздействие на направление развития постсоветского пространства на протяжении последовавших двух десятилетий. Можно спорить о том, стали ли «оранжевая революция» на Украине или конфликт 2008 г. в Грузии эквивалентными «точками бифуркации»: если в отношении первой, по всей видимости, ожидания формирования нового направления развития не оправдались, то вторая требует дополнительного анализа, возможного лишь по прошествии определенного времени.

Но влиянием «стратегического выбора» 1991 г. роль зависимости от пути развития на постсоветском пространстве не ограничивается; не менее важными, насколько можно судить, оказались и факторы «наследия» советского прошлого. Достаточно сказать, что межреспубликанские границы СССР (которые для некоторых регионов – скажем, Центральной Азии – носили достаточно искусственный характер³⁹⁹) оказались – за некоторыми хорошо известными исключениями стабильной основой для формирования новых независимых государств, участвующих в интеграционном взаимодействии (Н. Горянин в этой связи говорит о «юридизме» дезинтеграции СССР⁴⁰⁰). Естественно, границы между подавляющим большинством постсоветских стран являются предметом (порой достаточно острых) конфликтов: скажем, в отношениях России и Украины, Туркменистана и Азербай-

³⁹⁹ Абашинов С. Национализмы в Средней Азии. // Свободная мысль. 2007. №2

⁴⁰⁰ Горянин Н. Ощутить историческую правоту. // Отечественные записки. 2007. №6

джана, Узбекистана и Таджикистана. Однако все же нигде в СНГ не подвергается сомнению само «право на существование» одного из двенадцати государств; отсутствуют попытки масштабного изменения территориальной структуры государств-соседей за пределами ограниченных приграничных споров (определенными исключениями являются Грузия и Азербайджан в связи с конфликтами в Абхазии, Южной Осетии и Нагорном Карабахе).

Роль «мягких факторов» культурного единства и общей идентичности еще сложнее оценить⁴⁰¹. С одной стороны, как мы уже говорили, масштабы «социальной интеграции» в регионе СНГ были и в чем-то остаются значительными, а, по некоторым оценкам, даже превосходили аналогичные показатели для ЕС. Прежде всего, русский язык все еще сохраняет роль *lingua franca* в регионе: в 2006 г. 64% населения СНГ (кроме России) активно пользовалось русским языком, а еще 28% обладали пассивным знанием языка⁴⁰². Здесь, впрочем, надо иметь в виду, что характеристики владения русским языком сильно различаются от страны к стране. По данным опросов «Евразийского монитора», в Беларуси и Казахстане и на Украине позиция русского языка остается сравнительно стабильной; в Армении, Таджикистане и Кыргызстане она слабее, но население активно поддерживает рост значимости русского языка; а, наконец, в Азербайджане знание русского ограничено и население не проявляет заинтересованности в изменении ситуации.

Конечно, было бы наивно полагать, что позиции русского языка являются бесспорными и не будут изменяться со временем. На сегодняшний день, насколько можно судить, во многих постсоветских странах русский язык постепенно уступает свои позиции, особенно среди молодого поколения. В этой связи немаловажным является существование общего про-

⁴⁰¹ Ieda O. Regional Identities and Mesa-Mega Area Dynamics in Slavic Eurasia: Focused on Eastern Europe. Mimeo, 2004

⁴⁰² Сколько людей говорит и будет говорить по-русски. // Demoskop Weekly. 2006. №251-252

странства коммуникаций и СМИ в СНГ: в Беларуси, Украине, Казахстане, Таджикистане, Молдове и Армении в 2007 г., по данным «Евразийского монитора», доля лиц, регулярно просматривающих программы российского телевидения, превышает 60% (в то время как в Грузии и Азербайджане она составляет около 30%)⁴⁰³. Существуют и тесные межличностные взаимосвязи между населением стран СНГ: в 2008 г., по данным «Евразийского монитора», в Беларуси, Молдове, Украине, Армении, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане более 40% населения имело родственников, как минимум, в одной из стран постсоветского мира или Балтии; во всех этих странах, кроме Украины и Узбекистана, более 40% населения имело регулярные контакты с друзьями и коллегами в других странах постсоветского мира⁴⁰⁴. Опять же, и в этой сфере речь идет во многом об «исчезающей реальности».

В любом случае, существование этих тесных взаимосвязей не гарантирует автоматически сохранения общей идентичности стран региона. Постсоветское пространство разнородно не только в политическом и экономическом, но и в религиозном и этническом отношении; процесс формирования национальных идентичностей новых независимых государств в прошедшие два десятилетия шел крайне активно⁴⁰⁵. «Общая поддержка» интеграции часто сочетается с стремлением к «прагматичному» подходу к развитию экономических и политических взаимосвязей (основанном на восприятии перераспределения) и даже с ростом ксенофобии и национализма.

Наконец, следует учесть и еще один, специфический «мягкий» фактор, - так называемый «институциональный изоморфизм». Концепция ин-

⁴⁰³ Русский язык в новых независимых государствах. Опросы населения. Краткий предварительный отчет. М.: Евразийский монитор, 2007

⁴⁰⁴ Гуманитарные интересы граждан новых независимых государств как основания интеграции: Что нас сближает, чем мы интересны друг другу. М.: Евразийский монитор, 2008

⁴⁰⁵ См.: Быков П., Громов А. От постсоветского к антисоветскому. // Эксперт. 2006. 25 декабря; Национальные истории в советских и постсоветских государствах. Под ред. К. Аймермахера и Г. Бордюгова. М.: Фонд Фридриха Науманна, 2003

ституционального изоморфизма предполагает, что институты формируются в результате «подражания» институциональным системам, сложившимся в других регионах. Причинами такого «подражания» могут быть: (1) внешнее давление (по принципу – будь таким, как все!) и формальное, и неформальное; (2) осознанное желание в условиях неопределенности «скопировать» уже опробованную институциональную модель; (3) наличие определенных идей и представлений о «правильном» институциональном порядке в сообществе профессионалов и экспертов, чьи консультации лежат в основе решений⁴⁰⁶. Как минимум второй и третий факторы сыграли немаловажную роль в формировании институтов СНГ и других интеграционных группировок. Речь идет о «подражании» – осознанном и неосознанном – модели ЕС как самой успешной интеграционной группировки.

К сожалению, на постсоветском пространстве идея институционального изоморфизма сослужила плохую службу. Во-первых, модель ЕС формировалась в таких социально-экономических условиях мировой экономики и международной системы, которые обусловили ее успех. Попытка копировать модель в совершенно других ситуациях связана с существенными трудностями, тем более что многие интеграционные группировки следуют сегодня другим моделям «открытого регионализма» или «конкурентной интеграции»⁴⁰⁷. Во-вторых, модель ЕС реализуется на фоне проблем дилеммы заключенного и перераспределительных конфликтов, описанных выше. По всей видимости, именно сосуществование изоморфизма и рациональной логики поиска собственных выгод содействует возникновению парадоксальной ситуации: в консенсусной системе стран СНГ они са-

⁴⁰⁶ DiMaggio P., Powell W. The “Iron Cage” Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48

⁴⁰⁷ Herrmann-Pillath C. Integration durch Evolution: Die asiatisch-pazifische Alternative zur europäischen Integration. In: Cassel D. (Hrsg.) *Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe*. Berlin: Duncker und Humblot, 1998, S. 99–140; Гузенкова Т. 15 лет СНГ: Синдром пессимизма. // *Свободная мысль*. 2006. №11

ми добровольно принимают решения, которые потом сами и не исполняют⁴⁰⁸.

Последний вывод, впрочем, нуждается в более детальной дискуссии. Подводя итог всему сказанному выше, хотя выделенные нами параметры и позволяют выявить ряд факторов, в принципе способных содействовать интеграции («социальная интеграция», потенциальная экономическая отдача от регионализма – хотя и оспариваемая некоторыми исследователями, существующие трансферты), на практике существуют серьезные причины, препятствующие интеграционному взаимодействию. Все это, впрочем, ведет к еще одному, крайне важному вопросу: если постсоветское пространство столь проблематично с точки зрения формальной интеграции, то чем же объясняется стабильное повторение «интеграционных ритуалов» на протяжении вот уже двух десятилетий? Почему новые независимые государства вновь и вновь подписывают соглашения, обреченные на невыполнение? Мы частично уже отмечали некоторые факторы, содействующие именно сохранению «бумажной интеграции», но впоследствии мы сосредоточимся на этой проблеме более подробно. Можно утверждать, что на постсоветском пространстве «псевдоинтеграция», аналогичная в чем-то обсуждавшейся в первой главе, играет важную роль: институты интеграции постсоветского пространства в реальности преследуют цели, сильно отличающиеся от декларируемых⁴⁰⁹. Мы сведем все разнообразие этих целей к трем мотивам: «психологический эффект интеграции», «интеграция взаимной защиты» и «интеграция выживания».

Психологический эффект. В данном случае речь идет о причинах формирования «интеграционной риторики», не предполагающих никакого реального сотрудничества. По сути дела, речь идет об использовании интеграционных ритуалов для смягчения болезненного восприятия дезинтегра-

⁴⁰⁸ Стержнева М.В. Цит. изд., 1999

⁴⁰⁹ Ср. Евстигнеев В.Р. Цит. изд., 1997

ции постсоветского пространства у населения и у элит постсоветских стран – и, прежде всего, по всей видимости, России. Для элит речь шла также о сохранении «иллюзии влияния» на постсоветском пространстве. Естественно, данный эффект играл особенно важную роль в 1990-х гг., когда развитие постсоветского пространства по «югославскому сценарию» воспринималось как реальная угроза стабильности региона. Со временем, насколько можно судить, роль данного эффекта сокращалась, по мере «привыкания» элит и населения к новой ситуации в регионе. Впрочем, было бы наивным полагать, что психологический эффект полностью прекратил свое существование; как показывает опыт восприятия распада колониальных империй в государствах Европы, последствия последнего могут ощущаться на протяжении многих десятилетий⁴¹⁰.

С одной стороны, очевидным примером снижения значимости психологического эффекта можно считать переход к более «прагматичному» подходу к интеграции в СНГ со стороны российского правительства в 2000-х гг. Показательным в этой связи является даже не столько череда российско-украинских «газовых конфликтов», сколько повышение цен на газ для Беларуси и Армении, активно участвовавших в интеграционных ритуалах, или давление на Lufthansa Cargo по переводу своего транзитного аэропорта из Казахстана в Россию – по сути дела, прямая конкуренция с ближайшим «партнером» по интеграционному взаимодействию. Иначе говоря, психологический эффект, возможно, более не компенсирует возможные (или, опять же, воспринимаемые) издержки от солидарности с постсоветскими странами. Более того, вполне можно говорить о формировании в некоторых странах (и, опять же, игнорирующем реалии экономической взаимозависимости) спросе на «психологический эффект дезинтеграции», побуждающим их «демонстративно» прекращать участие в «интеграционных ритуалах» (и заодно в реальных проектах экономической интеграции):

⁴¹⁰ Ср.: Наследие империй и будущее России. Под ред. А.И. Миллера. М.: НЛЮ, 2008

впрочем, в данном случае реально стоит упомянуть лишь пример Грузии.

Для того чтобы оценить масштабы психологического эффекта в настоящее время, мы вновь обратимся к данным «Евразийского монитора»; шестая волна данного опроса в 2006 г. показала, что большинство населения ведущих стран СНГ (68% в России, 76% в Беларуси и 71% на Украине) рассматривает реинтеграцию СССР как невозможную. В России доля тех, кто воспринимает распад СССР как неизбежное явление, выросла с 2003 по 2006 гг. с 25% до 41%. С другой стороны, доля «сожалеющих» о распаде Союза все еще остается значительной, хотя в 2004-2006 гг. в России она и сократилась с 70% до 60%. Впрочем, данное восприятие прошлого сконцентрировано среди людей старших возрастных категорий: в России около 83% опрошенных старше 60 лет сожалеет о распаде СССР, и лишь 44% опрошенных в возрасте от 18 до 24 лет⁴¹¹. Впрочем, «спрос на постсоветскую интеграцию» все еще остается значительным (ср. таблицу 14). Для психологического эффекта важно, между тем, не просто существование «спроса на интеграцию», а его специфическая форма – поддержка интеграционной риторики в том виде, в котором она существует в постсоветском мире. По данным опроса 2007 г., в России и Кыргызстане более 50% респондентов поддерживает отказ от предоставления ресурсов по «ценам для союзников» и ратует за переход к «мировым ценам»; в других странах-экспортерах энергоносителей эта доля составляет около 40% (Казахстан и Азербайджан) и, таким образом, сопоставима с долей поддержки «цен для союзников»⁴¹². Иначе говоря, население постсоветских стран стремится к интеграции, но в меньшей степени готово нести издержки просто как следствие «интеграционной риторики» партнеров.

Таблица 14

Доля респондентов, поддерживающих постсоветскую интеграцию, %

⁴¹¹ Общественное мнение о распаде СССР и новые интеграционные ориентиры. М.: Евразийский монитор, 2006

⁴¹² Энергетические проблемы постсоветского пространства в зеркале общественного мнения. М.: Евразийский монитор, 2006

	2004	Апрель 2005	Октябрь 2005	Май 2006	Декабрь 2006	Май 2007	Октябрь 2007	Май 2008
Россия	57	53	46	49	52	44	41	44
Беларусь	54	47	47	50	48	45	47	48
Украина	51	42	51	51	51	49	46	45
Казахстан	58	63	50	47	49	53	48	53
Азербайджан	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	24	21	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.
Армения	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	31	36	22	33
Кыргызстан	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	73	68	63
Таджикистан	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	39	52
Грузия	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	14	10
Молдова	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	35	35
Узбекистан	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	Н.СВ.	49

Замечание: в группу «поддерживающих интеграцию» мы включаем опрошенных, предпочитающих жить в союзе России, Беларуси, Украины и Казахстана, возрожденном СССР или СНГ, по сравнению с ЕС или независимым государством, не входящим ни в какие союзы. Н.СВ.: нет сведений (опрос не проводился)

Источник: данные Евразийского монитора (www.eurasianhome.org)

В любом случае, анализ психологического эффекта может быть связан с крайне сложными явлениями. По некоторым данным, в России большинство населения одновременно поддерживает какую-то форму интеграции, но утверждает, что Россия проигрывает от участия в постсоветских интеграционных проектах⁴¹³. Для российского руководства «прагматизм» в отношениях с постсоветскими странами является также не столь однозначным: с одной стороны, речь идет об уже упомянутом стремлении к четким выгодам от сотрудничества, но с другой – антизападные настроения, типичные для большей части российской элиты, нередко заставляют ее воспринимать даже реально неэффективные проекты как «прагматичные», мотивируя последние стремлением избежать некоего «расширения влияния Запада»; между тем, подобные соображения вполне «срабатывают» как источник извлечения трансфертов для постсоветских государств⁴¹⁴. В результате сочетание этих «двух логик прагматизма» с общей непоследовательностью российской политики порождает новые конфлик-

⁴¹³ Керман Г.Л. СНГ – между прошлым и настоящим. // ПОЛИС. 2005. №6

⁴¹⁴ Дубнов В. Тающее братство кремля. // Газета. 2009. 30 января

ты, препятствующие интеграции. Наконец, говоря о «психологическом эффекте», нельзя забывать и о следующем: в равной степени отрицая или восхищаясь советским прошлым, постсоветские страны «остаются» постсоветскими просто в силу того, что СССР по-прежнему является «исходной точкой для дискуссии» для их развития⁴¹⁵. Подводя итог, роль психологической интеграции сокращается, но еще далека от полного исчезновения.

«Интеграция взаимной защиты». В отличие от психологического эффекта, в данном случае интеграция действительно предполагает как риторику, так и реальное сотрудничество постсоветских элит – однако это сотрудничество, пусть и «маскируется» за вуалью риторики традиционных интеграционных моделей и интеграции рынков, более не связано с последними. Основная проблема для полуавторитарных режимов состоит в ограниченном доступе к ресурсу прямого насилия; соответственно, они вынуждены искать альтернативные каналы обеспечения власти. Одним из таких каналов и становится «интеграция взаимной защиты». Во-первых, риторика интеграции может активно использоваться в противодействии оппозиции – как это происходило в Беларуси и в Центральной Азии. В этом случае интеграционные инициативы, по сути дела, играют роль инструмента «взаимной легитимации» политических режимов. Нередко (как, скажем, в случае инициированного Украиной проекта ЕЭП или вступления Узбекистана в ЕврАзЭС) можно проследить четкую зависимость между внутриполитическими конфликтами и интеграционными инициативами⁴¹⁶.

Во-вторых, инструментом взаимной поддержки является и институт мониторинга выборов СНГ, часто использующийся для легитимирования

⁴¹⁵ Бляхер Л. Возможен ли постимперский проект: от взаимных претензий к общему будущему. // *Полития*. 2008. №1; Филиппов А. Смысл империи: к социологии политического пространства. В кн.: *Иное: хрестоматия нового политического самосознания*. Под ред. С. Чернышева. М., 1995

⁴¹⁶ Amrbosio T. The Political Success of Russia-Belarus Relations: Insulating Minsk from a Color Revolution. // *Demokratizatsiya*. 2006. Vol. 14. No. 3; Allison R. Virtual Regionalism, Regional Structures and Regime Security in Central Asia. // *Central Asian Survey*. 2008. Vol. 27. No. 2

выборов в полуавторитарных режимах. В связи с этим постсоветскую интеграцию можно сравнить с «священным союзом» европейских монархов XIX века⁴¹⁷. Конечно, взаимодействие не ограничивается только лишь мониторингом выборов⁴¹⁸. Наконец, волна «цветных революций» породила активный процесс «взаимного обучения» и «взаимной поддержки» режимов; в этой связи можно говорить, как уже упоминалось, о постсоветской интеграции как реакции на «конкуренцию образца». Естественно, эффективность «интеграции взаимной защиты» не является однородной: если в Беларуси или Таджикистане она является достаточно действенной, то на Украине, напротив, продемонстрировала свою неэффективность. Нельзя забывать и о существовании «параллелей» интеграции общей защиты в сфере интересов бизнес-структур, стремящихся к имитации интеграции для сохранения своих монопольных позиций⁴¹⁹. В настоящее время, насколько можно судить, функция «интеграции взаимной защиты» может перейти от постсоветских проектов к ШОС⁴²⁰.

Еще один аспект «взаимной защиты» за счет интеграции в чем-то связан с логикой Организации африканского единства, уже обсуждавшейся нами в предшествующей главе. Как мы уже говорили, одним из важнейших результатов функционирования этой структуры можно считать стабильность границ в постколониальной Африке. На постсоветском пространстве проблема стабильности границ также не является тривиальной в связи с наличием крупных этнических меньшинств в большинстве новых независимых государств. В связи с этим одним из факторов формирования псевдоинтеграционных структур в регионе СНГ можно считать стремле-

⁴¹⁷ Фельдман Д. Политическое взаимодействие элит стран СНГ. // ПОЛИС. 2005. №4; Фурман Д. От Российской империи до падения СНГ. Публичная лекция на polit.ru, 2005

⁴¹⁸ Aslund A., Olcott M.B., Garnett S.W. Getting It Wrong: Regional Cooperation and the Commonwealth of Independent States. Washington: Carnegie Endowment for International Peace, 1999

⁴¹⁹ Евстигнеев В.Р. Цит. изд., 1997; Осмаков В., Копылов Г. Общие правила и общие исключения. // Евразия. 2003. №2

⁴²⁰ Ambrosio T. Catching the 'Shanghai Spirit': How the Shanghai Cooperation Organization Promotes Authoritarian Norms in Central Asia. // Europe-Asia Studies. 2008. Vol. 60. No.8

ние элит избежать конфликтов по поводу границ – скажем, для Казахстана поддержка интеграции, вне всякого сомнения, была – конечно же, помимо всего прочего – связана с преимущественно русскоязычным населением северных территорий страны. Интеграция одновременно снижает спрос на сецессию и делает невозможной поддержку последней со стороны России. Впрочем, в данном случае война в Грузии 2008 г. может оказать серьезнейшее воздействие на постсоветскую интеграцию. В любом случае, необходимо подчеркнуть, что «интеграция взаимной защиты» во всех формах функционирует *исключительно* если Россия *не* обладает реальными инструментами влияния на внутреннюю политику стран-партнеров. Таким образом, попытки России занять «более активную» роль на постсоветском пространстве, в частности, связанные со стремлением сформировать дееспособные интеграционные группировки, может лишь *снизить* спрос на интеграционное взаимодействие. Мы обсудим эту логику несколько подробнее при сопоставлении постсоветской интеграции и российского федерализма.

«Интеграция выживания». В данном случае, опять же, речь идет как о риторике, так и о реальных мерах по открытию границ. Мы уже говорили о существовании проблемы «дезорганизации» как одного из источников экономического спада в постсоветских экономиках, и о существенном вкладе распада СССР в проблему распада экономических взаимосвязей⁴²¹. Соответственно, отказ от жесткого контроля над трансграничными перемещениями факторов производства и (частично) товаров и использование интеграционной риторики, обеспечивавшей доступ к дешевым энергоносителям. «Интеграция выживания», насколько можно судить, и сего-

⁴²¹ Linn J. Economic (Dis)organization Matters: The Soviet Collapse Revised. Mimeo, 2004

дня играет важнейшую роль для некоторых сравнительно менее развитых постсоветских государств⁴²².

Итак, псевдоинтеграция на постсоветском пространстве во многом является результатом использования интеграционных объединений для реализации «цивилизованного развода» новых независимых государств. В этом качестве она сыграла немаловажную позитивную роль, смягчив возможные экономические и политические потрясения⁴²³. В то же время на сегодняшний день «интеграция взаимной защиты» становится важным инструментом, препятствующим формированию эффективных экономических институтов в постсоветских странах. Все три формы псевдоинтеграции снижают «спрос на интеграцию» у потенциально заинтересованных в ней игроков.

3.2. Причины формирования и особенности циклов децентрализации в постсоветских странах

Сама по себе слабость постсоветских интеграционных группировок уже достаточно давно признана в исследовательской литературе (что, впрочем, не делает вопросы о *причине* этой слабости и о парадоксальном сочетании слабости и стабильности менее интересными). Однако, как мы уже говорили, проблемы интеграции в целом (и на постсоветском пространстве в частности) не ограничиваются трансграничными аспектами. Не менее важной представляется и внутренняя экономическая интеграция постсоветских стран: во-первых, как самостоятельный предмет изучения (и важный параметр, влияющий на динамику и эволюцию экономического развития государств региона), а во-вторых, что не менее важно – как возможный источник сравнительного анализа для описанного в предшест-

⁴²² Григорьев Л.М., Салихов М.Р. Выражи переходного периода. // Россия в глобальной политике. 2006. Т. 4. №6; Korobkov A.V. Migration Trends in Central Eurasia: Politics versus Economics. // Communist and Post-Communist Studies. 2007. Vol. 40

⁴²³ Данный вывод, впрочем, разделяется не всеми наблюдателями. Ср.: Куртов А. Мифология СНГ. // Свободная мысль. 2007. №4

вующем параграфе трансграничного постсоветского регионализма. И вот с последней точки зрения внутренняя интеграция представляется крайне любопытной: в сходных социальных, экономических и политических условиях вместо постоянно усиливающейся дезинтеграции и повторяющихся циклов «интеграционных ритуалов», характерных для трансграничной интеграции, во внутренней интеграции большинство постсоветских стран пережило своеобразный «цикл децентрализации», в настоящее время «вышедший» на период достаточно высокого уровня централизации, сопровождающегося устранением внутренних барьеров и интеграцией рынков.

Крах советского «административного рынка» в начале 1990-х гг. стал отправной точкой как для интеграционных проектов в регионе СНГ, так и для новой волны торга центра и регионов в ставших независимыми государствах. В дальнейшем в центре нашего внимания будет находиться не столько *формальное* распределение полномочий между центром и регионами в постсоветском мире, сколько *неформальный* баланс власти и влияния. Если с формальной точки зрения постсоветский мир включает в себя исключительно централизованные унитарные государства, качественно отличные от (опять же, формально) федеративной России, то анализ *практики* децентрализации и перераспределения полномочий между регионами и центром свидетельствует о наличии сходных черт между Россией и другими постсоветскими странами. Это особенно важно, если вспомнить, что именно неформальные институты играют ключевую роль в политике постсоветских стран.

Наверное, легче всего логику цикла децентрализации продемонстрировать на хорошо изученном российском примере. В принципе в эволюции российского федерализма можно выделить три основных этапа. В 1991-1993 гг. основу ее динамики составлял торг между федеральным центром и неформальной коалицией автономных республик, оказывавших значительное влияние на формирование новой федеративной структуры. По-

следние получили дополнительные полномочия по сравнению с областями, краями и автономными округами в соответствии с подписанным в 1992 г. федеративным договором⁴²⁴. При этом с фискальной точки зрения российский федерализм был основан на практике постоянного торга между центром и регионами; доля регионов в налоговом доходе определялась индивидуально для отдельных участников торга и по некоторым налогам пересматривалась ежеквартально. Таким образом, Российская Федерация в этот период характеризовалась высочайшей степенью децентрализации, сочетавшейся с высокой правовой и политической нестабильностью.

В 1994-1999 гг. ситуация изменилась. С одной стороны, принятие Конституции 1993 г. уравнило в правах все субъекты федерации и стало основной значительной формальной концентрации власти на федеральном уровне. С другой – новое налогово-бюджетное законодательство, вводимое с 1994 г., упорядочило структуру фискальных отношений с регионами, создав – опять же, формально, - высокоцентрализованную федерацию. Наиболее ярко это проявилось в сфере налогообложения, где подавляющая доля полномочий была сконцентрирована на уровне федерального центра. Поэтапное создание системы Федерального казначейства сделало прямую манипуляцию налоговым доходом со стороны региональных правительств невозможной⁴²⁵. С другой стороны, на смену переговорам центра и коалиции республик пришла практика двухсторонних переговоров⁴²⁶, в которой лидирующую роль играл торг федеральной власти с крупными регионами-донорами (республиками и областями/краями), в «фарватере»

⁴²⁴ Busygina I. Political Crisis in Russia: The Regional Dimension. Friedrich Ebert Stiftung Studie Nr. 58, 1993

⁴²⁵ Лавров А. Бюджетная реформа в России: От управления затратами к управлению результатами. М.: ИРОФ, 2005

⁴²⁶ Solnick S.L. Federalism and State-Building: Post-Communist and Post-Colonial Perspectives. In: Reynolds, A. (ed.): The Architecture of Democracy: Constitutional Design, Conflict Management, and Democracy. Oxford University Press, 2002

которого следовали остальные регионы, маневрировавшие между ведущими участниками переговоров⁴²⁷.

Таким образом, возникло сочетание де-юре высокого уровня централизации и де-факто значительной автономии отдельных регионов. Соответственно, в этой ситуации важно определить специфические механизмы децентрализации, реализующиеся в условиях формально централизованной федерации. Как представляется, целесообразно выделить три основных механизма: постконституционные переговоры по поводу соглашений о разграничении полномочий (и одностороннего предоставления отдельным регионам больших полномочий указами Президента и постановлениями Правительства)⁴²⁸; принятие регионами в одностороннем порядке законодательных и подзаконных актов, противоречащих федеральным (мы уже пользовались этим механизмом децентрализации в нашем анализе) – «война законов», и установление контроля над региональными отделениями федеральных органов исполнительной власти, наиболее ярким примером которого стал «стратегический сбор налогов». Что касается первого направления децентрализации, то оно хорошо изучено в литературе и не требует дополнительных комментариев⁴²⁹. Второе направление стало предметом пристального внимания федеральных органов власти в начале 2000-х гг., поэтому хотя мы и не располагаем подробными исследованиями о логике и причинах децентрализации, мы можем, как минимум, привести определенные количественные характеристики последней. На рисунке 4 приводится обзор данных Федерального реестра нормативных актов, от-

⁴²⁷ Гельман В. Возвращение Левиафана? Политика рецентрализации в современной России. // ПОЛИС. 2006. №2

⁴²⁸ Ср. Лавров А. Цит. изд., 2005

⁴²⁹ Ср.: Söderlund P. The Dynamics of Federalism in Russia: A Study of Formal and Informal Power Resources of the Regional Chief Executives in Russian Center-Region Relations. Abo, 2006; Obydenkova A. Democratization, Regionalization and Europeanization in Russia: Interplay of National and Transnational Factors. Saarbrücken: VDM Verlag, 2008; Treisman D.S. After the Deluge: Regional Crises and Political Consolidation in Russia. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1999

части отражающего масштабы «войны законов» в интересующий нас период.

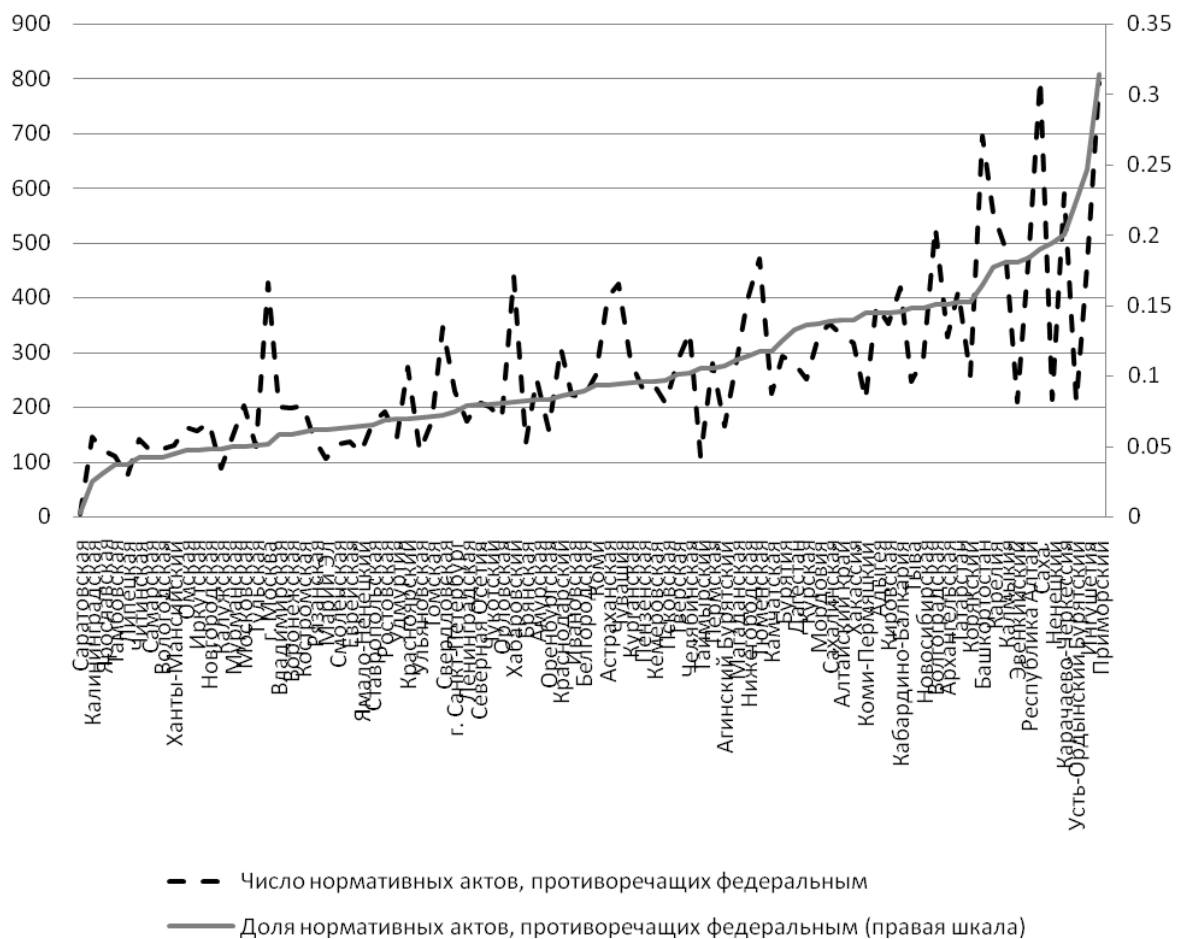


Рисунок 4: Соответствие актов, зарегистрированных в Федеральном реестре законодательных актов, федеральному законодательству

Источник: Федеральный реестр законодательных актов Министерства юстиции РФ, 2006

Наконец, стратегический сбор налогов практически не изучен, поэтому целесообразно обсудить его более подробно. Концепция стратегического сбора налогов в какой-то степени может рассматриваться как «антипод» проблематики уклонения от налогообложения. Если последняя пытается выявить, почему индивиды и корпорации способны в конкретной ситуации избежать уплаты налогов, то стратегический сбор налогов концентрирует внимание на проблематике сознательного отказа государственных

органов от сбора налогов. Точнее говоря, речь идет о манипулировании интенсивностью налогового контроля с целью изменения фактического налогового бремени экономических агентов (поэтому, возможно, точнее было бы говорить не о стратегическом, а об «оппортунистическом» сборе налогов). В условиях централизованной федерации стратегический сбор налогов может выполнять множество различных функций, например, выступать инструментом горизонтальной конкуренции юрисдикций⁴³⁰. Однако с точки зрения эндогенной (де)централизации интерес вызывают другие аспекты стратегического сбора налогов: в частности, его способность выступать инструментом перераспределения налогового дохода между уровнями власти.

Допустим, в налоговой системе присутствуют как налоги, подлежащие выплате в федеральный бюджет, так и налоги, поступающие в бюджет региона. Если в экономике страны существует значительная теневая экономика, это означает, что потенциал налоговых органов осуществлять эффективное администрирование налогообложения ограничен: какая-то часть налога все равно остается «сокрытой». Соответственно, налоговые органы получают возможность «распределять» свои усилия между различными типами налогов. Если допустить, что поддержка региональных властей является более важной для налоговых органов (например, за счет неформальных выплат и привилегий, лучшей способности региональных властей к мониторингу деятельности налоговых органов или их возможности «защитить» руководство территориальных налоговых органов от «недовольства» федерального центра), логично было бы предположить, что основные силы будут направлены на сбор налогов, в большей степени поступающих в региональный бюджет (последняя оговорка важна потому, что речь идет о «расщепляемых» между уровнями власти налогах). В об-

⁴³⁰ Stöwhase S., Traxler C. Tax Evasion and Auditing in a Federal Economy. // International Tax and Public Finance. 2005. Vol. 12. P. 515-531

ратной ситуации усилия будут сосредоточены на сборе федеральных налогов.

В этой связи важно понимать, что налоговое администрирование четко распадается на два типа деятельности. Во-первых, речь идет о налоговом аудите, то есть выявлении «сокрытой» налоговой базы. Тем не менее, важно понимать, что предъявление налоговыми органами на основе налогового аудита претензий хозяйствующему субъекту не гарантирует, что налог в реальности будет взыскан. Например, важную роль может сыграть результат судебного процесса. В России налоговые органы нередко сознательно предъявляют налогоплательщикам «проигрышные» с судебной точки зрения претензии⁴³¹, и можно предположить, что результативность судебных процессов также зависит от затраченных налоговыми органами усилий (например, на сбор и подготовку доказательств). Однако в экономиках с «дефицитом права» (по типу российской) даже судебное решение не гарантирует, что налоги удастся собрать в полном объеме. Таким образом, во-вторых, за налоговым аудитом следует собственно сбор налогов.

Если эффективность собственно налогового аудита по отношению к совокупным масштабам уклонения от налогов может быть оценена лишь косвенно (поскольку масштабы уклонения по определению неизвестны), то эффективность сбора налогов по отношению к налоговому аудиту получает воплощение в четко измеримом показателе – налоговой задолженности. Соответственно, при осуществлении налоговыми органами стратегического сбора налогов «в пользу» регионального уровня власти, можно предположить, что основная часть налоговой задолженности будет формироваться за счет федеральных налогов. Но в такой ситуации при прочих равных большая налоговая задолженность будет соответствовать большей

⁴³¹ Трунин И. Налоговая система: итоги и перспективы. Интервью. www.polit.ru/analytics/2008/01/17/nalog.html. 2008

доле региональных органов власти в совокупных налоговых поступлениях с территории региона. Конечно, если налоговые органы осуществляют стратегический сбор налогов «в пользу» федерации, ситуация является прямо противоположной: большая налоговая задолженность соответствует меньшей доле региона в совокупных налоговых поступлениях.

Российская Федерация кажется «очевидным» кандидатом к применению стратегического сбора налогов с точки зрения стратегического сбора налогов. С одной стороны, как уже отмечалось, с 1994 г. в России функционирует высокоцентрализованный формальный федерализм, дополняющийся многочисленными неформальными каналами (де)централизации. С другой – Россия является классической страной масштабного уклонения от налогов. Правда, в России формально существует и централизованная система сбора налогов, осуществляющегося исключительно федеральными органами власти, однако именно в этой связи интерес представляет эволюция российского федерализма. Насколько можно судить, в 1990-е годы достаточно распространенным был «захват» региональных налоговых администраций региональными органами власти⁴³², способными с помощью разнообразных неформальных инструментов оказывать существенное воздействие на принимаемые налоговыми органами решения. В сочетании со сравнительно высокой переговорной властью регионов последнее вполне могло привести к формированию стратегического сбора налогов в пользу последних⁴³³. В 2000-е годы, в период президентства В. В. Путина, масштабы влияния региональных органов власти на налоговые инспекции резко сократились, что связано как с более жесткой кадровой политикой

⁴³² Ениколопов Р., Журавская Е. Гуриев С. Российский федерализм: сценарии развития. М.: ЦЭФИР, 2002

⁴³³ На стратегический характер формирования налоговой задолженности указывают также: Ponomareva M., Zhuravskaya E. Tax Arrears in Russia: Liquidity Problems, Federal Redistribution or Regional Resistance. // *Economics of Transition*. 2004. Vol. 12; Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Laws for Sale: Evidence from Russia. // *American Law and Economics Review*. 2005. Vol. 7; Plekhanov A. Can Federalism Be Both State Corroding and Market Preserving? Empirical Evidence from Russia. Mimeo, 2006; Treisman D.S. Fiscal Pathologies and Federal Politics: Understanding Tax Arrears in Russia's Regions, in: McLaren, J. (ed.): *Institutional Elements of Tax Design and Reform*. Washington, 2006

центра, так и с общим изменением баланса влияния между центром и регионами. Соответственно, можно предположить, что доминирующую роль играл стратегический сбор налогов в пользу центра.

Для того чтобы оценить роль стратегического сбора налогов в эволюции российского федерализма, мы опять обратились к методам эконометрики. При этом для оценки стратегического сбора налогов мы использовали показатель налоговой задолженности и его корреляцию с долей региона в налоговом доходе. Мы предполагаем, что в 1990-е годы высокая налоговая задолженность вела к большей доле региона в налоговых доходах с его территории, в то время как в 2000-е годы ситуация была обратной: высокая налоговая задолженность вела к меньшей доле региона в налоговом доходе с его территории. Детальные характеристики эконометрической методологии приводятся в *Приложении 1*. Как показывают приведенные в приложении регрессии, что указанная гипотеза находит подтверждение для выборки регионов за 1995-1999 гг. В то же время за 2000-2003 гг. наши результаты являются нестабильными при вариации спецификаций регрессии и методов оценки. Таким образом, можно констатировать, что стратегический сбор налогов сыграл немаловажную роль в процессе децентрализации в 1990х гг.

Итак, в 1994-1999 гг. в России реализовывалась модель «асимметричной федерации», в которой (в соответствии с описанной нами в первой главе логикой факторов формальной децентрализации) отдельные регионы реализовывали различную степень автономии⁴³⁴. В 2000-х гг. усиление федерального центра привело к рецентрализации и утрате регионами ключевой роли в политической системе страны. Можно удивляться, с какой ско-

⁴³⁴ Термин «асимметричная федерация» и «асимметричная децентрализация» используется для описания такого типа отношения центра и регионов, в котором различные регионы обладают различной степенью автономии. Асимметрия может находить выражение как на конституционном уровне (формальные полномочия, предоставленные регионам, скажем, законодательными и подзаконными актами центра, соглашениями между регионами и центром), так и на постконституционном уровне (неформальное «присвоение власти» региональными элитами, перераспределение финансовых потоков).

ростью в 2000х гг. федеральная власть сумела восстановить высокий уровень централизации; данная реформа была одной из первых, реализованных администрацией В. Путина, и практически не встречала сопротивления со стороны региональных элит (не смотря на их политическую активность в предшествующие годы и все процессы «неформальной децентрализации» 1990х гг.).

Для нас российский опыт представляет интерес и с еще одной точки зрения: в данном случае мы можем четко отслеживать взаимосвязь интеграции и интеграции рынков. Эффекты, впрочем, являются неоднозначными. В 1990х гг. проблема дезорганизации в полной мере оказывала воздействие на развитие российского экономического пространства, характеризовавшегося высокой степенью фрагментации. Прежде всего, уже формирующиеся в процессе либерализации цен рынки «автоматически» оказались сильно дезинтегрированы; впрочем, некоторые ранние исследования констатировали наличие дрейфа в сторону пространственной интеграции цен, однако последний нередко опровергался уточненными данными⁴³⁵. По данным К. Глущенко, в 1994-2000 гг. лишь 36% регионов были интегрированы с национальным рынком, а 44% двигались в сторону интеграции. Причем до 1994 г. наблюдалась дезинтеграция рынка; начиная с 1994 г. ее сменила определенная тенденция к интеграции. В целом же в 1990-е годы российский рынок оставался далеко не интегрированным⁴³⁶. Аналогичные результаты можно получить для отдельных рынков товаров, в частности,

⁴³⁵ Koen V., Philipps S. Price Liberalization in Russia: The Early Records. IMF Working Paper No.92, 1992; Ibidem. Price Liberalization in Russia: Behavior of Prices, Household Incomes, and Consumption During the First Year. IMF Occasional Paper No. 104, 1993; De Masi P., Koen V. Relative Price Convergence in Russia. // IMF Staff Papers. 1996. Vol. 43; No. 1; Gardner B.L., Brooks K.M. How Retain Food Markets Responded to Price Liberalization in Russia. World Bank Working Paper No. 1140, 1993; Ibidem Food Prices and Market Liberalization in Russia: 1992-93. // American Journal of Agricultural Economics. 1994. Vol. 76. No. 3; Goodwin B.K., Grenners T.J., McCurdy C. Spatial Price Dynamics and Integration in Russian Food Markets. // Journal of Policy Reform, 1999. Vol. 3. No. 2; Berkovitz D., DeJong D., Husted S. Quantifying Russia's Price Liberalization. // Journal of Comparative Economics. 1998. Vol. 26. No. 4

⁴³⁶ Глущенко К.П. Интегрированность российского рынка: эмпирический анализ. Научный доклад EERC. 2006. №04-06; Глущенко К.П. Насколько едино российское экономическое пространство? Научный доклад EERC. 2002. №01-11; Gluschenko K. Market Integration in Russia During the Transformation Years // Economics of Transition. 2003. Vol. 11. No. 3

пшеницы⁴³⁷. Хорошо известно существование локальных монополий на рынках энергоносителей⁴³⁸.

Конечно, дезинтеграция в России 1990х была связана с множеством факторов: на ее структуру влияли географическая дистанция, исходный уровень развития до начала реформ, организованная преступность. Как ни странно, интеграция регионов в рамках внутреннего рынка и их внешне-экономическая активность, были отрицательно коррелированы. В середине половине 1990-х годов дезинтеграция была связана и с политическими факторами: так называемые «регионы красного пояса» были в меньшей степени интегрированы в российские рынки, чем остальные субъекты федерации⁴³⁹. Однако особо следует выделить фактор так называемого «провинциального протекционизма»: администрации субъектов Российской Федерации вводили (противоречащие федеральному законодательству) ограничения межрегиональной торговли, препятствующие товарообмену между регионами⁴⁴⁰. Во многих случаях региональные администрации использовали разнообразные меры для «защиты» лояльных им компаний от конкуренции и от федерального налогообложения и законодательства о банкротстве⁴⁴¹. Важную роль в обособлении регионов играла логика приватизации⁴⁴². Конечно, немаловажный вклад в разрыв рынка за счет децентрализации внес и господствовавший «спрос на плохие институты» - фак-

⁴³⁷ Юсупова Г.Ф. Действует ли закон единой цены на российских рынках (на примере рынка пшеницы)? Препринт ГУ-ВШЭ, 2004, №WP1/2004/02

⁴³⁸ Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика, 1999

⁴³⁹ Глуценко К.П. Влияние организованной преступности на региональную дифференциацию цен // Экономика и математическое моделирование. 2007. Т.43. №2; Gluschenko A. Anatomy of Russia's Market Segmentation. LICOS Discussion Paper No. 210, 2008; Berkovitz D., DeJong D.N. Integration: An Empirical Assessment of Russia // Journal of Urban Economics. Vol. 53; Berkovitz D., DeJong D.N. Economic Fragmentation in Russia // Economic of Governance. 2005. Vol. 6. No. 3; Berkovitz D., DeJong D.N. Economic Consequences of Russia's Internal Borders. In: Russia's Agro-Food Sector. Ed. by P. Wehrheim et al. Kluwer, 2001.

⁴⁴⁰ Kolomak Y. Regional Protection in Russia: Positive Analysis. EERC Working Paper No. 04/11, 2005

⁴⁴¹ Cai H., Treisman D. State Corroding Federalism. // Journal of Public Economics. 2004. Vol. 88

⁴⁴² Меркулова Ю. О региональной и межрегиональной монополизации российской экономики. // Общество и экономика. 2008. №6

тор, который мы более подробно обсудим в следующей главе⁴⁴³. В любом случае, децентрализация стала фактором формирования барьеров на внутреннем рынке, как минимум, внесшим свой вклад в фрагментацию экономического пространства России. Развитие рынков и федерализма в России шло «в отрыве» друг от друга⁴⁴⁴.

С точки зрения указанных барьеров, эффекты централизации трудно недооценить. Многие препятствия на пути перемещения товаров и факторов производства между регионами, связанные с нормотворчеством и правоприменительной практикой их администраций, были ликвидированы⁴⁴⁵. Тем не менее, было бы наивным полагать, что российский внутренний рынок полностью решил проблему межрегиональных барьеров (впрочем, как мы говорили ранее, она характерна и для промышленно развитых стран). Эмпирические результаты свидетельствуют, что интеграция рынков достигла максимума в 1999-2000 гг. и с того момента оставалась относительно стабильной⁴⁴⁶, а это означает, что эффект устранения барьеров мог оказаться меньшим по сравнению с элементарным развитием институциональной среды и созданием инфраструктуры. К тому же единство экономического пространства в Российской Федерации все еще остается ограниченным, хотя бы в силу доминирования в отдельных регионах теневой экономики⁴⁴⁷. Однако тот факт, что централизация *в принципе* воздействовала на интеграцию благоприятно, едва ли вызывает сомнения – скорее, речь может идти о сравнительно небольших масштабах этого воздействия.

Итак, Россия прошла путь от спонтанной децентрализации через период противоречивого сочетания формальной централизации и нефор-

⁴⁴³ Orttung W. The Impact of New Business Actors on the Emergence of Rule of Law in Russian Regions. Mimeo, 2004

⁴⁴⁴ Ср.: Российский федерализм: экономико-правовые проблемы. Под ред. С.Д. Валентя. СПб.: Алетейя, 2008. С.100-101

⁴⁴⁵ Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации. М.: ЛИБРОКОМ, 2009. С. 188

⁴⁴⁶ Glushchenko K. Goods Market Integration in Russia during the Economic Upturn. William Davidson Institute Working Paper No. 821, 2008

⁴⁴⁷ Ев Р.Х., Сарбашева Е., Кетова С. Есть ли у России единое экономическое пространство? // Общество и экономика. 2008. №10

мальной децентрализации к высокой формальной и неформальной централизации, сопровождавшейся также – хотя бы в определенной степени и с многочисленными оговорками - интеграцией рынков. Что интересно, можно показать, что аналогичный «цикл децентрализации-рецентрализации» с определенными вариациями пережили и многие постсоветские страны.

Рассмотрим сначала практику децентрализации в крупнейших странах постсоветского пространства, для которых проблема пространственной организации власти была более острой. Наверное, страной, в наибольшей степени схожей с Россией на постсоветском пространстве с институциональной точки зрения можно считать **Казахстан**. Не случайно именно в этой стране цикл децентрализации в наибольшей степени напоминает наблюдавшийся в России. На протяжении 1990-х гг. акиматы отдельных областей страны «принимали на себя» разнообразные полномочия, закрепленные за центральным правительством. С точки зрения фискальных отношений, регионы де-факто установили контроль над местными налоговыми администрациями. Хотя формальные полномочия по организации налоговой системы оставались за центральным правительством, регионы получили возможность манипулировать *усилиями* по аудиту и сбору налогов – то есть осуществлять «стратегический сбор налогов», как и в России. Скажем, налоговые органы нередко в большей степени уделяли внимание налогам, поступавшим в региональные бюджеты, чем центральным налогам; «учитывали» при распределении усилий «добровольные» пожертвования во внебюджетные фонды, созданные местной администрацией; в большей степени уделяли внимание штрафам за нарушение налогового законодательства, чем собственно сбору налогов.

Аналогичная ситуация возникла и в области регулирования; контролирующие органы часто строили свою контрольную деятельность «в соответствии с пожеланиями» региональных властей. Если в фискальной области практику неформальной децентрализации в Казахстане можно счи-

тать практически тождественной российской, то в сфере регулирования неформальный аспект был даже более выражен, чем в России (где регионы попросту принимали противоречащие федеральному законодательству нормы) и во многом напоминает практику манипулирования контролем над соблюдением экологического законодательства в КНР⁴⁴⁸. Наконец, неформальная децентрализация в Казахстане, как и в России, носила асимметричный характер и была связана с ростом влияния «ресурсных» областей и столиц, нередко добивавшихся значительных «уступок» на центральном уровне⁴⁴⁹.

И, как и в России, переход к стадии бурного экономического роста в 1999 г. ознаменовал постепенное «возвращение» утраченного контроля к центральным органам власти. Прежде всего, создание холдинговой компании «Казмунайгаз», консолидировавшей государственные активы в нефтегазовой сфере, позволило центру сильно ослабить роль регионов в переговорах с иностранными инвесторами (игравшими до последнего времени ключевую роль в добывающем секторе страны). В отличие от России, в Казахстане региональные акимы всегда назначались центром; в 2000-х гг. эта возможность активно использовалась для управления региональными элитами – большинство новых «назначенцев» было так или иначе связано с центральными органами власти. Наконец, административная реформа, связанная с «укрупнением» и изменением границ областей также содействовала ослаблению властного потенциала регионов (в этом отношении Казахстан на несколько лет опережал Россию). Интересно, что именно в период восстановления *де-факто* контроля над регионами, центральная власть в Казахстане начала реализацию экспериментов с *де-юре* децентрализацией: в 2001 г. были проведены пилотные прямые выборы глав местной администрации в сельских районах. Однако и этот эксперимент был

⁴⁴⁸ См.: Lin L. Firms' Compliance with Environmental Regulation: The Chinese Case. Mimeo, 2006

⁴⁴⁹ Jones Luong P. Economic Decentralization in Kazakhstan: Causes and Consequences. In: Jones Luong P. (ed.): The Transformation of Central Asia, Ithaca: Cornell University Press, 2004

завершен в 2003 г.; при этом государство жестко контролировало весь процесс «демократической конкуренции».

Несколько иначе процессы децентрализации шли на **Украине**. С одной стороны, структура экономики Украины является менее централизованной, чем в зависящих от природных ресурсов России и Казахстане. Помимо этого, Украина характеризуется значительной разнородностью регионов и в плане их исторического развития и, следовательно, политической культуры (в простейшей и не совсем корректной форме находящее воплощение в сопоставлении Запада и Востока страны)⁴⁵⁰. В начале 1990-х гг. процессы децентрализации на Украине в какой-то степени напоминали реализовавшиеся в России. Более того, в то время как в России действовал мораторий на выборы губернаторов (пусть и игнорировавшийся некоторыми регионами), на Украине повсеместной практикой были прямые выборы глав областных рад, устанавливавших контроль над региональными органами исполнительной власти. В Крыму формирование автономной политической системы во многом напоминало российскую практику. Опять же, как и в России и в Казахстане, де-факто децентрализация реализовывалась в условиях относительной слабости центральной власти. Однако на Украине процесс рецентрализации начался сравнительно рано, уже в середине 1990-х гг. Опять же, основным инструментом стало манипулирование кадровой политикой и игра на противоречиях региональных элит: Л. Кучма активно использует назначения на вновь введенную должность главы областной администрации для воздействия на региональную политику⁴⁵¹. Аналогичным образом использование внутрирегиональной конкуренции позволяет значительно ослабить стремления к автономии Крыма.

Тем не менее, в отличие от России и Казахстана, где централизованная структура экономики с финансовыми потоками, «завязанными» на

⁴⁵⁰ Ср.: Barrington L.W., Herron E.S. One Ukraine or Many? Regionalism in Ukraine and Its Political Consequences. // Nationalities Papers. 2004. Vol. 32. No. 1

⁴⁵¹ Туровский Р. Сравнительный анализ регионального развития России и Украины. // ПОЛИС. 1999. №6

столицы, и более жесткая версия полуавторитаризма в период рецентрализации обеспечили широкомасштабное расширение полномочий центральной власти, на Украине принципиальные «пределы» рецентрализации были ограничены существованием влиятельных региональных бизнес-групп, сравнительно рано начавших реализовывать свои интересы на политической арене, в том числе и на общенациональном уровне. Достаточно сказать, что практика манипуляции интенсивностью налогового аудита в зависимости от распределения налоговых доходов между центром и регионами на Украине сохранилась и в фазе рецентрализации⁴⁵² (в то время как в России, наоборот, даже наблюдалась манипуляция сбором налогов в пользу федерального бюджета)⁴⁵³. Есть свидетельства использования украинскими регионами протекционистских мер, «разрывающих» внутреннее экономическое пространство, схожих с российскими⁴⁵⁴. В связи с этим Украина демонстрирует, в какой-то степени, второй аспект развития регионов как политических игроков (кроме, собственно говоря, перераспределения полномочий между центром и регионами): *ключевую роль региональных интересов* (связанных, прежде всего, с региональными бизнес-группами) в процессе формирования *центральной политики*⁴⁵⁵.

В какой-то степени подобная «регионализация центральной политики» представляет собой альтернативу «децентрализации государственного управления»: наличие потенциальных «центральных амбиций» региональных элит ставит последние перед выбором: активное содействие децентрализации увеличивает их ресурсы (в том числе и ресурсы конкуренции с

⁴⁵² Bigdai V. Fiscal Decentralization and Tax Sharing in Transition Economies. Mimeo, 2000; Way L.A. The Dilemmas of Reform in Weak States: The Case of Post-Soviet Fiscal Decentralization. // *Politics and Society*. 2002. Vol. 30. No. 4

⁴⁵³ Следует заметить, что в середине 1990-х гг. Украину, как и Россию, относили к странам с потенциалом непосредственного «налогового сепаратизма». Ср.: Bird R.M., Ebel R.D., Wallich C.I. Fiscal Decentralization: From Command to Market. // Bird R.M., Ebel R.D., Wallich C.I. (eds.): *Decentralization of the Socialist State*. Wash.: World Bank

⁴⁵⁴ Пау В.В. Проблемы торговли аграрной продукцией в странах СНГ. // *Россия и современный мир*. 2002. №2

⁴⁵⁵ Pleines H. Manipulating Politics: Domestic Investors in Ukrainian Privatization Auctions 2000-2004. // *Europe-Asia Studies*. 2008. Vol. 60. No. 7

центром), но в то же время уменьшает ценность «приза», доступного через механизмы конкуренции на центральном уровне (а в принципе может попросту уничтожить его – как произошло, например, в Советском Союзе, где амбиции российского республиканского руководства, реализовавшиеся именно через практику децентрализации, стали фактором распада СССР). Поэтому в такой ситуации регионы в меньшей степени заинтересованы в собственно децентрализации (и, в любом случае, предпочитают неформальную децентрализацию формальной), в отличие от стран, где путь на «центральный уровень» для региональных элит в любом случае закрыт. В России единственной серьезной попыткой регионов «претендовать» на «федеральный Олимп» можно считать достаточно неудачные действия «Отечества – Всей России» в 1999 г.; для подавляющего большинства региональных губернаторов (а уж тем более президентов республик, и являвшихся во многих случаях движущей силой децентрализации) возможность реально перейти на «федеральный уровень» практически отсутствовала. На Украине же ситуация была в корне иной – региональные элиты вполне могли претендовать на разыгрывавшейся в «центре» приз⁴⁵⁶.

Таким образом, цикл «децентрализации-рецентрализации» на Украине оказался куда более непоследовательным, чем в России и Казахстане. «Оранжевая революция» 2004 г. (в формировании которой региональные бизнес-группы сыграли немаловажную роль⁴⁵⁷) в любом случае остановила движение «маятника рецентрализации», сделав невозможной формирование «вертикали власти», подобной существующим в полуавторитарных странах, но в то же время, за счет повышения уровня открытости и конкурентности всей системы, сделала «приз» доминирования на общегосударственном уровне значительно более привлекательным для регио-

⁴⁵⁶ В некоторых работах отмечается, что конфликты между собой важнее для украинских регионов, чем противостояние по линии «регионы-центр». Ср.: Dunn J., Wetzel D. Fiscal Decentralization in Former Socialist Economies: Progress and Prospects. Mimeo, 1999

⁴⁵⁷ Ср.: Gould J.A., Hetman Y. Market Democracy Unleashed? Business Elites and the Crisis of Competitive Authoritarianism in Ukraine. // Business and Politics. 2008. Vol. 10. No. 2

нальных элит. Соответственно, после краткого всплеска инициатив по «федерализации» сразу после революции (когда региональные элиты восточных областей всерьез опасались полного «исключения» из центральной политики), региональные интересы с энтузиазмом включились в конкуренцию на центральном уровне⁴⁵⁸.

Поэтому пока система остается принципиально открытой и плюралистической, завершения цикла рецентрализации, как и начала новой волны децентрализации, наверное, ожидать не следует. Впрочем, опыт крупных стран, политика которых определялась столкновением региональных интересов показывает, что конструкция в принципе может оказаться достаточно нестабильной: как только какая-то из сторон достигнет значительного успеха в конкуренции регионов, это может спровоцировать кризис всей системы. Однако сама по себе возможность этого кризиса и форматы его разрешения во многом зависят именно от практик конкуренции и децентрализации, вырабатывающихся в настоящее время.

Ситуация в малых странах постсоветского мира во многом отличается от опыта крупных государств. В принципе небольшой размер страны вовсе не является препятствием для децентрализации – достаточно вспомнить классический пример швейцарского федерализма или федерализацию микрогосударств Карибского бассейна. Тем не менее, на постсоветском пространстве, где двигателем децентрализации являлось не столько формальное перераспределение полномочий, сколько неформальная «экспансия» региональной юрисдикции, небольшие страны, естественно, в меньшей степени оказываются подвержены подобной «миграции полномочий». Тем не менее, и в данном случае можно говорить о множестве вариантов

⁴⁵⁸ Следует заметить, что своя повестка деволюции имелась и у сторонников «революции», выступавших, однако, скорее с программой децентрализации в рамках всеобъемлющей административной реформы. Проблеме сопоставления децентрализации и федерализма в украинском контексте посвящена работа: Poberezny G.V. *Ukrainian Regionalism Accomodated: Defusing Separatism via Decentralization*. Mimeo, 2006. Обсуждение эволюции проектов реформ территориального устройства украинского государства приводится в: Wolczyk K. *Catching up with 'Europe'? Constitutional Debates on the Territorial-Administrative Model in Modern Ukraine*. // *Regional and Federal Studies*. 2002. Vol. 12. No. 2

реализации политики централизации и децентрализации, зависящих от особенностей региональной политической системы.

В таких странах, как **Беларусь, Узбекистан и Туркменистан** контроль центральных органов власти над регионами, насколько можно судить, оставался незыблемым. К этой же группе, очевидно, следует отнести и **Армению** (политика децентрализации в которой привела к созданию множества слабых небольших муниципалитетов⁴⁵⁹), где, впрочем, на центральном уровне присутствует весьма действенный фактор региональных элит Нагорного Карабаха. В отношении Узбекистана, по всей видимости, требуется сделать оговорку: для этой страны (как и для всех стран Центральной Азии) *региональные интересы* как фактор центральной политики играют немаловажную роль (как минимум, потенциально или в рамках неформальных переговоров и перераспределения контроля над привлекательными активами). Для Центральной Азии региональная логика формирования элит, насколько можно судить, оказалась ключевой. Во многом это связано с кадровой политикой советского периода, содействовавшая сохранению и развитию именно региональных традиционных кланов⁴⁶⁰.

Тем не менее, в Узбекистане попытки альтернативных «региональных кланов» принять участие в конкурентной борьбе были достаточно быстро ограничены центральной властью. Формально наделенная значительными полномочиями республика Каркалпакстан в реальности практически не обладает сколь бы то ни было значимой автономией⁴⁶¹. Впрочем, основу для централизации режима составляют, прежде всего, клиентские сети, соединяющие центральные и региональные элиты и дающие последним доступ к ресурсным рентам в обмен на политическую лояльность. При этом такая система (как и классический советский «административный рынок»)

⁴⁵⁹ См. подробнее вопросы децентрализации в государствах Закавказья в: Mshvidobadze N. (ed.): *Fiscal Equalization in Caucasus*. Budapest: Open Society Institute, 2006

⁴⁶⁰ См.: Gullette D. *Theories of Central Asian Factionalism: The Debate in Political Science and Its Wider Implications*. // *Central Asian Survey*. 2007. Vol. 26. No. 3

⁴⁶¹ См.: Heinemann-Grüder A. *Föderale Autonomie in den GUS Staaten*. Mimeo, 2003

создает условия для постепенной де-факто «приватизации» власти регионами. Некоторые эмпирические наблюдения, касающиеся влияния региональных представителей центральной власти на принимаемые решения, действительно подтверждают эту логику «постепенной децентрализации», особенно в сравнительно бедных регионах страны, где доступ региональных элит к ресурсам ограничен⁴⁶².

Иначе складывается ситуация в **Кыргызстане**. В этой стране региональные элиты активно участвовали в конкуренции за власть на центральном уровне⁴⁶³. Тем самым, логика «регионализации центральной политики» в этой стране достигла, в какой-то степени крайнего выражения и основывалась на инкорпорации региональных элит в систему центрального принятия решений⁴⁶⁴. «Тюльпановая революция» во многом сохраняет описанную систему конкуренции региональных элит, лишь содействуя ее усилению. В **Таджикистане** соперничество региональных элит в конечном счете привело к предельной форме «децентрализации» - распаду государственных структур и гражданской войне⁴⁶⁵. Впрочем, Таджикистан в какой-то степени оказывается весьма специфическим примером описанного цикла «децентрализации-рецентрализации»: после того, как гражданская война завершилась по сути дела компромиссом соперничавших элит, центральное правительство постепенно «вытесняло» всех своих бывших и потенциальных оппонентов и расширяло контроль над экономикой и политической жизнью. В то же время, насколько можно судить, в Таджикистане и

⁴⁶² Markowitz L. The Micro-Foundations of Rebellion and Repression: Rents, Patronage, and Law Enforcement in Tajikistan and Uzbekistan. Mimeo, 2008. Имеются даже оценки, рассматривающие географические факторы дифференциации элит в Таджикистане и Узбекистане как более важные, чем этнические или лингвистические, если сравнивать эти страны с Туркменистаном (ср.: СССР после распада. Под ред. О. Маргания. СПб.: Экономическая школа, 2007)

⁴⁶³ Хотя центр и предпринимал значительные усилия по ужесточению контроля над регионами этой сильно фрагментированной (между «севером» и «югом») страны за счет, например, частой смены губернаторов. См.: СССР после распада. Под ред. О. Маргания. СПб.: Экономическая школа, 2007

⁴⁶⁴ Melvin N.J. Patterns of Centre-Regional Relations in Central Asia: The Cases of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, and Uzbekistan. // Regional and Federal Studies. 2001. Vol.11. No. 3

⁴⁶⁵ Ср.: СССР после распада. Под ред. О. Маргания. СПб.: Экономическая школа, 2007

сегодня правительство не контролирует полностью действия всех региональных администраций.

В оставшихся трех странах постсоветского мира – **Азербайджане, Грузии и Молдове** как об отдаленном аналоге «стадии децентрализации» можно говорить о сепаратистских движения национальных регионов, завершившихся формированием «замороженных» конфликтов и непризнанных государств⁴⁶⁶. Впрочем, и в этих странах большой интерес представляет логика взаимодействия центра и регионов, не переживших военного конфликта – Аджарии в Грузии и Гагаузии в Молдове. В обоих случаях опять же наблюдаются определенные фрагменты логики «цикла децентрализации-рецентрализации». На первой стадии регионы добиваются значительной автономии; в случае Аджарии речь идет в основном о неформальном контроле региональных элит над экономикой республики, в Гагаузии формируются формальные институты автономии. Однако со временем процессы консолидации политической власти на центральном уровне позволяют последнему более или менее «мягко» ликвидировать «принятые регионами на себя» полномочия и восстановить центральный контроль. В Грузии это происходит после «революции роз», в Молдове – по мере укрепления политической системы в 1990-2000х гг.

Впрочем, даже в малых государствах постсоветского пространства не следует сводить вопросы децентрализации исключительно к статусу «заметных» автономий (хотя последние, конечно, более доступны для анализа). В той же Молдове в 1990х гг. сложилась асимметричная система децентрализации, где доля регионов в налоговых доходах варьировалась от

⁴⁶⁶ В Азербайджане следует также упомянуть Нахичевань, являющуюся автономной республикой и, насколько можно судить, обладающей достаточно устойчивым собственным режимом, использующим свою властную позицию в регионе для поиска ренты (ср. Bargadar A. Nakhichevan: Disappointment and Secrecy. CRS No. 234, 2004). Однако вопрос деволюции в отношении с данным регионом, очевидным образом, связан с его эксклавным положением и конфликтом с Арменией, а также особой ролью этого региона в формировании политической элиты и самого суверенитета Азербайджана (ср.: СССР после распада. Под ред. О. Маргания. СПб.: Экономическая школа, 2007), и поэтому не может соответствовать общей логике эволюции.

20 до 60% и которая оказывала серьезное воздействие на масштабы государственной деятельности⁴⁶⁷. В некоторых постсоветских государствах (скажем, Узбекистане) сохранялась формальная дифференциация доли налогового дохода по отдельным налогам, подлежащей поступлению в региональный бюджет, по регионам страны (в России подобная практика существовала в начале 1990-х гг. до формирования принципов современной бюджетной системы), сопровождающаяся уже упомянутыми различиями в неформальном контроле центра над региональными элитами.

Таким образом, и в малых государствах постсоветского пространства в определенных случаях наблюдались элементы цикла децентрализации – во всяком случае, в тех регионах, где большая неформальная автономия в начале 1990-х гг. была достигнута за счет компромисса элит. Впрочем, эти страны демонстрируют и примеры логики развития, отличной от описываемого цикла: последняя наблюдается в случаях когда (1) центральная власть устанавливает жесткий контроль над процессами в регионах, как правило, сочетающийся с достаточно жесткой версией полуавторитаризма (или даже откровенным тоталитарным режимом, как в Туркменистане) уже на ранней стадии политического развития или (2) соперничество элит перерастает в вооруженный конфликт, в силу тех или иных факторов (лежащих вне сферы нашего анализа) заканчивающийся опять-таки не компромиссом (как в Таджикистане), а «заморозкой» противостояния. Естественно, фактор этнической разнородности центра и регионов играет немаловажную роль в «выборе пути» между этими вариантами, однако, по всей видимости, не детерминирует их – в той же Грузии реализовывался и цикл «неформальной децентрализации» в отношениях с Аджарией, и вооруженный конфликт с двумя другими автономиями.

⁴⁶⁷ De Melo L. Fiscal Federalism and Government Size in Transition Economies: the Case of Moldova. // Journal of International Development. 2001. Vol. 13. No. 2

Чем же обуславливаются схожие явления в эволюции столь различных с точки зрения формальных институтов постсоветских стран? На наш взгляд, наблюдавшаяся в постсоветских странах ситуация во многом являлась *неизбежным результатом* самой «неформальной» сущности децентрализации, реализовывавшейся на первой стадии цикла, подробно описанной нами для примера Российской Федерации. Неформальный характер «политических прав собственности», присвоенных региональными органами власти, напрямую зависел от баланса влияния между центром и регионами. На протяжении периода сравнительной слабости центра регионы могли активно расширять сферу своего влияния. Однако как только центральные элиты восстанавливали достаточный властный потенциал, они с легкостью пользовались неформальным характером отношений для того, чтобы «переписать» правила игры. Аналогичная ситуация наблюдалась как в России (где уже описанные инструменты неформальной децентрализации и контроль за привлекательными активами были быстро пересмотрены федеральной властью в 2000х гг.⁴⁶⁸), Казахстане, Украине, Грузии (Аджария) и даже в какой-то степени в Таджикистане – естественно, с вариациями, зависевшими от особенностей политико-экономического развития стран. Очевидно, схожие цели преследовало и руководство Кыргызстана, однако в этой стране сила региональных элит заставила центральную власть пойти по пути их включения в политику на общенациональном уровне.

Более того, подобная ситуация не является исключительной особенностью именно отношений центра и регионов. В большинстве стран постсоветского мира, являвшихся объектом нашего анализа, сформировались принципиально однотипные полуавторитарные режимы. Одним из активно использовавшихся «приемов» поддержания власти в таких системах явля-

⁴⁶⁸ Барри Д. Новый федерализм и парадоксы регионального суверенитета в России. // Казанский федералист. 2003. №2

лась именно «неформальная делегация» экономической и политической власти («олигархам», региональным элитам, отраслевым ведомствам и т.д.) в обмен на лояльность. При этом сам неформальный характер делегации и составлял основу контроля центра над новыми центрами власти: любой из них мог быть уничтожен с использованием исключительно легальных инструментов. По мере усиления центра преимущества «делегации» сокращались и, соответственно, увеличились возможности для восстановления контроля.

Более того, сам по себе *неформальный характер* политических прав собственности во многом являлся примером самоподдерживающегося равновесия – неформальная децентрализация ограничивала спрос на формальную децентрализацию в постсоветских странах. Если со стороны центра отсутствие стремления к закреплению формальных политических прав собственности достаточно очевидно, ситуация с регионами несколько сложнее. Прежде всего, децентрализация, основанная на неформальном торге, может быть сравнительно более «привычным» и «удобным» инструментом разрешения противоречий для постсоветских элит, «сформировавшихся» на советском административном рынке. Во-вторых, в условиях высокой неопределенности будущего (всегда свойственной трансформационному периоду) и отсутствия «выхода» (сецессия в большинстве случаев все же, насколько можно судить, являлась менее привлекательным вариантом для регионов) возможность пересмотра «контракта» между центром и регионами сама по себе являлась привлекательной возможностью. Наконец, не следует забывать о значимости «приза» участия в национальной политике; данный фактор однозначно присутствовал на Украине, в Таджикистане и в Кыргызстане, в меньшей степени – в Казахстане, а в какой-то степени – даже в Грузии (где А. Абашидзе контролировал собственную партию в национальном парламенте) и в России.

Между тем, описанная логика свидетельствует и о еще одном немаловажном обстоятельстве; попытки «любой ценой» противостоять неформальной децентрализации и расширению полномочий региональных элит, как правило, приводили не к восстановлению центрального контроля, а к фиксации ситуации «замороженных конфликтов». Пожалуй, единственным примером, когда восстановление целостности государства «с оружием в руках» завершилось успехом, оказалась чеченская война; однако и в этом случае центру удалось исключительно «обменять» региональные элиты с сепаратистской *риторикой* на региональные элиты с «лоялистской» риторикой, но не менее жестким контролем за политикой и экономикой Чечни. Напротив, если центральные элиты шли на «временный компромисс» с регионами, обычно «время работало» на них; рано или поздно возникала ситуация, позволяющая «переиграть» структуру неформальной автономии, достигнутой регионами.

Несколько особняком стоит ситуация в Молдове, несмотря на ее схожесть с описанными процессами по целому ряду параметров. Прежде всего, в Молдове так и не сложилась система полуавторитарного контроля, а политическая система оставалась достаточно конкурентной. Во-вторых, логика рецентрализации в отношениях с Гагаузией была связана не столько с «неформальным характером» автономии, сколько с доминированием неформальных институтов в политической системе в целом, позволившим со временем «изменить содержание» формально автономной политики региона⁴⁶⁹.

Последний вопрос, который, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть, связан с влиянием неформальной децентрализации и «цикла децентрализации-рецентрализации» на качество экономических и политических институтов в постсоветских странах. Процессы децентрализации часто

⁴⁶⁹ Protsyk O., Rigamonti V. Real and 'Virtual' Elements of Power-Sharing in the Post-Soviet Space: The Case of the Gagauzian Autonomy. Mimeo, 2007

рассматриваются как один из важнейших инструментов повышения «качества» экономической политики. Происходило ли нечто подобное в постсоветских странах? Увы, насколько можно судить, неформальная модель децентрализации едва ли содействовала формированию благоприятных правил игры для экономических игроков в постсоветском мире.

Прежде всего, неформальная децентрализация по определению предполагает использование региональными органами власти неформальных инструментов для реализации экономической политики. Последние по определению являются менее прозрачными и едва ли способствуют формированию благоприятных экономических институтов. Впрочем, здесь ситуация является не столь однозначной: в принципе неформальные инструменты могут в определенной ситуации оказаться «лучшим из возможных» путей формирования эффективной экономической политики. В Индии и Китае неформальные связи между региональными администрациями и экономикой их регионов повышали заинтересованность первых в проведении эффективной экономической политики. Нечто подобное практиковалось и некоторыми региональными акимами в Казахстане и губернаторами в России. Даже в Узбекистане в отдельных регионах влиятельные местные элиты смогли ограничить поиск ренты представителями центральной власти⁴⁷⁰. Однако, в отличие от Китая, в постсоветском мире неформальные каналы взаимодействия между центром и регионами являются достаточно неустойчивыми, сокращая «горизонт планирования» региональных администраций; отсюда большая склонность регионов к поиску ренты, чем к проведению благоприятной экономической политики. К тому же политика центра на стадии рецентрализации предполагала именно борьбу против *успешных* губернаторов (проводивших политику, содействовавшую благо-

⁴⁷⁰ Markowitz L.P. Local Elites, Procurators and Extraction in Rural Uzbekistan. // Central Asian Survey. 2008. Vol. 27. No. 1

приятному развитию их регионов); это менее ярко было выражено в России, но достаточно четко проявилось в Казахстане.

На постсоветском пространстве имеется немало примеров «поиска ренты» на региональном уровне даже в достаточно централизованных странах (например, Армении⁴⁷¹). Впрочем, в большинстве стран регионы сильно дифференцировались с точки зрения реализуемой ими экономической политики. Между тем, если политическая система ориентирована на поиск ренты (а во многих постсоветских странах полуавторитарные системы сложились и на региональном уровне), децентрализация на самом деле оказывается *негативным* фактором для экономического развития. В этой связи нередко говорят о «темной стороне децентрализации», когда децентрализованная экономика утрачивает свою привлекательность для иностранного капитала⁴⁷². В постсоветских странах региональные администрации нередко активно использовали «принятые» ими неформальные полномочия для формирования региональных коррупционных сетей и поддержки «привилегированных» бизнес-групп. Очевидно, что неформальный (и, следовательно, непрозрачный) характер децентрализации не может не оказывать дополнительного негативного воздействия на происходящие процессы.

Далее, многие благоприятные эффекты децентрализации напрямую связаны с высоким уровнем интеграции рынков и мобильностью факторов производства в национальном масштабе. Однако в большинстве постсоветских стран (особенно в Центральной Азии) транспортная инфраструктура развита крайне слабо, и региональные рынки достаточно сильно обособлены друг от друга. В такой ситуации рассчитывать на благоприятные эффекты межрегиональной конкуренции не приходится, и не случайно да-

⁴⁷¹ Babajanian B.V. Local Governance in post-Soviet Armenia: Leadership, Local Development and Accountability. // Communist and Post-Communist Studies. 2008. Vol. 41

⁴⁷² Kessing S.G., Konrad K.A., Kotsogiannis C. Foreign Direct Investment and the Dark Side of Decentralization. // Economic Policy. 2007. January

же в России соперничество регионов за привлечение мобильных ресурсов являлось достаточно ограниченным.

Таким образом, развитие процессов децентрализации в постсоветском мире во многом подчинялось той же самой логике, что и эволюция их экономических и политических институтов в целом. Прежде всего, ключевую роль играло не столько распределение формальных полномочий между регионами и центром, сколько неформальные переговоры между политическими элитами. Последние во многих случаях обеспечивали «временную» неформальную децентрализацию, за которой, однако, в большинстве случаев следовало восстановление центрального контроля. Подобный «неформальный регионализм», насколько можно судить, оказывал неоднозначное воздействие на развитие экономики и формирование институциональной среды, но во многих случаях скорее способствовал росту поиска ренты⁴⁷³.

3.3. Региональная интеграция и российский федерализм: взаимодействие и факторы дивергенции

Как уже говорилось, внутренняя и международная интеграция на постсоветском пространстве представляют интерес не только с содержательной точки зрения (как факторы, оказывающие серьезное воздействие

⁴⁷³ Следует также заметить, что процесс децентрализации на постсоветском пространстве имеет еще одно, «внутрирегиональное» измерение: речь идет о соотношении влияния между региональным уровнем власти и влиятельными игроками «внутри регионов», прежде всего, «региональными столицами» (ср.: Лексин В. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России. // Вопросы экономики. 2006. №7). Данный аспект, естественно, представляет интерес только для крупных государств с достаточно развитым (по сравнению с другими странами Содружества) муниципальным уровнем власти – таких, как Россия и Украина. В данном случае (во всяком случае, в России), однако же, также можно проследить, как минимум, элементы «цикла децентрализации»: конфликты губернаторов и мэров крупных городов, доминировавшие в региональной политике конца 1990х (ср.: Туровский Р. Конфликты на уровне субъектов федерации: типология, состояние, перспективы урегулирования. // Общественные науки и современность. 2003. №6) сменились более вертикальной структурой в 2000х гг. Однако в данном случае процесс (де)централизации не может рассматриваться в разрыве от торга за власть между центром и субъектами Федерации в России (причем связь является неоднозначной: скажем, в начале 2000х гг. значительная доля региона в совокупном налоговом доходе с его территории отрицательно коррелировалась с фискальной децентрализацией внутри региона). В любом случае, соотношение процессов трансграничной интеграции, внутренней децентрализации и внутрирегиональной децентрализации требует самостоятельного исследования, выходящего за рамки настоящей работы.

на экономическую динамику в регионе), но и как потенциальные объекты для сравнительного анализа. В настоящем разделе мы сконцентрируем внимание именно на последнем аспекте. С одной стороны, есть все основания утверждать, что внутренняя и международная интеграция развивались под воздействием сходных факторов и, более того, оказывали определенное воздействие на эволюцию друг друга. С другой стороны, как мы покажем далее, если до 2000х гг. эволюция внутренней и международной интеграции шла в схожем направлении, то в последнем десятилетии, насколько можно судить, усилились процессы дивергенции. Причины последних также нуждаются в детальном анализе.

Обратимся, прежде всего, к взаимосвязи двух рассматриваемых явлений. При этом мы сосредоточим внимание на наиболее ярко выраженном примере «цикла децентрализации», к тому же в большей степени описанном в эмпирической литературе – российском федерализме.

Как постсоветская интеграция, так и российский федерализм могут рассматриваться как два проекта, инициированных практически одновременно в рамках взаимосвязанных процессов переустройства постсоветского пространства⁴⁷⁴. При этом первоначально грань между обоими явлениями носила достаточно гибкий характер: с одной стороны, существовали сомнения в жизнеспособности новых независимых государств отдельно от России, а с другой – стабильность самого российского государства была не самоочевидна. К тому же сам по себе статус «союзной» или «автономной республики» (и определивший участие юрисдикции в том или ином формате взаимодействия) во многих случаях нельзя считать однозначно и бесспорно заданным. Некоторые автономные республики в составе Российской Федерации имели опыт существования в качестве союзных (Карелия) или даже независимых государств (Тыва). Не случайно среди союзных

⁴⁷⁴ Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. №1; Gleason G. The Federal Formula and the Collapse of the USSR // Publius: Journal of Federalism. 1992. Vol. 22

республик некоторые активно поддерживали реинтеграцию, в то время как среди автономий в России было немало сторонников большей децентрализации⁴⁷⁵.

Впоследствии логика развития обеих институциональных систем во многом различалась: тем не менее, можно предположить, что процессы их эволюции оказывали влияние друг на друга. Во-первых, на развитие и «внутренней» интеграции в рамках Российской Федерации, и «внешней» интеграции в СНГ влияние оказывали *общие факторы дезинтеграции экономического пространства*, связанные с *дефицитом права и дефицитом доверия* в постсоветских обществах. Эта проблема характерна, прежде всего, для 1990-х годов, однако определенную роль играет и сегодня. Как мы уже говорили, в условиях низкого доверия, а также слабой защиты контрактов и прав собственности, экономические агенты сталкиваются с высокими транзакционными издержками, ограничивающими круг их деловых партнеров: в результате экономика региона «распадается» на множество автономных сегментов. Очевидно, что такой процесс дезинтеграции происходил на пространстве СНГ; однако он присутствовал и в России.

Во-вторых, не следует забывать, что четкое осознание того, что СНГ представляет собой особый регион, тенденции в котором могут сильно отличаться от внутривосточных, в принципе не сразу пришло к российским элите и населению; соответственно, на протяжении длительного периода (до 2003–2004 гг.) *формирование политики в отношении внутренней и внешней интеграции подчинялось общей логике*⁴⁷⁶. Правда, в настоящее время, данное явление можно считать полностью принадлежащим про-

⁴⁷⁵ Впрочем, в среднем союзные республики были более склонны к принятию решений, повышающих их автономию, чем автономные ССР и автономные округа (см.: Hale H.E. The Parade of Sovereignities: Testing Theories of Secession in the Soviet Setting. // British Journal of Political Science. 2000. Vol. 30). Некоторые авторы утверждают, что сам по себе факт федерализации России следует считать не политикой регионов, а *следствием* конфликтов на общесоюзном уровне, а затем между президентом и Верховным Советом России (ср.: Стародубцев А. Прыжок вниз: научные дискуссии и политическая практика децентрализации. Препринт М – 09/09 Центра исследований модернизации ЕУСПб, 2009).

⁴⁷⁶ См.: Портников В. Миф умер – да здравствует миф! // Неприкосновенный запас. 2006. №6.

шлomu. Тем не менее, существует и обратная сторона рассматриваемого явления: в некоторых случаях изменение законодательной базы российского федерализма напрямую влияло на восприятие интеграционных проектов с Россией в постсоветских странах. Примером можно считать закон 2001 г., регулирующий процедуру формирования новых субъектов Российской Федерации⁴⁷⁷ или практику слияния регионов⁴⁷⁸. По некоторым оценкам (впрочем, на наш взгляд, несколько упрощенным) само по себе сохранение федеративной структуры российского государства при В. Путине было не в последнюю очередь связано с перспективой реинтеграции сопредельных территорий⁴⁷⁹.

На самом деле, внутренняя децентрализация и международная интеграция во всех постсоветских полуавторитарных системах связаны между собой. Как уже говорилось, укрепление политического режима в полуавторитарных системах автоматически снижает его готовность и стремление к интеграции и сотрудничеству. Между тем, централизация и установление контроля над региональными элитами являлась одним из ключевых параметров усиления режимов в начале 2000х гг. – или, как минимум, воспринималась как таковая, что не могло не сказаться на готовности к кооперации.

В-третьих, в силу *тесноты формальных и неформальных трансграничных субрегиональных связей*, в некоторых регионах провести грань между внутренней и внешней политикой России в принципе невозможно. Речь идет, прежде всего, о сложном комплексе проблем, характерном для кавказского региона. Регионы Закавказья и Северного Кавказа тесно связаны между собой – прежде всего, с культурной и политической, но и с

⁴⁷⁷ См.: Kurdiukov G., Malfliet K. Integration by Absorption: New Subjects for the Russian Federation. // The CIS, the EU and Russia: Challenges of Integration. Ed. By Malfliet K., Verpoest L., Vinokurov E. Hampshire: Palgrave, 2007

⁴⁷⁸ Baev P.K. Russian Quasi-Federalism and Georgia's Non-Existent Territorial Integrity. // Central Asia – Caucasus Analyst. 2006. March 5

⁴⁷⁹ Захаров А. Имперский федерализм. // Неприкосновенный запас. 2008. №1; Он же. Унитарная федерация: пять этюдов о российском федерализме. М.: Московская школа политических исследований, 2008

экономической точки зрения⁴⁸⁰. Например, оба субрегиона Кавказа связаны постоянными потоками вынужденных и добровольных мигрантов и формальных и неформальных торговых сетей. Некоторые республики Северного Кавказа обладают собственными интересами в соседних государствах, которые (даже сегодня, в условиях высокой централизации) вынуждена учитывать российская центральная власть. В результате как политика федерального центра по отношению к регионам, так и политика по отношению к странам СНГ в Закавказье, воздействуют на результативность друг друга.

В-четвертых, сама по себе федеративная организация российского государства, предоставляющая значительные полномочия регионам, дала им определенные возможности по участию в процессах региональной экономической интеграции на субрегиональном уровне⁴⁸¹, породив, тем самым, такое явление, как субрегиональная экономическая интеграция в СНГ. Многие регионы России активно взаимодействуют с постсоветскими государствами (скажем, одним из активных игроков в этой области всегда являлась Москва)⁴⁸²; однако ведущим направлением субрегиональной ин-

⁴⁸⁰ Tsygankov A.P. If Not by Tanks, Then by Banks? The Role of Soft Power in Putin's Foreign Policy // *Europe-Asia Studies*. 2006. Vol. 58. No. 7; Coppieters B. (ed.) *Contested Borders in the Caucasus*. Brussels: Vub Brussels University Press, 1996; Маркедонов С. Кавказ в поисках «своей земли»: этничность и конфликты в регионе. // *Свободная мысль*. 2006. №4; Малашенко А. Северный Кавказ: Когда закончилась война. // *Pro et Contra*. 2008. №4. Ситуация может рассматриваться, впрочем, и с противоположной точки зрения – «российский» Северный Кавказ достаточно обособлен от России в целом, как и «независимый» Южный Кавказ – в отношении первого иногда говорят о «внутреннем зарубежье». Ср.: Малашенко А. Кавказ, который мы теряем. Брифинг Московского центра Карнеги. 2009. Т.11. №3. Детальное обсуждение взаимосвязи внутренних и внешних конфликтов России на Северном Кавказе, а также возможной «комплементарности» между решением проблемы внутреннего сепаратизма в 2000х гг. и отношением России к странам СНГ (Грузии) дается в: Силаев Н. Двадцать лет расходящимся курсом. // *Россия в глобальной политике*. 2009. Т.7. №5

⁴⁸¹ Более детальный анализ см.: Obydenkova A. *New Regionalism and Regional Integration: The Role of National Institutions* // *Cambridge Review of International Affairs*. 2006. Vol. 19. No. 4

⁴⁸² Более того, политика московского правительства в СНГ – в отношении, скажем, непризнанных государств – порой становилась важным фактором развития внешней политики России в целом. Ср.: Kuznetsov A.S. *Paradiplomacy as the Domestic Source of Russian Foreign Policy*. Mimeo, 2009. Помимо этого, город Москва является немаловажным игроком и в сфере корпоративной интеграции, приобретая участки земли в странах СНГ (РосФинКом, 2009, 26 октября), лишней раз свидетельствуя о наличии тесной взаимосвязи корпоративной интеграции и субрегиональных интеграционных проектов. Последняя является даже более ярко выраженной, если вспомнить о существовании неформально аффилированной с московским правительством бизнес-группировке, также активно работающей в странах СНГ.

теграции можно считать приграничное сотрудничество⁴⁸³. Из 89 субъектов РФ 25 граничат со странами СНГ. Этими территориями накоплен богатый опыт реального взаимодействия со странами Содружества. Первоначальным этапом развития субрегионального сотрудничества стали 1990-е годы, когда региональные связи позволяли в какой-то мере обойти неразрешимые расчетно-платежные проблемы путем использования бартерных расчетов. Резкий рост приграничного сотрудничества начал наблюдаться в 1997–2000 гг., что было связано с двумя обстоятельствами: «пиком» децентрализации в развитии российского федерализма, предоставившим значительные возможности регионам, а также кризисом 1998 г., вынудившим региональные органы власти более активно включиться в практику приграничного сотрудничества. В настоящее время существует более 200 соглашений и представительств регионов России в странах СНГ⁴⁸⁴. В то же время в подавляющем большинстве случаев речь идет не более чем о протоколах о намерении; более того, приходится говорить о стагнации или даже регрессе приграничного сотрудничества после роста конца 1990-х – начала 2000-х гг., напрямую связанного с мерами центральной власти⁴⁸⁵.

На сегодняшний день, насколько можно судить, потенциал приграничного сотрудничества на постсоветском пространстве – несмотря на существование многочисленных соглашений, межрегиональных ассоциаций и даже еврорегионов – реализован не в достаточной степени⁴⁸⁶. А в этой связи следует иметь в виду, что развитие субрегионального сотрудничества напрямую связано с эволюцией российского федерализма, формальны-

⁴⁸³ Проблемы приграничного сотрудничества обсуждаются в: Приграничные регионы в экономике и внешнеэкономическом сотрудничестве стран СНГ. Под ред. Л.Б. Вардомского. М.: ИЭ РАН, 2009. Некоторые тенденции в развитии парадипломатии российских регионов обсуждаются в: Бусыгина И., Лебедева Е. Субъекты федерации в международном сотрудничестве. Аналитические записки научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО(У) МИД РФ, 2008, выпуск 3; Макарычев А.С. Российские регионы и глобализация. Нижний Новгород, 2001

⁴⁸⁴ Интеграционные процессы в странах СНГ: тенденции, проблемы и перспективы. Под ред. Б.М. Смиленко. М.: ФА, 200

⁴⁸⁵ См.: Вардомский Л.Б. Российское экономическое пространство: вопросы единства в условиях глобализации. Научный доклад. М., 2006

⁴⁸⁶ Ср. дискуссию в: Вардомский Л.Б. Приграничное сотрудничество на «новых» и «старых» границах России. // Евразийская экономическая интеграция. 2008. №1

ми и неформальными отношениями регионов и центра, определяющими доступное регионам «пространство принятия решений» в области субрегиональных проектов⁴⁸⁷. На пространстве СНГ субрегиональное сотрудничество во многом ориентированно именно на преодоление дефицитов формальной интеграции; сокращение возможностей регионов по реализации мер внешнеэкономического характера и расширение центрального контроля над их решениями превращает субрегиональное сотрудничество в еще одну «ветвь» формального интеграционного проекта, результативность которого, как уже отмечалось, оказывалась довольно низкой⁴⁸⁸.

Итак, постсоветская трансграничная интеграция и российский федерализм как институциональные системы связаны между собой. Рассмотрим в связи с этим логику эволюции обеих систем, обобщенную в таблице 15.

Таблица 15

Сравнительный анализ трансграничной формальной интеграции и российского федерализма

Период	Российский федерализм		Постсоветская трансграничная интеграция	
	Движущие силы	Институты и результаты	Движущие силы	Институты и результаты
1991-1993(94): Многосторонние переговоры «в тени» советского прошлого	Многосторонние переговоры между коалицией этнических республик и цен-	Чистый «переговорный федерализм»: взаимодействие каждого из регионов и центра сопряжено с постоянны-	Многосторонние переговоры между постсоветскими странами по поводу вза-	«Рублевая зона», базовые институты СНГ, попытки более тесной кооперации неудачны

⁴⁸⁷ Ср. дискуссию в Van der Walle S. *Theorizing Cross-Border Cooperation*. Mimeo, 2000. Проблема для постсоветских стран рассматривается в: Гулиев М.Е. Инвестиционные инициативы по развитию производственной интеграции в евразийском пространстве. // *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*. 2009. №5. Именно ограниченный потенциал парадипломатии, доступный регионам других постсоветских стран (кроме России) часто рассматривался как фактор, препятствующий эволюции трансграничного сотрудничества в 1990-х гг. Ср. для России и Украины дискуссию в: Nemyria H. *Regional Identity and Interests: The Case of Eastern Ukraine*. In: Spillmann K.R., Wenger A., Muller D. (eds.): *Between Russia and the West: Foreign and Security Policy of Independent Ukraine*. Berlin: Peter Lang

⁴⁸⁸ В этой связи следует отметить сопоставление «геополитической» логики центра и «экономической» логики регионов в системе международных отношений в: Makarychev A.S. *Islands of Globalization: Regional Russia and the Outside World*. Mimeo, 2000 (хотя, конечно, регионы тоже не чужды «чистой» политической логики – как, скажем, Москва в своих отношениях с непризнанными государствами СНГ-2 или северо-кавказские республики в период «пятидневной» войны с Грузией). В работе: Макарычев А.С. Четыре лика приграничной России: к вопросу о роли регионов в международных взаимодействиях. Mimeo, 2000 – указывается, впрочем, что в практике приграничного сотрудничества России и стран СНГ (по сравнению, скажем, с «северо-западным» приграничным сотрудничеством) доминирующую роль играет геополитический фактор.

	тром; попытки прочих регионов добиться более высокого уровня в переговорах	ми переговорами	имных обязательств и претензий, оставшихся от СССР, и более тесной кооперации	
1993(94)-2000(02): Переговоры в небольших «клубах» и обмен риторикой лояльности и материальных преимуществ	Двухсторонние переговоры отдельных регионов и федерального центра	Асимметричный федерализм: сочетание высокой централизации на уровне формального права со значительными постконституционными уступками регионам и масштабной односторонней деволюцией с помощью неформальных инструментов	Переговоры в «небольших клубах» и попытки создания интеграционных проектов по примеру ЕС	СНГ, ЕврАзЭС, ОДКБ, СГРБ: «бумажная интеграция» с амбициозными целями и малозначительными результатами
2000(02) – дивергенция институциональных систем	Рецентрализация и ограничение автономии региональной политики	Высокая централизация и ограничение автономии регионов, создание жесткой вертикали управления	Попытки перейти к «реальной» функциональной интеграции в регионе СНГ и повысить влияние России на внутреннюю политику постсоветских государств	ЕЭП: проект не реализован, попытки России оказать влияние на политику государств-соседей неудачны

Источник: составлено автором

Можно заметить, что до начала 2000-х гг. и российский федерализм, и постсоветская трансграничная интеграция развивались в направлении снижения уровня централизации и интеграции: в России увеличивалось влияние регионов, а в регионе СНГ сокращались масштабы формальных взаимосвязей между постсоветскими государствами. К тому же переговоры переходили от многостороннего торга с участием большого круга игроков к «небольшим клубам» или даже к диадам участников; впрочем, в каждой из этих диад формат взаимодействия становился все более стандартизованным (достаточно вспомнить воспроизводившие друг друга переговоры на постсоветском пространстве в разных группировках или стандартные соглашения о разграничении полномочий в конце 1990х гг.). В конечном счете, торг часто сводился к обмену заявлениями о лояльности со сторо-

ны стран и регионов на материальную поддержку (прямую или косвенную) со стороны российской (центральной) власти.

Впрочем, хотя в период 1994-2000 гг., насколько можно судить, общая логика функционирования двух систем и совпадала, степень участия отдельных государств и регионов в (дез)интеграционных процессах определялась частично различными характеристиками. Прежде всего, обратимся к логике децентрализации в Российской Федерации. Поскольку в данном случае мы располагаем достаточно большой выборкой регионов, мы можем обратиться к эконометрическому анализу, позволяющему нам выявлять количественные характеристики влияния отдельных факторов децентрализации «при прочих равных» (*ceteris paribus*). В *Приложении 2* приводятся основные результаты регрессионного анализа факторов децентрализации в российском асимметричном федерализме 1990х гг.⁴⁸⁹

Мы рассматривали три характеристики децентрализации, в принципе не сводимые друг к другу. Во-первых, для полной выборки российских регионов мы использовали «традиционный» показатель децентрализации, использующийся, как правило, в литературе, посвященной асимметричным федерациям: долю налогового дохода, приходящегося на бюджет региона, в совокупном налоговом доходе с его территории. Данный параметр является хорошей мерой *фискальной децентрализации*. Во-вторых, мы воспользовались данными Федерального реестра законодательных актов, ведущегося Министерством юстиции РФ, и рассчитали показатель *регулятивной децентрализации* для интересующего нас периода: для этого мы в качестве меры децентрализации использовали, во-первых, число нормативных актов, принятых в регионе и противоречащих, согласно заключению экспертов Министерства юстиции, федеральному законодательству, а во-вторых, долю этих актов в общем числе нормативных актов. В-третьих, для республик в составе российской федерации мы рассчитали индекс *кон-*

⁴⁸⁹ В Приложении 6 данный подход дополняется факторным анализом

ституционной децентрализации, основанный на анализе текстов республиканских конституций. Мы использовали данные за 1995-1999 гг., то есть за интересующий нас «второй» этап развития российского федерализма. Для оценки мы последовательно воспользовались стандартной множественной регрессией и методом анализа предельных границ (ЕВА). Эконометрические детали анализа приводятся в упомянутом Приложении; здесь же целесообразно обсудить полученные нами результаты.

- Отдельные показатели децентрализации в Российской Федерации характеризуются крайне низкой корреляцией; детерминанты показателей децентрализации не совпадают.
- Для конституционной децентрализации мы не смогли найти набор устойчивых показателей, определяющих динамику децентрализации (что, возможно, связано с небольшим объемом выборки).
- Фискальная децентрализация позитивно связаны с показателями переговорной власти регионов (расстояние между Москвой и столицей региона, площадь региона) и с показателем дифференциации предпочтений (модуль разницы среднедушевого дохода по Российской Федерации и по региону), хотя в последнем случае мы не смогли опровергнуть существование эндогенности и, следовательно, смещенных оценок.
- Регулятивная децентрализация позитивно связана с показателем переговорной власти (расстояние от Москвы) и правовым статусом региона (республики).

Таким образом, асимметричная децентрализация в Российской Федерации в 1990-е гг. не носила случайный характер, а объяснялась логикой, в принципе эквивалентной логике факторов формальной интеграции, обсуждавшихся в первой главе настоящей работы.

Теперь проведем схожий анализ для постсоветских стран. В данном случае мы, к сожалению, не можем обратиться к строгому эконометрическому анализу в силу отсутствия сколь бы то ни было адекватных количе-

ственных характеристик формальной интеграции (меры взаимной торговли и инвестиций отражают, скорее, неформальную интеграцию, которая, как будет показано далее, развивается в соответствии с сильно отличающейся от формальной логикой); поэтому мы вынуждены ограничить наш анализ рассмотрением качественных характеристик. Простейшим методом, позволяющим обобщить результаты подобного качественного анализа множественных наблюдений, является так называемые «качественный сравнительный анализ» (QCA), основанный на Булевой алгебре. Методика QCA и исходные данные подробнее описываются в *Приложении 3*. Наш анализ свидетельствует, что более активно в интеграционных проектах принимали участие страны, характеризующиеся следующими комбинациями характеристик:

- Страны с небольшим ВВП на душу населения, населением и территорией, не граничащие с Россией, не имеющие ресурсов нефти и газа и с небольшой долей владеющих русским языком;
- Граничащие с Россией страны с большим ВВП на душу населения, большой долей владения русским языком и низкой демократией – если их население и территория являются малыми для стран без нефтяных ресурсов или большими для нефтегазовых стран.

Прежде всего, заметно, что сравнительно более богатые страны активно поддерживали интеграцию лишь при наличии общих границ с Россией, хорошего владения русским языком их населением и низким уровнем демократии (по сравнению с другими странами СНГ). В то же время среди не граничащих с Россией государств в интеграционных проектах активно участвуют в основном небольшие и не очень богатые страны с ограниченной социальной интеграцией с Россией. Иначе говоря, география представляется менее значимой, чем для внутренней интеграции (где расстояние от Москвы определяющим образом влияло на регулятивную и фискальную децентрализацию вне зависимости от прочих переменных). С

другой стороны, высокий уровень демократии в сочетании с благосостоянием, скорее, отталкивает страны от интеграции с Россией. По всей видимости, наши наблюдения четко «выхватывают» как эффекты псевдоинтеграции, описанной ранее: «интеграции общей защиты» и «интеграции выживания» - так и роль мягкой асимметрии в постсоветских интеграционных группировках.

В любом случае, в 2000-х гг. ситуация резко изменилась. В принципе триггером трансформации стали внутривнутриполитические и –экономические изменения в России. Резкое укрепление центральной власти позволило, как мы уже говорили, администрации нового президента в кратчайшие сроки установить жесткий контроль над региональными администрациями и успешно провести несколько раундов реформы федерализма, сопровождавшихся построением четкой управленческой иерархии. Параллельно Россия заявила о стремлении сделать постсоветский мир «приоритетной зоной» своих интересов⁴⁹⁰ и перейти от «интеграционных ритуалов» прошлого к реальному контролю над политикой и экономикой постсоветских стран (за счет, скажем, покупки привлекательных активов) и «прагматичной» интеграции на основе понятных для всех участников экономических преимуществ (без масштабных амбиций и стремления «копировать» ЕС). Однако в данном случае результаты действий российского руководства оказались заметно менее удачными. Реального влияния на политику большинства стран СНГ Россия не оказывает (как это четко продемонстрировали события 2004 г. на Украине). С другой стороны, постоянно нарастают противоречия и конфликты с постсоветскими странами, причем в них участвуют также и формально «лояльные» к России союзники (достаточно вспомнить опыт российско-белорусских отношений 2000-х гг.).

⁴⁹⁰ Ср.: Тренин Д. Идентичность и интеграция: Россия и Запад в XXI веке. // Pro et Contra. 2004. Т.8. №3; Тренин Д. Российская внешняя политика после Беслана. // Брифинг Московского Центра Карнеги. 2004. Т. 6. №11

Итак, формальные границы между странами СНГ оказались мощным фактором, влияющим на долгосрочную перспективу взаимодействия. Вместо пережитого странами во внутренней интеграции «цикла децентрализации – рецентрализации», постсоветская трансграничная интеграция продолжает развиваться по пути к полной дезинтеграции. В дальнейшем мы попытаемся выявить основные движущие силы этого процесса. Для этого сначала обратимся к выделенным нами в главе 1 девяти основным факторам формальной интеграции. Мы уже говорили, что данные факторы во многом объясняют как эволюцию формальной трансграничной интеграции (параграф 3.1), так и логику асимметричной децентрализации в России (приложение 2). В таблице 16 приводится сравнительный анализ характеристик основных факторов формальной интеграции для двух интересующих нас в настоящем разделе институциональных систем.

Таблица 16

Факторы формирования формальной интеграции на постсоветском пространстве

Факторы формальной интеграции	Постсоветская трансграничная интеграция	Российский федерализм
Тень будущего / прошлого	Неопределенная / значительная	Неопределенная (но больше, чем трансграничных отношениях) / значительная
Разнородность и преимущества централизации	Высокий уровень разнородности, низкое качество государственного управления	Уровень разнородности высок, но ниже, чем в регионе СНГ; низкое качество государственного управления
Перераспределение	Ограниченное горизонтальное перераспределение, осуществляется крупнейшим игроком (Россией)	Масштабное вертикальное перераспределение на основе механизмов федерации
Число игроков	Большое, множество попыток формирования меньших групп	Очень большое, лишь немногие попытки формирования меньших групп на горизонтальном уровне, четкое стремление федерации к формированию меньших групп в вертикальных переговорах
Асимметрия власти и правила переговоров	Слабая асимметрия; формальный механизм консенсуса со слабыми наднациональными институтами	Слабая асимметрия; высокоразвитый механизм принятия решений на федеральном уровне
Конкуренция юрисдикций	Ограниченная асимметричная конкуренция со значительным спросом на «плохие институты»	Ограниченная асимметричная конкуренция со значительным спросом на «плохие институты»
Политические институты	Проблемы кооперации недемократий и спрос на риторику интеграции и сотрудничества	Проблемы кооперации недемократий и спрос на риторику интеграции и сотрудничества

Факторы формальной интеграции	Постсоветская трансграничная интеграция	Российский федерализм
Группы интересов и экспертное сообщество	Высокая дифференциация экспертного сообщества; бизнес как субститут формальной интеграции	Большая степень согласованности позиций экспертного сообщества, бизнес как «союзник» федеральной власти
Зависимость от пути развития и общая идентичность	Формальные политические права собственности; масштабные этнические различия	Неформальные политические права собственности; меньшие масштабы этнических различий

Источник: составлено автором

Как следует из таблицы, по большинству параметров интересующие нас системы или схожи, или характеризуются лишь количественными различиями (которые, как можно было бы предположить, способны создать предпосылки для различной *скорости* движения, но не для принципиально разнородных *траекторий* последнего). В то же время в некоторых случаях различия действительно являются принципиальными. Прежде всего, речь идет об уже упомянутой нами в предыдущем параграфе особенности российского федерализма 1990-х гг.: в основном *неформальной* децентрализации, сочетающейся с концентрацией *формальных* полномочий на уровне федерального центра. Иначе говоря, *политические права собственности* в России носили неформальный характер. В то же время элиты постсоветских стран, конечно же, в силу международно-признанного суверенитета этих государств, получили *формальные политические права собственности*. Между тем, неформальные права собственности могут быть легко пересмотрены при изменении баланса власти. Формальные политические права собственности значительно более стабильны: современная международная система все же не является классической Гоббсовской анархией, и, соответственно, игроки – хотя бы отчасти – ограничены в своих действиях нормами международного права.

Сказанное означает, что если при изменении отношений с регионами федеральный центр мог оперировать в рамках уже существующих формальных институтов (лишь «наполняя» их новым содержанием, закрывая существующие «дыры» в законодательстве и несколько модифицируя по-

следнее), то при взаимодействии с постсоветскими государствами Россия использовала в основном инструменты непрямого воздействия и «мягкой власти». Между тем, потенциал последних на практике даже в период экономического роста 2000-х гг. был жестко ограничен. Если введение ограничений на импорт вина из Грузии и Молдовы в 2006 г. могло быть введено без каких бы то ни было существенных потерь для России, то в отношениях по поводу торговли газом со странами Центральной Азии и «западного фланга» СНГ точнее говорить о взаимозависимости, чем об одностороннем доминировании одного из игроков; использование не прямых инструментов на практике связано со значительными издержками. Даже в сравнительно более слабых государствах СНГ (таких, как Армения или Таджикистан) консолидация власти политической элиты (иногда – как в случае с Таджикистаном – при непосредственной поддержке России) – нередко вела к ослаблению российского влияния (скажем, в Таджикистане это нашло четкое выражение в противоречиях по поводу реконструкции Рогунской ГЭС и участия в ней российского бизнеса, по сути дела, вытесняющегося из проекта).

В то же время констатировать существование формальных прав собственности элит в постсоветских странах и неформальных – в российских регионах еще недостаточно для того, чтобы полностью выявить причины дивергенции развития двух описанных институциональных систем. В конце концов, российские регионы могли воспользоваться своим влиянием на федеральной политической арене для «формализации» полученных ими прав собственности (во всяком случае, коалиция республик 1991-1993 гг. пыталась реализовать именно эту задачу при переговорах по поводу новой конституции). В какой-то степени можно утверждать, что развитие ситуации определяется «случайностью»: в точке бифуркации 1991-1993 гг. региональные элиты не получили формальных политических прав собственности, в то время как для элит стран СНГ эти права стали своеобразным

«подарком» - результатом конфликта за власть в СССР и соперничества между союзным и российским руководством. В то же время подобный анализ, конечно, несколько упрощает ситуацию и, в частности, чрезмерно усиливает значимость зависимости от пути развития. Поэтому, на наш взгляд, можно рассмотреть четыре других фактора: преимущества «федерального приза» для региональных лидеров; влияние (мягкой) асимметрии; характера дискуссий в экспертном сообществе; и роль бизнес-структур.

«Федеральный приз». Данная проблема уже обсуждалась нами ранее при анализе децентрализации на Украине. «Спрос на формальную автономию» со стороны регионов определяется как преимуществами текущей децентрализации, так и возможным ущербом при переходе региональных лидеров на федеральный уровень. Мы уже говорили, что для России возможность получить подобный «федеральный приз» играла значительно менее важную роль, чем для, скажем, Украины. Однако по сравнению с постсоветской интеграцией потенциал возможного контроля над федеральной политической ареной в России был все же значительным, и явственно учитывался влиятельными губернаторскими коалициями, вступившими в конкуренцию за «наследие» Ельцина в 1999 г.⁴⁹¹ Однако, в отличие от России, где федеральный центр является влиятельным игроком (и, соответственно, доминирование на федеральном уровне способно обеспечить реальные выгоды), в постсоветских интеграционных проектах, как уже говорилось, наднациональная бюрократия крайне слаба. Соответственно, для политических элит постсоветских стран отказ от части своих формальных политических прав собственности ради потенциала использования формирующейся интеграционной группировки как инструмента влияния не представлял никакого интереса.

⁴⁹¹ Сходные выводы приводятся в: Шепин С. Целесообразность Путина. // Газета. 2009. 6 мая, хотя и описываются в категориях «иррационального» поведения губернаторов.

Возможно, можно говорить об одном исключении, впрочем, лишь подтверждающем описанную нами логику: нередко утверждается, что поддержка интеграции белорусским руководством в конце 1990-х гг. была связана с амбициями А. Лукашенко в отношении возможного «восхождения» на «политическую арену» самой России или, точнее говоря, интегрированного государства – конечно, в условиях слабости российского президента⁴⁹². С этой точки зрения не вызывает удивления то обстоятельство, что приход к власти В. Путина – значительно более влиятельного политического игрока – резко сократил интерес белорусской элиты к интеграционным проектам, что нашло отражение в многочисленных конфликтах между странами и резком ослаблении даже формальных «интеграционных ритуалов» в 2000-х гг.

Асимметрия. Мы уже говорили о том, что для постсоветского пространства «мягкая» асимметрия: ситуация, когда Россия достаточно сильна, чтобы восприниматься как угроза, но недостаточно сильна, чтобы оказывать реальное воздействие на происходящие политические процессы – стала, насколько можно судить, одним из факторов слабости интеграционных группировок. В этой связи интерес представляет то обстоятельство, что и Российская Федерация по своей конструкции является асимметричной с экономической точки зрения (в данном случае нас интересует именно асимметрия потенциалов, а не «асимметричный федерализм» как совокупность политических институтов, обсуждавшийся нами ранее). Правда, если на постсоветском пространстве Россия доминирует практически со всех точек зрения, то в самой России можно говорить о неравномерном распределении потенциала среди небольшого числа ведущих регионов. Однако, в любом случае, асимметрия присутствует и в том, и в другом случае.

⁴⁹² Danilovich A. Russian-Belarus Integration: Playing Games behind the Kremlin Wall. Ashgate, 2006

На наш взгляд, различия в эволюции российского федерализма и постсоветской трансграничной интеграции во многом являются результатом *принципиально различной* реакции федераций и международных союзов на асимметрию потенциала их участников. В этом случае важно понимать, что в федерациях, как мы уже говорили, существует автономный «федеральный центр», участвующий в торге: поэтому ключевые переговоры в федерации носят вертикальный характер (центр-регионы). В международных союзах в центре внимания находятся горизонтальные переговоры между странами-участницами; наднациональная бюрократия редко формирует мощный центр влияния (хотя есть и исключения в виде «гибридных» структур, подобных ЕС). Далее, целесообразно различать ситуацию «сильной» и «мягкой» асимметрии.

Рассмотрим сначала «сильную» асимметрию: в этом случае отдельный регион (или страна) обладают достаточным потенциалом власти, чтобы *реально* изменять структуру формальных и неформальных институтов. В федерациях такой влиятельный регион будет, естественно, пытаться «переформатировать» существующие институты, чтобы добиться существенных «уступок» федерального центра в свою пользу – будь то в форме большей децентрализации или большего влияния на федеральной политической арене. Но в этом случае велика вероятность «эффекта домино» в различных формах: остальные регионы попытаются получить сходные права и возможности, что нередко снижает федеральную стабильность⁴⁹³. В международных союзах, напротив, сильный игрок может принудить остальных участников к членству в альянсе, что обеспечит большую стабильность и более высокий уровень централизации. Конечно, при этом мы не рассматриваем ситуацию выбора между альянсом и федерацией при формировании структуры сильным игроком (мы уже обсуждали эту про-

⁴⁹³ Boeckenoerde M., Dann P. Wiesner V. Max Planck Manual on Different Forms of Decentralization. Heidelberg, 2007

блему в первой главе при анализе работ Ч. Ректора), поскольку в данном случае «федеральный центр» как игрок еще не сформировался. В нашем случае стабильность и централизация структуры позитивно коррелированы.

Ситуация меняется, если мы введем в анализ «мягкую асимметрию»: региональные (или национальные) элиты обладают значительным потенциалом, чтобы «обратить на него внимание» партнеров по переговорам, но не в состоянии реально повлиять на структуру институтов. В этой ситуации взаимосвязи носят более сложный характер. В международном союзе, с одной стороны, более слабые страны будут ограничивать масштабы формальной кооперации (стремясь избежать чрезмерной зависимости от сильного игрока), но, с другой, будут поддерживать стабильную слабую структуру для избежания конфликтов: то есть высокая стабильность интеграции будет сочетаться с ее слабостью и низким уровнем централизации.

В федерациях ситуация меняется, поскольку в игру вступает федеральный центр. С одной стороны, чрезмерный потенциал отдельных регионов, не способных, впрочем, оказать реальное влияние, но воспринимаемый политиками, может привести как раз к стремлению центра повысить уровень централизации для обеспечения контроля над потенциальными влиятельными игроками. А эта ситуация, в свою очередь, может содействовать большому недовольству региональных элит и их стремлению к сецессии, тем более что издержки конфликта крайне легко недооценить: соответственно, значительная централизация может сочетаться с низким уровнем стабильности. В таблице 17 мы приводим обзор взаимосвязи описываемых параметров.

Таблица 17

Влияние сильной и слабой асимметрии на формирование федераций и международных союзов

	Сильная асимметрия	Слабая асимметрия
Международные	Высокая стабильность и централи-	Высокая стабильность и низкая централи-

союзы	зация за счет создаваемой влия- тельным игроком иерархии	зация за счет стремления игроков к избе- жанию воспринимаемых угроз
Федерации	Низкая стабильность и централи- зация за счет эффекта домино асимметричных уступок	Низкая стабильность и высокая централи- зация за счет стремления федерации к контролю и недовольства регионов

Источник: составлено автором

Опыт развития двух анализируемых нами институциональных систем в принципе подтверждает описываемую нами логику. О мягкой асимметрии в постсоветских интеграционных группировках мы уже говорили ранее. Что же касается российского федерализма, то частичным подтверждением описанной нами логики служат результаты регрессий *Приложения 1*. В соответствии с полученными нами результатами, доля региона в налоговом доходе с его территории *положительно* коррелирует с долей этнического русского населения, что в принципе укладывается в описанную нами логику: потенциально «неспокойные» регионы оказываются как раз *менее* автономными, чем остальные. В то же время, за исключением Северного Кавказа, в России отсутствуют прецеденты реальных попыток сепарации; насколько можно судить, даже в период «парада суверенитетов» регионы, скорее, стремились усилить свою переговорную позицию с центром, чем добиться реальной независимости⁴⁹⁴.

Структура торга, влияющая на эффект «слабой асимметрии» на стабильность и централизацию, взаимодействует еще с одним параметром – числом игроков. Как мы уже говорили, в моделях интеграции общего центра (то есть в федеративных структурах) большое число игроков может в принципе *содействовать* интеграции, поскольку осложняет создание коалиции против федерального центра. В России, безусловно, число игроков крайне велико: насколько нам известно, по числу субъектов Федерации Россия обходит все остальные федерации мира. Поэтому не случайно формирование переговорных коалиций в ней сталкивается со столь значитель-

⁴⁹⁴ Treisman D.S. Russia's „Ethnic Revival“: The Separatist Activism of Regional Leaders in a Post-Communist Order. // World Politics. 1997. Vol. 49

ными проблемами, а федеральный центр часто успешно может пользоваться противоречиями между региональными губернаторами (как это, скажем, происходило во время соперничества ОВР и «Единства» в 1999 г.). Попытки формирования региональных альянсов и ассоциаций в России предпринимались неоднократно, но, как правило, не приводили к сколь бы то ни было значимым результатам⁴⁹⁵. Таким образом, то же большое число разнородных игроков, которое в СНГ *препятствует* интеграции, в России *способствует* централизации.

Особенности экспертного сообщества. Дополнительным параметром, влияющим на процесс централизации и интеграции, насколько мы можем судить, является позиция экспертного сообщества. Как уже говорилось, в отношении постсоветской интеграции речь идет о высочайшей степени фрагментации позиций экспертов. В отношении российского федерализма экспертное сообщество также придерживается часто дифференцирующихся точек зрения, но в данном случае масштабы расхождений все же заметно ниже. В частности, насколько можно судить, дискурс по поводу российского федерализма во многом строится вокруг концепции «единства экономического пространства», что не может не содействовать процессу централизации⁴⁹⁶.

Роль бизнес-структур. Наконец, последний параметр, который целесообразно обсудить в рамках данного раздела – это роль бизнес-структур. Мы уже говорили о том, что в 1990-е гг. региональные администрации активно использовали свое положение для защиты «близких» к ним бизнес-групп. С другой стороны, многорегиональные бизнес-структуры или отсутствовали, или играли второстепенную роль⁴⁹⁷. Ситуа-

⁴⁹⁵ Stack G. Neoinstitutionalist Perspectives on Regionalization in Russia. Arbeitspapier des Osteuropa-Instituts der FU Berlin No. 21, 1998

⁴⁹⁶ Fruchtmann J. Der russische Föderalismus unter Präsident Putin: Diskurse – Realitäten. PhD Thesis, University of Bremen, 2003

⁴⁹⁷ Зубаревич Н. Крупный бизнес в регионах России: Территориальные стратегии развития и социальные интересы. М.: НИСИ, 2005

ция изменилась после 1998 г., когда начался интенсивный процесс формирования многорегиональных корпораций. После кризиса бизнес активно начал «осваивать» регионы, стремясь к новым источникам доходов⁴⁹⁸. Между тем, уже в начале 2000-х годов сформировалась асимметрия власти в отношениях бизнес-структур с региональными и федеральными органами власти. Если по отношению к центру влияние бизнес-групп серьезно ослабло, то в регионах, наоборот, корпоративные структуры серьезно расширили свое влияние по отношению к региональным органам власти.

Именно эти многорегиональные бизнес-структуры и оказались важным фактором реинтеграции. Во-первых, как показала практика, бизнес-структуры часто «смягчали» возможные конфликты между федеральными и региональными властями⁴⁹⁹. Во-вторых, многорегиональные корпорации, в отличие от доминировавшего ранее регионального бизнеса, напрямую поддерживали устранение протекционистских барьеров для межрегиональной торговли⁵⁰⁰. Насколько можно судить, в рассматриваемый период существовала своеобразная «коалиция» формирующегося многорегионального бизнеса и федеральной власти: обе стороны были заинтересованы в устранении защитных барьеров в регионах и снижении конфликтного потенциала в отношениях с центром. Подобные коалиции в рассматриваемый период (реализации федеральным центром программы либеральных реформ) функционировали и в других сферах⁵⁰¹.

Данный вывод особенно интересен, поскольку, как мы покажем далее, в 2000-х гг. начался аналогичный процесс экспансии российских бизнес-структур на уровне постсоветского пространства. Впрочем, в 2003-

⁴⁹⁸ Зубаревич Н. Пришел, увидел, победил? (Крупный бизнес и региональная власть). // Pro et Contra. 2002. Т.7. №1

⁴⁹⁹ Orttung R.W. Business and Politics in the Russian Regions // Problems of Post-Communism. 2004. Vol. 51; Speckhard C.T. The Ties that Bind: Big Business and Center-Periphery Relations in the Russian Federation. PhD Thesis. U Texas at Ausin. 2004

⁵⁰⁰ Guriev S., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Inter-Regional Trade and Lobbying. CEFIR Working Paper. 2007. No. 100

⁵⁰¹ Jones Luong P., Weinthal E. Contra Coercion: Russian Tax Reform, Exogenous Shocks and Negotiated Institutional Change. // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. No. 1

2004 гг. отношения бизнеса и власти в России уже строились на совершенно других принципах, во многом определенных результатами «дела Юкоса». Соответственно, отличалось и отношение российских бизнес-структур к поддержке формальных интеграционных инициатив. Данные вопросы, впрочем, более подробно будут рассмотрены в следующем разделе.

3.4. Формальная интеграция и внешнеэкономическая стратегия России

Приведенный анализ региональной экономической интеграции заставляет нас в принципе прийти к достаточно пессимистичным выводам. Действительно, в регионе СНГ удалось реализовать сравнительно успешную модель формальной интеграции в пределах отдельных стран, однако основой для этого успеха стала специфическая природа перераспределительного конфликта – создать аналогичные структуры на наднациональном уровне сегодня едва ли возможно. В то же время наш анализ все же позволяет сделать некоторые нормативные выводы относительно возможной внешнеэкономической стратегии России для постсоветского пространства. Прежде всего, проблема сегодня состоит в отсутствии «оптимального» способа взаимодействия с постсоветскими странами. Подавляющее большинство обсуждающихся сегодня интеграционных форматов обладает серьезными недостатками, как с точки зрения их «экономической отдачи», так и реализуемости⁵⁰². Далее мы рассмотрим некоторые подобные «пары» противоречий.

Многосторонняя интеграция или двухстороннее взаимодействие: Наверное, достаточно очевидной является невозможность реализации на постсоветском пространстве формальной интеграционной модели, «имитирующей» особенности ЕС и связанной с многосторонним сотруд-

⁵⁰² В то же время опыт внутренней интеграции постсоветских государств свидетельствует о принципиальной возможности формальной интеграции на постсоветском пространстве.

ничеством: сильную наднациональную структуру с масштабной координацией политики и согласованием позиции по отношению к «внешнему миру». Причины провала такого подхода подробно обсуждались нами ранее; здесь же следует добавить, что «гонка» за «иллюзией евразийского ЕС» вполне способна привести к реальным потерям для экономики России за счет отказа от других интеграционных приоритетов. Хорошим примером можно считать решение России о вступлении в ВТО исключительно в рамках «тройки» вместе с Казахстаном и Беларусью, принятое в июне 2009 г., в принципе способное «отбросить» Россию почти на два десятилетия назад с точки зрения переговоров о членстве в ВТО⁵⁰³.

Альтернативный подход, связанный с полным отказом от многостороннего сотрудничества, и доминированием «прагматичного» двухстороннего взаимодействия, порой представляется предпочтительным в условиях слабости постсоветской интеграции – тем более что и без того «интеграция в Содружестве эволюционирует не во всеобъемлющую «паутину», а к разрозненным потокам сотрудничества»⁵⁰⁴. Однако такая модель в какой-то степени «максимизирует» проблему асимметрии переговорной власти, и без того, как было показано выше, являющуюся ключевым препятствием для интеграции. К тому же двухстороннее сотрудничество во многих случаях элементарно не способно обеспечить необходимую отдачу для экономики стран-партнеров. Действительно, преимущества интеграции могут быть связаны с созданием достаточно крупного экономического пространства, превосходящего по размерам определенную «пороговую» величину (Л.З. Зевин пишет о 250-300 млн. населения как о критерии «достаточно-го» пространства⁵⁰⁵). Меньший размер (реализуемый в рамках двухстороннего сотрудничества) попросту невыгоден.

⁵⁰³ Ср.: Prystayko O. Russia on Road to Nowhere after WTO Departure. EUObserver.com, 2009, June 22

⁵⁰⁴ Иванов И. Россия на экономическом пространстве СНГ. // Мир перемен. 2008. №3

⁵⁰⁵ См.: Зевин Л.З. Экономические структуры разного уровня в глобальных процессах: Особенности взаимодействия. М.: ЭПИКОН, 2003

Данный тезис нуждается в дополнительных уточнениях. В принципе возможно дать приблизительную оценку экономического эффекта двухсторонней интеграции стран, определяемой как «интеграция рынков». Для этого мы воспользуемся методологией, предложенной в работе Э. Сполоре и Р. Вацзиарга⁵⁰⁶. Детали расчетов приводятся в *Приложении 4*; здесь же приведем основные результаты расчетов. Таблица 18 содержит оценки прироста ВВП (в процентных пунктах) за счет интеграции стран как в рамках отдельных диад, так и интеграции «в целом». 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 с отдельными странами СНГ, хотя потери темпов прироста ВВП являются незначительными. 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. А последний может быть создан лишь на основе многосторонней интеграции.

Таблица 18

Изменение темпов прироста ВВП страны А в случае интеграции со страной В (процентных пунктов)

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

⁵⁰⁶ Spolaore E., Wacziarg R. Borders and Growth. // Journal of Economic Growth. 2005. Vol. 10

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

Источник: расчеты автора

Субсидии или рыночные условия: Точно так же сложно найти оптимальное поведение с точки зрения использования перераспределительных схем для поддержания стабильности постсоветского пространства. Как мы уже демонстрировали ранее, косвенные субсидии отдельным постсоветским государствам на сегодняшний день являются одним из ключевых способов «стабилизации» интеграционных структур. Жесткое стремление к «балансу» выгод и издержек для России в интеграционных проектах вполне может сделать последние нереализуемыми и стать поводом для конфликтов с постсоветскими государствами (достаточно вспомнить противоречия с Беларусью на протяжении прошедшего десятилетия или конфликты по поводу «рыночных» цен на газ). Действительно, перераспределительные схемы порой являются единственным способом сделать участие в интеграционном проекте привлекательным для малых государств.

Однако с другой стороны, даже масштабные субсидии, насколько можно судить, не способны «заставить» постсоветские страны перейти «порог», разделяющий интеграционную риторику и реальное взаимодействие. Напротив, можно говорить о своеобразном «асимметричном эффекте субсидирования»: присутствие субсидий не позволяет продвинуться вперед с точки зрения интеграции (и становится лишь источником постоянной нагрузки на российскую экономику), а вот сокращение субсидий сразу резко ухудшает отношения со странами-партнерами, в конечном счете, опять же превращаясь в проблему для экономического развития России.

Внутренняя централизация и интеграция: В предыдущем параграфе мы исходили из представления о внутренней и трансграничной интеграции как о в принципе однородных явлениях, на которые воздействуют сходные факторы. Между тем, с точки зрения экономической политики речь может идти и о субститутах. Прежде всего, это связано с уже описанной проблемой дефицита внутренней интеграции, а также с ролью регионального протекционизма в этом процессе. Ослабление централизованного контроля внутри страны позволяет регионам более активно участвовать в трансграничном сотрудничестве, которое, как уже говорилось, нередко преодолевает дефициты формального интеграционного взаимодействия на уровне государств. Однако при этом, во-первых, сама по себе децентрализация дает больше возможностей для регионального протекционизма (разрывающего внутреннее пространство), а во-вторых, трансграничная интеграция может снизить стимулы взаимодействия на внутреннем рынке (мы обсуждали эту проблему на примере КНР). В результате, поскольку целью России, вне всякого сомнения, можно считать как трансграничную, так и внутреннюю интеграцию, мы опять же сталкиваемся с противоречием⁵⁰⁷.

Региональная или европейская интеграция: Последний вопрос, который также является примером отсутствия оптимальной стратегии поведения – соотношение региональной и глобальной интеграции. Европейский Союз, как уже говорилось ранее, представлял собой не только попытку либерализации внутрирегиональной торговли и движения факторов

⁵⁰⁷ Наша теоретическая модель, впрочем, позволяет рассматривать ситуацию и с другой перспективы: внутренняя централизация способна содействовать усилению международной переговорной власти ведущей страны и, следовательно, содействовать интеграции в соответствии со сценарием гегемониальной стабильности. Напротив, политическая фрагментация одних стран может стать источником власти для других игроков, становящихся центрами интеграционных процессов. На постсоветском пространстве, где процессы централизации параллельно идут в нескольких крупных государствах, а потенциал влияния России принципиально ограничен дефицитами ее экономических институтов, данное соображение представляет лишь теоретический интерес. Следует также иметь в виду, что хотя описанное противоречие и сыграло свою роль в дивергенции процессов внутренней и трансграничной интеграции в 2000-х гг. (внутри отдельных стран централизация уменьшила возможности регионов к трансграничному сотрудничеству, а также (для недемократических режимов) снижает готовность к самоограничению автономии), полностью дивергенцию объяснить таким образом нельзя – хотя бы потому, что она проявилась и на уровне межгосударственных соглашений, а не только субрегиональной интеграции и для различных политических режимов. Поэтому и потребовалось провести приведенный в предыдущей главе анализ.

производства, но и во многом был связан с протекционистскими мерами по отношению к «третьим странам», например, в сфере сельского хозяйства. Для России, таким образом, обращение к подобному подходу интеграции в регионе СНГ превращается в серьезную проблему. С одной стороны, интеграция на постсоветском пространстве связана для России с целым рядом преимуществ. Однако, с другой стороны, не менее значимым является и «европейский» вектор интеграции, связанный с развитием системы «общих пространств». Более того, если вспомнить масштабы экономических взаимосвязей России и ЕС, уже давно являющегося крупнейшим торговым и инвестиционным партнером России, а также потенциальные преимущества от трансфера институтов и технологий, европейский вектор интеграции может показаться даже более важным, чем сотрудничество в рамках региона СНГ. С другой стороны, здесь опять же возникает проблема реализуемости проектов стратегического партнерства с ЕС, в том числе и с точки зрения взаимодействия интересов в этой организации.

Все сказанное свидетельствует, насколько можно судить, об отсутствии сколь бы то ни было однозначного «оптимального» пути интеграционного взаимодействия для постсоветского пространства. По сути дела, во всех случаях выбор стоит между более или менее неблагоприятными сценариями развития. Мы все же попытаемся (хотя и со значительными оговорками) сформулировать некоторые возможные направления развития интеграционных проектов на постсоветском пространстве – многие из них представляют собой, скорее, «лучшее из возможного» (second best), нежели оптимальный формат сотрудничества.

Открытый регионализм и «зоны фактической солидарности». Модель «открытого регионализма» впервые активно начала обсуждаться в рамках АТЭС. Открытый регионализм, в отличие от «закрытых» моделей интеграции типа ЕС, не предполагает установления жестких норм и требований в отношении прогресса стран-участниц по пути интеграции и огра-

ничения свободы перемещения капиталов, рабочей силы и благ между интегрирующимся регионом и «внешним миром». Напротив, открытый регионализм рассматривается как этап на пути интеграции в мировую экономику. Естественно, страны могут одновременно участвовать в нескольких интеграционных группировках. Модель открытого регионализма предполагает значительную гибкость в отношении темпов интеграции – страны АТЭС, например, используют «индивидуальные» и «коллективные» планы действий, определяющие стратегию каждой отдельной страны на пути к созданию общего экономического пространства. При этом приоритет в рамках модели «открытого регионализма» отдается негативной интеграции: гармонизация экономической политики рассматривается лишь в той мере, в которой она необходима для адекватного функционирования региональных рынков.

Описываемая модель «открытого регионализма» в чем-то схожа с рассматриваемой Л.С. Косиковой «моделью единого экономического пространства», основными элементами которой являются сетевые структуры сотрудничества с широким развитием горизонтальных взаимосвязей; отсутствие наднациональных органов управления; множественность региональных систем безопасности; большая открытость мировому рынку и акцент на взаимодействие корпоративных структур. На постсоветском пространстве проект ЕЭП первоначально был заявлен как инициатива, основанная на описываемой модели, но впоследствии постепенно трансформировался в традиционную схему интеграции по образцу ЕС⁵⁰⁸.

Все сказанное означает необходимость поиска предельно гибких и открытых форм интеграционного взаимодействия, скорее всего, предполагающих формирование целого ряда «концентрических кругов» региональ-

⁵⁰⁸Косикова Л.С. Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: идеи и практика. М.: ИЭ РАН, 2008, С. 37

ной интеграции⁵⁰⁹. Важную роль играет наличие своеобразных «зон фактической солидарности»⁵¹⁰, то есть возможных крупных проектов, в которых могли бы совместно участвовать страны интеграционной группировки (а, возможно, и третьи страны). В таком случае даже отдельные шаги в направлении функционального взаимодействия позволят, как минимум, добиться продвижения на пути реализации этих крупных проектов. Последние же вполне в состоянии стать региональными и отраслевыми «точками роста», опять же генерируя интерес к трансграничной экономической активности и, в конечном счете, спрос на более широкую интеграцию. В то же время попытка жесткой увязки взаимодействия в «зонах фактической солидарности» с институциональной интеграцией может лишь оказать негативное воздействие на перспективы реализации последней. «Пакетный подход», столь популярный в настоящее время, не представляется нам оптимальным.

Во многих случаях понятие «зон фактической солидарности» может иметь чисто географическое содержание, и быть связано с взаимодействием отдельных регионов постсоветских стран. На наш взгляд, субрегиональная интеграция является одним из наиболее эффективных инструментов преодоления проблем интеграционного взаимодействия на уровне государств, а следовательно, ключевой задачей становится развитие федеративной структуры в самой России (впрочем, эта цель в условиях современного стремления к «сверхцентрализации» остается крайне важной и для других аспектов российской трансформации). Однако при этом важно сделать две оговорки. Во-первых, даже обеспечивая значительные масштабы автономии регионов, центральная власть должна оставаться гарантом со-

⁵⁰⁹ Ср.: Косикова Л.С. Цит. изд., 2008

⁵¹⁰ Термин принадлежит Р. Шуману, в 1954 г. употребившему его для характеристики Европейского объединения угля и стали. В отношении к постсоветскому данный термин использовался Р.С. Гринбергом. Мы применяем достаточно широкую трактовку данного термина, выходящую за рамки совместного регулирования отдельных рынков и отраслей, включая в «зоны фактической солидарности» и, скажем, региональные и инфраструктурные проекты.

хранения единства экономического пространства с точки зрения отсутствия «регионального протекционизма». Опять же, крайне важно (но, порой, крайне сложно) найти баланс в этой области между чрезмерными центральными интервенциями и «разрывом» экономического пространства. Впрочем, в данном случае речь идет о проблемах, давно обсуждающихся в экономической теории федерализма (и, соответственно, выходит за рамки анализа настоящей работы).

Во-вторых, важнейшей задачей становится создание институциональных рамок для возникающих «лидеров» трансграничной экономической интеграции, превращающих их в «регионы-ворота». Недостаточно сосредоточить усилия на благоприятных условиях для инвесторов и бизнеса только в регионах-лидерах - не менее важно обеспечить возможности для властей близлежащих регионов «подключаться» к реализуемым проектам, конкурируя за капитал и обеспечивая рост внутренней интеграции по мере достижения успехов в интеграции международной. Любая интеграция, связанная с инициативами регионов, - эволюционный процесс с заранее непредсказуемыми результатами и приоритетами. Поэтому важно создать гибкое «институциональное меню» для регионов, окружающих формирующиеся «регионы-ворота». Без подобной среды для «прочих» регионов любые успехи «регионов-лидеров» не смогут «распространиться» на экономическое пространство страны в целом.

Европейская, постсоветская и евразийская интеграция. Сама по себе конструкция «открытого регионализма» предполагает формирование регионального проекта на постсоветском пространстве как принципиально *комплементарного* по отношению к другим интеграционным инициативам. Прежде всего, это касается взаимодействия постсоветских стран и Европейского Союза. Комплементарность находит выражение, во-первых, в согласовании «европейских» и «постсоветских» интеграционных проектов государств региона (тем более что сам ЕС крайне заинтересован в разви-

тии региональной интеграции стран своего «региона соседства»). Точно так же, во-вторых, речь идет о заимствовании и адаптации европейских стандартов (вместо попытки формировать собственную, «конкурирующую» систему норм и правил, заранее обреченной на провал). Наконец, во многих случаях противоречия на постсоветском пространстве могут быть преодолены на основе тесного трехстороннего сотрудничества России, постсоветских стран и ЕС – например, лишь этот формат, наверное, позволяет преодолеть существующие противоречия в сфере газового транзита. В известной степени полезным может оказаться опыт сотрудничества стран Центральной и Восточной Европы в рамках СЕФТА.

В то же время, на наш взгляд, можно говорить и о более тесной увязке постсоветских интеграционных инициатив в интеграционными проектами не только в Европе, но и в Евразии в целом. Иначе говоря, вслед за Й. Линном, можно говорить о переходе от «постсоветской» к «евразийской» интеграции⁵¹¹. Действительно, нет никаких оснований рассматривать границы СССР как «неизбежные» пределы регионального интеграционного взаимодействия: строительство новых структур может предполагать участие в них как европейских государств, так и стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Чем более сложной является структура, тем больше конфигураций взаимных уступок и компромиссов, а также механизмов сдерживания можно найти. Это особенно важно для ситуаций, близких к двухсторонней монополии и асимметрии власти, нередких как на постсоветском пространстве, так и во взаимодействии диад регионов Евразии при ограниченном числе участников.

Расширение же круга участников, напротив, дает более слабым игрокам «возможность маневра» и повышает их готовность к участию в интеграционных проектах. Достаточно вспомнить опыт ШОС, относительную

⁵¹¹ Ср.: Linn J.F., Tiomkin D. The New Impetus Towards Economic Integration Between Europe and Asia. // Asia Europe Journal. 2006. Vol. 4. No. 1

привлекательность которой для стран Центральной Азии связывают именно с возможностью «балансирования» между Россией и КНР⁵¹². Конечно, такой сценарий может показаться менее привлекательным потенциальным лидерам – но, как мы уже говорили, парадокс заключается именно в том, что Россия *недостаточно сильна* для реального воздействия на страны-партнеры, и в то же время может выиграть от интеграции.

Еще один пример «преимущества множества игроков» - это сфера энергетики. Если рассматривать взаимодействие ЕС, постсоветского пространства и Восточной Азии в этой области «с высоты птичьего полета», крайне упрощенно ситуация выглядит следующим образом: Россия и страны Центральной Азии являются источником энергоносителей, представляющих ценность как для европейских, так и для азиатских стран (причем спрос, скорее всего, характеризуется положительной корреляцией, поскольку динамика роста в Юго-Восточной Азии и Китае во многом связана с развитием Европы). Для постсоветских стран выбор во многом сводится также к этим двум альтернативам. В настоящее время реально высоким уровнем развития характеризуется лишь западное направление взаимосвязей, где можно говорить о все возрастающей взаимозависимости игроков. Восточное направление, в то же время, вызывает все больший интерес и становится предметом целого ряда проектов (например, трубопроводы из России и Туркменистана в КНР). Однако развитие восточного направления с неизбежностью ведет к формированию ряда проблем.

Прежде всего, в каждой из диад («постсоветское пространство – ЕС» и «постсоветское пространство – Восточная Азия») страны-импортеры энергоносителей сталкиваются с проблемой достоверности долгосрочных обязательств экспортеров, получающих доступ к альтернативному рынку. В условиях низкого уровня доверия это ведет к недостаточным инвестициям и, как следствие, к потерям и для импортеров, и, что особенно важно,

⁵¹² Ср.: Олкотт М.Б. Второй шанс Центральной Азии. М., Вашингтон: Центр Карнеги, 2005, С.257

для экспортеров, не реализующих потенциально привлекательные контракты (классическая проблема захвата при безвозвратных инвестициях «hold up»). В то же время существование более широкой интеграционной схемы (включающей в себя, скажем, механизм разрешения споров) с участием всех трех регионов позволяет «смягчить» возможную «проблему захвата». В любом случае, как только все заинтересованные игроки вовлекаются в общий более широкий механизм разрешения споров и конфликтов, потенциал сотрудничества по сравнению с ситуацией сосуществования множества альтернативных механизмов, охватывающих лишь отдельные группы, резко возрастает.

В-третьих, региональная интеграция всегда представляет собой в какой-то степени экспериментирование с различными вариантами взаимодействия для поиска наиболее привлекательных из реализуемых результатов. Искусственное ограничение этого экспериментирования границами СССР автоматически «отбрасывает» возможные конфигурации стран, в принципе обладающие потенциалом для интеграционного взаимодействия. Ограничение взаимодействия рамками «постсоветского пространства» вызывает большие сомнения с точки зрения ключевых функциональных сфер сотрудничества: энергетики и транспорта. Как неформальные торговые сети, так и инвестиционные стратегии российских корпораций уже сегодня, как правило, не ограничивают себя границами бывшего СССР.

Следует иметь в виду, что любая модель «трансконтинентальной» интеграции в Евразии просто в силу разнородности игроков не может не опираться на модель «открытого» регионализма, а также активно использовать субрегиональное и приграничное сотрудничество. В идеале можно говорить о формировании «цепочек» взаимодействующих между собой регионов, в конечном счете позволяющих эффективно устранять трансграничные барьеры на пространстве всего континента. Одним из примеров такого взаимодействия можно считать интеграцию в регионе «Большого

Алтая», обладающую на сегодняшний день ограниченными институциональными механизмами, или растущее взаимодействие бизнеса Западного Китая (и, прежде всего, Синьцзяна⁵¹³) со странами Центральной Азии. Вообще, Китай можно считать одним из ключевых сторонников развития приграничного сотрудничества в регионе, не в последнюю очередь в связи с необходимостью обеспечения развития северо-западных территорий. Уже в 1993 г. Комитет науки и техники Синьцзян-Уйгурского автономного района выступил с инициативой создания «растянутых» свободных экономических зон вдоль китайско-казахстанской границы, в 1996-1998 гг. предложение о развитии приграничного сотрудничества было расширено для возможности участия четырех стран: Казахстана, России, Монголии и КНР; параллельно ведутся переговоры на двухстороннем уровне, а также реализуются проекты адаптации внутренней территориальной структуры приграничных районов для использования потенциала сотрудничества⁵¹⁴.

Ярким примером использования субрегионального уровня является инициатива Шелкового пути (Silk Road Initiative), до последнего времени поддерживавшаяся ПРООН, Всемирной организацией туризма и ЮНКТАД. Участниками проекта выступали все страны Центральной Азии, кроме Туркменистана, а также северо-западные и северные автономные районы и провинции КНР. Основной целью SRI являлась организация сети контактов и взаимодействий в сферах инвестиций, торговли и туризма между странами региона; однако проект, начавшийся на межгосударственном уровне, достаточно быстро трансформировался в структуру субнационального уровня, параллельно расширив спектр участников. Основными инструментами SRI стали (сохранившиеся и после официального прекращения финансирования проекта) регулярные Инвестиционные форумы Шелково-

⁵¹³ Clarke M. China's Integration of Xinjiang with Central Asia: Securing a Silk Road to Great Power Status? // China and Eurasia Forum Quarterly. 2008. Vol. 6. No. 2

⁵¹⁴ См.: Савкович Е. Проекты экономической интеграции Китая и Казахстана. // Агентство политических новостей – Казахстан. 2006. 28 августа

го пути, сводящие вместе частный бизнес и госструктуры, а также Форумы мэров Шелкового пути, направленные на регулярные встречи глав городских администраций для обмена опытом и формирования совместных стратегий⁵¹⁵. В прошедшем в 2009 г. в Южной Корее четвертом форуме мэров приняли участие представители 46 городов из 22 стран. В 2008 г. ЮНКТАД и ПРООН учредили Silk Road City Award, предоставляющуюся городу с наиболее тесными связями с Шелковым путем в процессе истории, использующимися сегодня для модернизации.

Все это, в любом случае, означает, что проблема взаимосвязи внутригосударственной децентрализации и международной интеграции, важная для постсоветского интеграционного взаимодействия, окажется еще более значимой в контексте интеграции в Евразии⁵¹⁶.

Интеграция и качество институтов. Наконец, крайне важным являлось бы «очищение» интеграционного взаимодействия в странах СНГ от «псевдоинтеграционной» составляющей – и прежде всего, от «интеграции взаимной защиты», в равной степени препятствующей развитию российской экономики и экономик стран СНГ за счет консервации неэффективных институциональных норм и правил, а также делающей невозможной любую форму комплементарности постсоветской, европейской и евразийской интеграции. В этой связи крайне важно четко и недвусмысленно отделить проблемы региональной *экономической интеграции* на постсоветском пространстве от таких тем, как безопасность, мониторинг выборов и демократии и т.д. Конечно, постсоветские проекты едва ли способны превратиться в источник трансплантации эффективных институтов в эконо-

⁵¹⁵ Ср.: Hamdani K. Investment Promotion under the Silk Road Initiative. Mimeo, 2007; Kuang G.S.C. Strategic Value of Central Asia in the Development of Euro-Asia. Mimeo, 2009; Brimble P. Launch of the Investment Guide to the Silk Road. Mimeo, 2009; Zhan J. Launch of the Silk Road Investment Guide. Mimeo, 2009; Investment Guide to Silk Road. N.Y. and Geneva: UNCTAD, 2009; Silk Road Initiative – Future Built on Traditions. UNDP Project Summary, 2005; Hubner W. UNDP Silk Road Initiative Progress Report. Mimeo, 2005

⁵¹⁶ Следует обратить внимание, что уже сегодня реализуется целый ряд – пусть и во многом непоследовательных – проектов «евразийской» интеграции между ЕС и странами Восточной Азии (ср. Moeller K. Mechanism-Building Between Asia and Europe. Mimeo, 2006). На наш взгляд, участие России в таких инициативах было бы критически важным.

мике и политике, которым сейчас является ЕС – но, как минимум, удастся избежать негативного воздействия реализации интеграционных проектов.

С другой стороны, важно понимать, что ключевым залогом успеха интеграции остается проведение внутренних преобразований в экономической и политической сфере стран СНГ – и, прежде всего, России. Реальный прогресс в области интеграции может быть достигнут, если она будет основываться на сближении хозяйственных систем взаимодействующих стран на основе принципов рыночной экономики. Без создания эффективного хозяйственного порядка и благоприятной институциональной среды в российской экономике рассчитывать на рост ее «привлекательности» для постсоветских стран не приходится. Впрочем, в этом контексте немалый интерес представляет, как уже говорилось, взаимодействие с ЕС – еще один источник «фактической комплементарности» постсоветской и европейской интеграции.

Качество государственного управления и экономических институтов и неразрывно связанный с ним уровень экономического развития действительно формируют важный «ограничитель» возможности интеграции. Действительно, насколько можно судить, численность населения интеграционных группировок четко коррелирована с этими двумя характеристиками (см. рисунок 5 и 6), причем корреляция является статистически значимой для структур с общей численностью населения более 100 млн. чел. (курсивная линия на рисунках). Страны с более низким уровнем развития и неэффективным государственным управлением способны сформировать лишь сравнительно небольшие интеграционные структуры. В этой связи мы попробуем дать количественную оценку возможного «устойчивого» размера постсоветского интеграционного проекта, исходя из текущего качества институтов и уровня экономического развития.

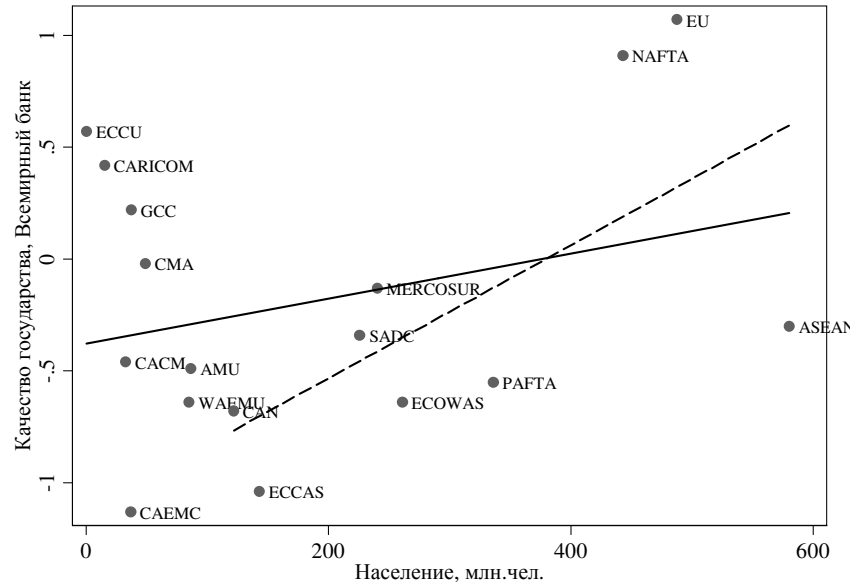


Рисунок 5: Взаимосвязь качества государственного управления и численности населения стран интеграционной группировки

Источник: составлено автором; численность населения приводится по данным WiKiPedia; качество государственных институтов = среднее значение шести индексов государственного управления Всемирного банка

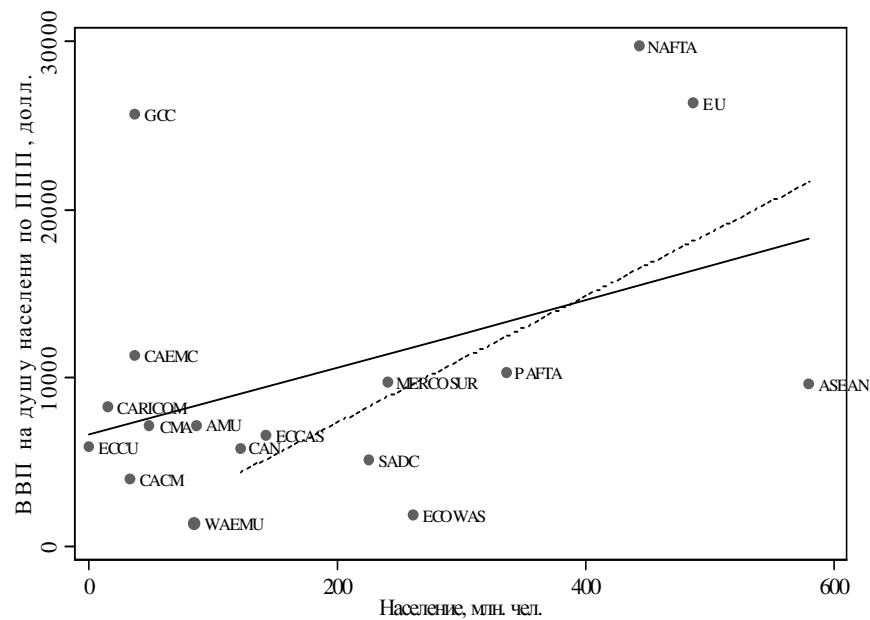


Рисунок 6: Взаимосвязь ВВП на душу населения и численности населения стран интеграционной группировки

Источник: составлено автором; население приводится по данным WiKiPedia; ВВП на душу населения по данным CIA Factbook 2006

Для определения данного показателя мы рассчитываем средний уровень государственного управления в постсоветских группировках (согласно описанному выше подходу) и подставляем его в регрессию, полученную на основе анализа девяти группировок с населением более 100 млн. чел. Полученная в результате этой процедуры величина и является контрафактическим показателем «устойчивого уровня» населения описываемых стран. Мы провели такие расчеты для СНГ в целом (включая Грузию), ЕврАзЭС-6 (включая Узбекистан, вышедший из организации в конце 2008 г. – в то же время исключение Узбекистана не меняет принципиально результатов расчетов), ЕЭП-4 (Россия, Украина, Казахстан и Беларусь) и ЕврАзЭС-3 (Россия, Украина и Казахстан) как наиболее часто дискутирующихся «клубов» региональной интеграции на пространстве СНГ. Результаты анализа приводятся на рисунке 7.

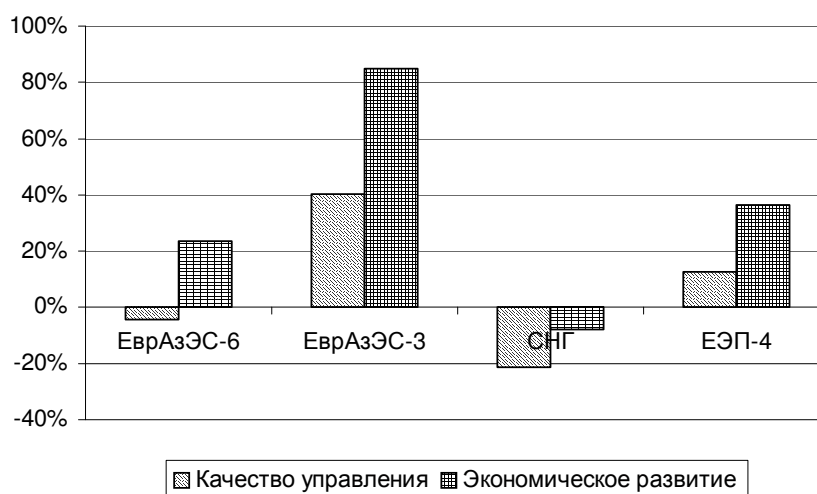


Рисунок 7: Отклонение контрафактического размера от реального, % (+: контрафактический размер больше реального, -: меньше реального)

Источник: составлено автором

Прежде всего, четко видно, что с точки зрения критерия качества государственного управления, ЕврАзЭС-6 ближе всех остальных проектов к устойчивому размеру. Отклонение можно считать незначительным, пусть группировка и несколько больше устойчивого показателя. С точки зрения экономического развития ЕврАзЭС-6 существенно меньше контрафакти-

ческого устойчивого размера (что, впрочем, менее критично, чем чрезмерно большой размер), но все равно, ближе к контрафактическим показателям, чем все остальные проекты, кроме СНГ. СНГ несколько больше устойчивого размера, причем, прежде всего, с точки зрения качества управления, что ставит под вопрос способность группировки «справиться» с разнородностью и, соответственно, сохранить стабильность. Наконец, ЕЭП-4 и особенно ЕврАзЭС-3 существенно меньше устойчивого размера.

Наконец, проблема качества институтов и управления имеет еще одно, немаловажное измерение. Реализация модели «открытого регионализма», по определению более сложной, чем «классическая» европейская интеграция, требует существования высококвалифицированных кадров, способных обеспечить качественное функционирование интеграционных проектов. В связи с этим крайне важным является формирование профессионального управленческого аппарата для интеграционных структур, основу которого должны составлять специалисты с западным образованием и опытом. Не менее важным становится детальное исследование и аналитика постсоветских государств – тем более что во многих случаях знание происходящих в них процессов в России остается во многом фрагментарным.

Трансформация существующих интеграционных структур. Мы уже говорили ранее, что практика постсоветской интеграции дает нам повод для пессимизма. В то же время следует иметь в виду, что пессимизм связан, скорее, со способностью интеграционных проектов перейти к широкомасштабной интеграции рынков, а также с амбициозными целями многих структур. При этом существующие сегодня на постсоветском пространстве структуры в принципе способны реализовывать целый ряд важных функций в сфере многостороннего сотрудничества, в принципе содействуя интеграции рынков.

Для Содружества Независимых Государств как «зонтичной» структуры всего постсоветского пространства в этой связи немаловажным был

бы опыт (Британского) Содружества наций. В российской литературе это Содружество часто воспринимается как слабая и аморфная структура, «неудача» интеграции⁵¹⁷. Конечно, Содружество нельзя сравнивать с такими структурами как, например, ЕС. В то же время оно обладает уникальными возможностями по организации взаимодействия между государствами (Секретариат Содружества) и субъектами микроуровня в вопросах гуманитарного и культурного, а также отчасти экономического сотрудничества (осуществляемого в рамках многочисленных ассоциаций так называемой «Семьи Содружества» - Commonwealth Family – среди которых упоминаются заслуживают Фонд Содружества и Деловой Совет Содружества)⁵¹⁸. Именно эту задачу могли бы взять на себя органы реформированного СНГ. К тому же Содружество на сегодняшний день играет крайне важную роль в сфере взаимодействия инфраструктуры (транспорт и авиация), что, как мы уже говорили, крайне важно для интеграции рынков – поэтому этот потенциал необходимо использовать.

В то же время конкретные задачи негативной интеграции и функционального сотрудничества в «зонах фактической солидарности», по всей видимости, целесообразно реализовывать в рамках меньших «клубов государств» - причем не обязательно исключительно постсоветских. В настоящее время на пространстве СНГ имеется множество таких структур, различающихся по основной «технологии сотрудничества» (создание общественных благ, формирование институциональной среды), членству и способу финансирования и управления, способных, соответственно, реализовывать различные цели и задачи. В это связи следует назвать не только ЕвразЭС, ШОС и Союзное государство России и Беларуси, но и такие специфические институты, как Евразийский банк развития, Центральноазиат-

⁵¹⁷ Шишков Ю.В. Судьба Британского содружества наций: воспоминание о будущем СНГ. // *Общественные науки и современность*, 1996, №3.

⁵¹⁸ Более того, Содружество стало источником многочисленных подражаний – Организации Иberoамериканских государств (ОЕИ), Сообщества португалоговорящих стран (CPLP) и Международной организации франкофонии (OIF).

ское региональное экономическое сотрудничество и Специальную программу для экономик Центральной Азии (CARES и SPECA). Такая ситуация представляется нам неизбежной (и даже желательной) – хотя, конечно, было бы целесообразным осуществлять обмен информацией и координацию деятельности всех этих структур в рамках общерегионального форума (которым опять же могло бы стать СНГ).

В то же время, на более прикладном уровне, возникают два вопроса. Во-первых, целесообразно ли использовать *существующие структуры* (с уже накопленным «багажом» рутин и ритуалов), или концентрировать внимание на качественно новых инициативах. В этой связи стоит вспомнить, что в отдельных ситуациях, как показывает мировой опыт, страны предпочитали формирование качественно новых федеративных структур развитию уже существующих международных организаций: скажем, в Австралии создание Австралийской федерации стало результатом качественно нового проекта, а не развития существовавших в регионе уже почти столетия интеграционных структур⁵¹⁹. В то же время такая политика с неизбежностью влечет за собой утрату накопленного опыта и устойчивых каналов взаимодействия: иначе говоря, мы опять имеем дело с противоречием, разрешение которого возможно лишь на основе «лучшего из возможных» решения для каждой конкретной ситуации. Вторая проблема связана с поиском *оптимальных партнеров* на постсоветском пространстве – то есть оптимальной структуры подобных «клубов» - и будет более подробно обсуждаться в следующем разделе.

В третьей главе работы нами рассматривались процессы формирования моделей формальной интеграции на постсоветском пространстве. При этом мы попытались использовать выделенные нами в первой главе фак-

⁵¹⁹ См.: Rector Ch. Federation as an Alternative to International Organization: Incremental Change versus Starting from Scratch in Australia and Europe. Mimeo, 2004

торы формирования интеграционных проектов для изучения постсоветского пространства. В принципе в регионе СНГ можно говорить о двух четко дифференцирующихся типах проектов интеграционного взаимодействия. Во-первых, трансграничная интеграция реализовывалась преимущественно в рамках моделей доминирующего игрока и межправительственных договоров и не смогла обеспечить сколь бы то ни было значимых результатов. Причины этого связаны с целым рядом проблем: перераспределительные конфликты, доминирование недемократических режимов, «мягкая асимметрия», низкое качество наднациональных институтов и управления, сомнения в долгосрочном характере взаимодействия у элит и противоречия в экспертном сообществе играют важную негативную роль. С другой стороны, постсоветские интеграционные группировки оказались крайне стабильными, что связано, как представляется с важной ролью псевдоинтеграции на постсоветском пространстве: психологическим эффектом интеграционной риторики, «интеграцией взаимной защиты» и «интеграцией выживания».

Во-вторых, в большинстве стран Содружества, также сталкивавшихся с проблемой интеграции внутренних рынков, модель общего центра привела к формированию своеобразного «цикла децентрализации»: после периода децентрализации и дезинтеграции в большинстве стран центральная власть сумела установить контроль над регионами, использовавшийся для устранения неформальных барьеров. При этом мы смогли выявить цикл децентрализации как для формально федеративной России, так и для многих формально унитарных постсоветских государств. Для России мы также подробно рассмотрели инструменты и факторы децентрализации, используя методы эконометрического анализа. Таким образом, если до 1999-2000 гг. траектории развития внутренней и трансграничной интеграции в регионе СНГ совпадали, то после этого периода траектории развития

двух описываемых систем, несмотря на наличие многочисленных взаимосвязей, расходятся.

Насколько можно судить, главной причиной сравнительно большего успеха внутренней интеграции по сравнению с трансграничной стала природа политических прав собственности (формальных и неформальных). Последняя, в свою очередь, определялась различиями в природе перераспределительных конфликтов (горизонтальных и вертикальных) в условиях множественности игроков, мягкой асимметрии и различных оценок «федерального приза». Определенную роль сыграли и особенности экспертного сообщества. Наконец, в России важным фактором успеха *формальной* интеграции стала позиция бизнес-структур, осуществлявших с 1998 г. экспансию в регионы. Таким образом, возникает вопрос о роли *неформальных моделей интеграции* в исследуемом нами регионе. Этой тематике посвящена следующая глава.

4. Модели неформальной интеграции на постсоветском пространстве: преимущества и пределы

4.1. Основные направления и пределы неформальной интеграции на постсоветском пространстве

Если до сих пор мы рассматривали, прежде всего, формальное интеграционное взаимодействие на постсоветском пространстве, основанное на создаваемых государствами соглашениях и институтах, то настоящая глава более подробно рассматривает логику функционирования *неформального интеграционного взаимодействия*. И в данном случае ситуация сильно отличается от обсуждавшейся ранее: все три модели неформальной интеграции нашли свое воплощение на постсоветском пространстве, причем во многих случаях достигнув результатов, значительно превосходящих успехи формального интеграционного взаимодействия.

Модель корпоративного взаимодействия. Наверное, наиболее развитым форматом неформального интеграционного взаимодействия на постсоветском пространстве можно считать модель корпоративного взаимодействия. В ее основе лежит инвестиционная экспансия российского и (в меньшей степени) казахстанского бизнеса, «осваивающих» постсоветское пространство⁵²⁰. Если в 1990-е гг. попытки стимулировать взаимодействие на микроуровне в регионе СНГ были менее удачными (например, если вспомнить практику создания поддерживаемых государством транснациональных и межгосударственных финансово-промышленных групп)⁵²¹, то с начала 2000-х гг. усилившиеся российские бизнес-структуры активно

⁵²⁰ Для постсоветского пространства – в отличие от Юго-Восточной и Восточной Азии – концепция неформальной интеграции должна использоваться с осторожностью, поскольку нередко внерегиональные экономические взаимосвязи играют более важную роль, чем внутререгиональные, так что о «кластере» взаимосвязей в строгом смысле говорить нельзя. С другой стороны, на постсоветском пространстве можно говорить (во всяком случае, до кризиса 2008-2009 гг.) о существовании ярко выраженной позитивной динамики корпоративного взаимодействия и о постоянном росте присутствия российских и казахстанских инвесторов в странах региона – что заставляет говорить, как минимум, о формировании модели неформальной интеграции в регионе СНГ.

⁵²¹ Ленский Е.В., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: Реальность и перспектива. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь». 1998

начали приобретать привлекательные активы в постсоветских государствах.

К сожалению, количественная оценка масштабов корпоративных инвестиций на постсоветском пространстве связана с многочисленными проблемами. Есть серьезные основания полагать, что государственная статистика в недостаточной степени учитывает инвестиции российского бизнеса. Можно выделить три фактора, обуславливающих подобную ситуацию. Прежде всего, российские инвесторы, как и инвесторы из других стран Содружества, часто используют малопрозрачные «серые» схемы для организации вложений. Во-вторых, во многих случаях инвестиции осуществляются косвенно, через посредничество третьих стран. Среди последних особо следует выделить оффшорные юрисдикции, через которые нередко также «проводятся» и внутренние инвестиции крупных бизнес-структур. В-третьих, имеются серьезные разночтения в данных национальной статистики отдельных стран. Впрочем, недостатки официальной статистики могут частично быть компенсированы изучением данных корпоративной отчетности и СМИ⁵²².

Основными российскими инвесторами являются *крупные компании* – «Газпром» (Украина, Молдова, Армения, Беларусь, Грузия, Азербайджан),

⁵²² Российские международные компании: новые игроки для глобальной экономики М.: Deloitte, 2008; Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: УРСС, 2007; Он же. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ. // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №2; Российский бизнес за рубежом: Динамика развития. М.: СКОЛКОВО, 2008; Шурубович А.В., Ушакова Н.А. Присутствие российского капитала на постсоветском экономическом пространстве. В кн.: Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. М.: ИМЭПИ РАН, 2002; Хейфец Б.А. Взаимные инвестиции в СНГ // Экономист. 2005. № 8; Барковский А.Н., Ушакова Н.А. Взаимодействие предпринимательских структур стран СНГ // Проблемы прогнозирования. 2001. № 2; Кузьмина Е.М. Экономические позиции России в Центрально-азиатском регионе: пути укрепления в условиях глобальной конкуренции. М.: ИЭ РАН, 2008; Vahtra P. Russian Investments in the CIS – Scope, Motivation and Leverage. Turku School of Economics and Business Administration, Pan-European Institute. 2005. No. 9; Crane K., Peterson D.J., Olikier O. Russian Investment in the Commonwealth of Independent States // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46. No. 4. В принципе аналогичная проблема «несоответствий» существует в статистике внешнеэкономических связей большинства стран («входящие» и «исходящие» потоки не совпадают). Скажем, в сфере торговли это объясняют контрабандой (ср. Berger H., Nitsch V. Gotcha! A Profile on Smuggling in International Trade. CESifo Working Paper No. 2475, 2008). Однако масштабы разрывов в инвестиционной статистике стран СНГ на порядок превосходят аналогичные показатели во внешнеэкономической статистике, скажем, промышленно развитых стран.

Интер РАО «ЕЭС» (Казахстан, Грузия, Армения, Таджикистан), UC RUSAL (Украина, Армения, Таджикистан), «ЛУКОЙЛ» (Казахстан, Украина, Азербайджан, Грузия, Молдова, Киргизия), «Татнефть» (Украина), «Союзнефтегаз» (Узбекистан), ТНК–BP (Украина, Казахстан, Беларусь), «Промышленные инвесторы» (Грузия), «Уралкалий» (Беларусь), «ВымпелКом» (Украина, Казахстан), МТС (Украина, Узбекистан, Киргизия), Altimo (Украина, Киргизия, Узбекистан), АФК «Система», «Вимм-Билль-Данн» (Украина, Киргизия, Узбекистан) и другие. Как видно из этого перечня, речь идет как о государственных, так и частных бизнес-структурах.

Российские компании завоевали прочное положение в ряде отраслей топливно-сырьевого комплекса и производствах перерабатывающих их продукцию. Например, российские компании контролируют четыре из шести крупнейших нефтеперерабатывающих заводов (Кременчугский, Лисичанский, Херсонский и Одесский) Украины, которые работают преимущественно на российском сырье. К концу 2005 г. российский бизнес контролировал не менее 3/4 рынка мобильной связи постсоветского пространства. За последние 10 лет в страны СНГ в мобильную связь российские инвесторы вложили около 1,5 млрд. долл. Присутствие крупных российских банков и компаний усиливается в финансовой сфере, в торговле, легкой и пищевой промышленности, строительстве и производстве строительных материалов, рекламе. С географической точки зрения активы российского бизнеса сосредоточены, прежде всего, на Украине, где, насколько можно судить, российские компании занимают ведущее место в ряде отраслей⁵²³; присутствие российских инвесторов в экономике Таджикистана, Молдовы (включая Приднестровье), Кыргызстана и Армении является крайне важным для экономик этих стран, но в абсолютном выражении все же заметно меньше украинских активов.

⁵²³ Косикова Л.С. Приватизация промышленности на Украине и участие в ней российских компаний // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. М.: ИМЭПИ РАН, 2002

Другую группу инвесторов, часто тесно связанную с крупными компаниями, формируют отдельные самостоятельные предприниматели, функционирующие вне рамок крупных корпоративных структур и относительно небольшие предприятия. Важную роль эта группа играет в украинской экспансии российского бизнеса. Например, хотя в Украину в основном инвестируют крупные корпорации, существует множество примеров «партнерства» российского и украинского бизнеса на рынках обеих стран, когда иностранный участник стремится не афишировать свое участие, чтобы дать местному, часто малоизвестному участнику возможность воспользоваться политическим ресурсом. Особенностью Украины в 1990-е годы стало активное проникновение на рынок компаний, которые в России не добились очевидного успеха. Это было связано со спецификой украинского налогового законодательства, делавшего украинских предпринимателей практически «беззащитными» перед налоговыми органами. Не случайно в украинских СМИ часто говорят не о российских компаниях или инвесторах, а о компаниях и инвесторах «российского происхождения» или «связанных с Россией».

Можно выделить несколько основных факторов роста российских инвестиций в странах Содружества⁵²⁴. Серьезные интеграционные импульсы обуславливает территориальная близость и наличие общей транспортной инфраструктуры. Существенную роль играет и сохранившееся единство экономик стран СНГ, возможность использования сложившихся хозяйственных взаимосвязей, совместной эксплуатации бывшей общей инфраструктуры. Достаточно вспомнить инвестиционную экспансию не существующей более РАО «ЕЭС», стремившейся к интеграции энергетических активов постсоветского пространства, или проект интеграции компаний в

⁵²⁴ При этом мы не обсуждаем факторы внешнеэкономической экспансии бизнеса в целом – рост экономического потенциала, стремление «повысить автономию» от возможного давления власти, окончательное распределение активов в России и т.д. Нас интересуют лишь специфические факторы регионализации в СНГ.

сфере атомной энергетики. Сегодня аналогичным образом значительным потенциалом обладает сотрудничество в сфере атомной энергетики⁵²⁵. Можно говорить о целой группе «новых постсоветских транснациональных корпораций», источником деятельности которых стали сохранившиеся с советских времен связи («Ростсельмаш», «Трансмашхолдинг», ГАЗ, «Тракторные заводы» и др.). Нередко приобретаемые активы являлись частью существовавших еще в советские годы производственных цепочек⁵²⁶, или основаны на активах, являвшихся собственностью российских структур еще с советских времен. Однако важно отметить, что этой логикой инвестиционная экспансия в СНГ не ограничивается: достаточно вспомнить значительный успех российского бизнеса в такой «новой отрасли», как мобильная связь.

Естественно, важнейшим ресурсом для инвестиционной интеграции является интеграция социальная: культурная близость, традиции, общность языка, близость правовых систем, сохранившаяся межличностная сеть коммуникации, в том числе на основе родственных связей, хорошее знание местных условий, лучшее по сравнению с западными инвесторами понимание реальной политической и экономической ситуации. Схожими является стиль управления компаниями и организационная культура в постсоветских странах: в сочетании с экономической взаимозависимостью в этой связи иногда говорят о существовании своеобразной «сети постсоветских предприятий», сложившейся еще в советский период и пережившей распад СССР⁵²⁷. В этой связи достаточно характерно заявление Т. Пестова (группа «Атон»): «Содружество — достаточно знакомая территория для наших предпринимателей: создать СП в Украине все-таки гораздо

⁵²⁵ Винокуров Е. Перспективы интеграции атомно-энергетических комплексов России и Казахстана в контексте процессов экономической интеграции. // Атомная стратегия. 2007. №6

⁵²⁶ Ср.: Цветков В.А. Международная экспансия российских компаний: благо или вред? // ЭКО. 2008. №10

⁵²⁷ Yudanov A. Economic Change and the National Question in Twentieth-Century USSR/Russia: The Enterprise Level. // Economic Change and the National Question in Twentieth-Century Europe, Edited by A. Teichova, H. Matis, J. Patek. Cambridge: 2000.

проще, чем создать настоящее крупное СП в Германии»⁵²⁸. По словам Д. Копилова, руководителя Ineko, одной из крупнейших инвестиционных компаний Украины, «с европейцами ты сначала тратишь год на переговоры, теряешь время, доказывая свой благоприятный финансовый и юридический статус, в то время как русские чувствуют наш рынок и умеют принимать мгновенные решения»⁵²⁹. Помимо этого, все еще сохраняются элементы общих институтов и стандартов. Например, по словам генерального директора «Полиметалла» В. Несиса, главным преимуществом его компании в странах СНГ является «русский язык и советская система сбора и классификации геологической информации - это другой технический язык, который в большей степени доступен и понятен нашим специалистам»⁵³⁰.

С точки зрения возможностей для неформальной интеграции, определенную роль могут сыграть также особенности развития бизнеса в переходный период, т.е. специфических «правил игры», а также деловые связи, как с сохранившейся номенклатурой, так и с новыми предпринимательскими кругами. В этом отношении регион СНГ «стягивается» и общей структурой посттрансформационных экономик, в которых «клановая» экономическая система сочетается с полуавторитарным или авторитарным политическим устройством. В этой ситуации опыт российских компаний «входить через задние двери» может оказаться решающим. Страны СНГ остро заинтересованы в иностранных инвестициях, а западные корпорации в ряде случаев не всегда готовы принять такие инвестиционные риски, на которые пойдут российские партнеры. В наиболее гротескной форме такой подход проявился в инвестициях в «непризнанные республики» и проблемные территории - Приднестровье, Абхазию, Южную Осетию или Аджарию, где российский капитал играет важную роль. Специфическим пре-

⁵²⁸ Цит по: Пинчук Д. Экспансия России в СНГ// Росбалт. 2003. 19 сентября.

⁵²⁹ Русские идут: зарождение развивающихся российских транснациональных корпораций. М.: RUSAL, 2006. С. 15

⁵³⁰ Ведомости, 2007, 17 мая.

имуществом российских компаний часто выступает умение «плавать в мутной воде», которую представляют собой институциональные среды постсоветских стран.

В последние годы резко вырос и «обратный» поток инвестиций из стран СНГ в Россию, а также взаимные инвестиции постсоветских стран без участия российского капитала. Ключевая роль здесь принадлежит Казахстану и (в гораздо меньшей степени) Украине. Казахстан особенно выделяется на постсоветском пространстве с точки зрения развития финансово-банковского сектора, составившего основу его инвестиционной экспансии в странах Содружества (впрочем, это же высокое развитие банковского сектора сделало Казахстан в большей степени подверженным негативным эффектам глобального финансового кризиса)⁵³¹. Помимо этого, инвестиции из Казахстана играют доминирующую роль в экономике Кыргызстана, где они в последние годы значительно превосходят российские. Несколько неожиданным фокусом интересов казахстанского бизнеса (где он также во многом был сопоставим с российским) стали Грузия и Азербайджан⁵³².

Потенциалом роста как самостоятельный инвестиционный центр, насколько можно судить, обладает и Азербайджан, способный стать альтернативным центром инвестиционной активности в СНГ. В то же время большинство других постсоветских стран ограничивается ролью реципиента иностранных инвестиций. В связи с этим инвестиционная интеграция в СНГ носит асимметричный характер: небольшое число центров формирования новых ТНК сочетается с множеством стран-реципиентов.

Подводя итог, масштабы инвестиционного взаимодействия «частного сектора» являются значительными. Впрочем, в данном случае требуется определенная осторожность: кризис 2008-2009 гг. вполне может стать фак-

⁵³¹ Винокуров Е. Взаимные инвестиции в банковском секторе СНГ. // Евразийская экономическая интеграция. 2009. №2; Абалкина А. Предпосылки и перспективы банковской интеграции в странах ЕврАзЭС. // Евразийская экономическая интеграция. 2008. №1

⁵³² Ср.: Маркедонов С. Кавказские приоритеты внешней политики Казахстана. // Неприкосновенный запас. 2009. №4

тором ограничения корпоративной экспансии. Он же, впрочем, может ослабить контроль национальных бизнес-групп над активами, тем самым, содействуя развитию модели корпоративного взаимодействия. На момент подготовки настоящей работы сколь бы то ни было однозначные выводы в этом отношении едва ли возможны – но, в любом случае, можно ожидать серьезных изменений в структуре неформальной интеграции на постсоветском пространстве в обозримом будущем.

Модель неформальной торговли. С точки зрения формирования неформальных торговых сетей, ситуация на постсоветском пространстве является менее однородной. Прежде всего, в масштабах СНГ в целом модель неформальной торговли играет сравнительно менее значимую роль, что может быть связано как с общим уровнем экономического развития, так и со спецификой отраслевой структуры стран СНГ, где ключевую роль играет глобальная торговля сырьем. «Инвестиционная» модель играет гораздо более важную роль. В то же время спад внутрирегиональной торговли 1990-х гг. в настоящее время прекратился, и торговля стабилизировалась на уровне, слишком высоком с точки зрения предсказаний «гравитационных моделей» - своеобразный «эффект границы» наоборот⁵³³.

Однако существуют два обстоятельства, которые следует учитывать. Во-первых, на постсоветском пространстве существуют субрегионы, где «неформальная торговля» играет заметно более важную роль. Прежде всего, к ним относятся Центральная Азия и Кавказ. Во многих случаях речь идет о цепочках, выстраивающихся с участием таких территорий, как Абхазия, Южная Осетия или Приднестровье. В Центральной Азии модель неформальной торговли, впрочем, не связана с территориальными проблемами. Исследования рынков потребительских товаров с точки зрения «за-

⁵³³ Fidrmuc J., Fidrmuc J. Disintegration and Trade. ZEI Working Paper, B24, 2001; Djankov S., Freud C. Trade Flows in the Former Soviet Union. // Journal of Comparative Economics. 2002. Vol. 30. No. 1; De Sousa J., Lamotte O. Does Political Disintegration Lead to Trade Disintegration? Evidence from Transition Countries. // Economics of Transition. 2007. Vol. 15. No. 4; Elborg-Woytek K. Of Openness and Distance: Trade Developments in the Commonwealth of Independent States, 1993-2002. IMF Working Paper WP/03/207, 2003

кона одной цены» свидетельствуют, что влияние границы на вариацию цен между рынками Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана является незначительным, а трансграничная дифференциация цен практически эквивалентна внутренней⁵³⁴, что, конечно, само по себе еще не является свидетельством интеграции внутренних рынков, но все же может отражать наличие трансграничных взаимосвязей. Неформальная трансграничная торговля потребительскими товарами и интеграция на уровне деловых сетей является, по всей видимости, более высокой, чем для рынков сырья (которые и оказывают ключевое влияние на приведенные выше статистические данные), как в целом для Центральной Азии⁵³⁵, так и для отдельных стран, в том числе Таджикистана⁵³⁶ и даже Туркменистана – вдоль границы с Узбекистаном, несмотря на существующие ограничения торговли⁵³⁷. Неформальные сети торговли распространяются за пределы собственно Центральной Азии, соединяя регион с другими частями Евразийского континента⁵³⁸.

Во-вторых, на постсоветском пространстве немаловажную роль играют неформальные сети, связанные с обширной (и часто также не регистрируемой статистикой) межгосударственной трудовой миграцией. По некоторым данным, в трудовой миграции на постсоветском пространстве участвует 8–11 млн. человек, или 6–8% экономически активного населения стран региона. При этом миграция четко ориентирована на две страны: Россию и (в последние годы) Казахстан. Для некоторых стран СНГ трансферты мигрантов превратились в ключевой источник роста. Согласно дан-

⁵³⁴ Grafe C., Raiser M., Sakatsume T. Beyond Borders: Reconsidering Regional Trade in Central Asia. EBRD Working Paper No. 95, 2005

⁵³⁵ Spechler M.C. Regional Cooperation in Central Asia: Promises and More Promises. // PRAXIS – The Fletcher Journal of Development Studies. 2000. Vol. 16

⁵³⁶ Olimova S., Kurbonov S., Petrov G., Kahhorova Z. Regional Cooperation in Central Asia: A View from Tajikistan. // Problems of Economic Transition. 2006. Vol. 48. No.9

⁵³⁷ Badykova N. Regional Cooperation in Central Asia: A View from Turkmenistan. // Problems of Economic Transition. 2006. Vol. 48. No. 8

⁵³⁸ Кайзер М. Евразия: социальная реальность или миф? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. №4; Evers H.D., Kaiser M. Two Continents, One Arena: Eurasia. Bielefeld Sociology of Development Research Centre Working Paper No. 328, 2000

ным Всемирного банка, общий объем денежных переводов составляет 6–10 % ВВП Армении, Грузии и Таджикистана и более чем 25% ВВП Молдовы (где, впрочем, важную роль могут играть трансферты из Европы). При этом в 2004 г. Молдова была второй в мире страной после Тонги по доле переводов мигрантов в ВВП⁵³⁹. Денежный оборот, вызванный трудовой миграцией, превосходит по объему многие другие финансовые потоки, связывающие страны Содружества⁵⁴⁰. Что особенно важно для нас, миграция (особенно в силу существующих в большинстве стран СНГ жестких ограничений) во многом связана с возникновением тесно интегрированных сетей, часто основанных на межличностных связях. Основным направлением притока миграции является Россия; в последние годы, впрочем, все более важную роль начинает играть Казахстан (особенно для мигрантов из Узбекистана и Кыргызстана)⁵⁴¹.

Модель негосударственного права. На постсоветском пространстве, насколько можно судить, данная модель находит проявление лишь в некоторых специфических областях, но зато в них нередко играет достаточно важную роль. Хорошим примером являлась до недавнего времени практика интеграции в биржевой сфере. Именно биржевые структуры стали, насколько мы можем судить, пионерами интеграции снизу на постсоветском пространстве. В 1998 г. ассоциациями участников фондового рынка России, Украины и Казахстана было подписано соглашение о создании Союза национальных ассоциаций участников фондового рынка стран СНГ. В 2000-2001 гг. Московской межбанковской валютной биржей ММВБ были подписаны соглашения о сотрудничестве с казахстанской KASE (создании интегрированного биржевого пространства на основе унификации

⁵³⁹ Global Economic Prospects 2006. W.: WB, 2005.

⁵⁴⁰ Ср. дискуссию в: Тюрюканова Е. Денежные переводы мигрантов в российском контексте // Pro et Contra. 2005. Т.9. №1; Рязанцев С. Трудовая миграция в СНГ: Тенденции и проблемы регулирования. // Мировая экономика и международные отношения. 2005. №11; Он же. Трудовая миграция в России в условиях интеграции в ЕврАзЭС. // Вопросы экономики. 2008. №6; Резникова О. Постсоветская трудовая миграция. // Мировая экономика и международные отношения. 2009. №3

⁵⁴¹ Schmitz A. Kasachstan: Neue Führungsmacht im Postsowjetischen Raum. SWP Studie S7, 2009. S. 15

технологии и базы торгов), а также биржами БВФБ, ВВВВ, УМВ и РФБ «Тошкент». В мае 2001 г. в рамках партнерства с агентствами «Интерфакс-Украина» и «Интерфакс» была запущена информационная система, предоставляющая данные торгов российских бирж и ПФТС. Наконец, в январе 2000 г. было подписано Соглашение о межбиржевом сотрудничестве, в соответствии с которым была создана Международная ассоциация бирж СНГ (МАБ СНГ).

Функционирование МАБ осуществляется в рамках регулярных Общих собраний членов МАБ. Текущее руководство осуществляется Советом и исполнительным директором Ассоциации. Программа действий МАБ СНГ на 2005-2010 гг. включает в себя восемь основных направлений. Большая их часть, в конечном счете, сводится к обмену информацией и опытом, сбору информации и анализу, а также содействию проведению двух- и многосторонних проектов и программно-техническому сотрудничеству. Тем самым, МАБ в какой-то степени играет роль создателя *lex mercatoria*, негосударственных норм и правил для биржевой торговли, а также играет роль форума для дискуссии и организации совместных проектов. Для обмена информацией проводятся регулярные встречи и издаются информационные материалы. МАБ СНГ играет немаловажную роль в формировании (целенаправленном или как «непреднамеренный результат преднамеренного действия») системы информационных обменов между рынками стран СНГ, в конечном счете, содействующей неформальной интеграции региона. Впрочем, в последние годы активность МАБ заметно снизилась, что, насколько мы можем судить, связано и с изменениями в структуре менеджмента ведущего игрока ассоциации – ММВБ.

Подводя итог, на постсоветском пространстве (во всяком случае, в докризисный период) активно развивалась инвестиционная интеграция, связанная как с «оставшимися» элементами советского прошлого, так и со стандартной логикой региональной экспансии нарождающихся ТНК и со

специфическими преимуществами функционирования в непрозрачных экономиках. В Центральной Азии (и, возможно, в некоторых других регионах) немаловажную роль играла интеграция неформальной торговли, частично восходящая к функционировавшим в этом регионе на протяжении длительного периода времени сетям. Масштабные потоки трудовой миграции также соединяют постсоветские страны между собой. Наконец, в отдельных отраслях хотя бы в определенные периоды времени функционировала достаточно успешная модель негосударственного права.

4.2. Взаимодействие формальной и неформальной интеграции: «спрос на интеграцию» корпоративных структур и конвергенция институтов

Таким образом, насколько можно судить, взаимодействие формальной и неформальной интеграции на постсоветском пространстве несколько отличается от сложившегося в России в конце 1990-х гг. Если во внутренней интеграции корпоративные структуры, насколько можно судить, оказались в числе активных агентов централизации, в трансграничной интеграции интенсивные связи на микроуровне сосуществуют с достаточно низким уровнем формального интеграционного взаимодействия. В то время как для интеграции неформальной торговли такая ситуация, как мы уже отмечали в первой главе, не вызывает особого удивления, для моделей корпоративного взаимодействия и негосударственного права ситуация несколько сложнее. Далее мы попытаемся оценить воздействие корпоративных структур на формирование формальной интеграции стран региона СНГ. При этом мы воспользуемся уже обсуждавшейся во второй главе дифференциацией прямого и косвенного «спроса» бизнеса на региональную интеграцию.

С точки зрения **прямого воздействия** оценить ситуацию в СНГ достаточно сложно из-за низкой прозрачности отношений бизнеса и государства. В отличие от НАФТА (США) или ЕС, где лоббистская деятельность

находит четкое выражение в официальных заявлениях сторонников или противников новых соглашений, на постсоветском пространстве публичность деятельности лоббистов значительно ниже. Насколько можно судить по официальным заявлениям, институциональные лоббистские структуры бизнеса осуществляют определенную работу в сфере поддержке региональной интеграции (или, как минимум, декларируют свои намерения осуществлять подобные инициативы). В России следует выделить, прежде всего, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). РСПП является одним из основных участников созданного в 1992 г. Международного конгресса промышленников и предпринимателей (МКПП), в состав которого входят ассоциации предпринимателей стран СНГ, а также некоторых стран Центральной и Восточной Европы; МКПП активно подчеркивает стремление к поддержке интеграционных процессов как важную задачу своей деятельности. С 2005 г. в рамках МКПП функционирует постоянно действующий форум «Запад-Восток: Интеграция и развитие». В настоящее время, насколько можно судить по заявлениям И. Юргенса⁵⁴², РСПП концентрирует свое внимание на поддержке инвестиционной экспансии бизнеса, то есть «интеграции снизу». СНГ, по его мнению, «скорее мертво, чем живо», а об интеграции («но интеграции экономической, основанной на интересах бизнеса») можно говорить в отношении стран, не входящих в ГУАМ (хотя Украина и признается приоритетной целью российских инвестиций). В 2003 г. И. Юргенс, говоря о страховом рынке стран СНГ, подчеркивал необходимость создания «единого законодательного режима с единым интеграционным планом»⁵⁴³.

Среди других организаций в наибольшей степени вовлечена в практику принятия экономических решений в области интеграции ММВБ; уже упомянутая нами МАБ также, помимо формирования *lex mercatoria*, уделя-

⁵⁴² Альянс-медиа, 2005, 3 мая.

⁵⁴³ Альянс-медиа, 2003, 22 октября.

ла немало внимания лоббистской активности. При этом биржи руководствовались логикой, в принципе схожей с указанными выше утверждениями И. Юргенса: для повышения конкурентоспособности создание интегрированного пространства необходимо⁵⁴⁴. При Торгово-промышленной палате функционирует комитет по экономической интеграции в СНГ, целью которого является содействие процессу экономической интеграции стран Содружества, формированию общей валютной зоны между странами СНГ и повышению инвестиционной привлекательности, а также установлению надежных экономических взаимосвязей между странами.

Определенную роль играют межгосударственные предпринимательские ассоциации, «по определению» заинтересованные в углублении интеграции. Об двух из них – МКПП и МАБ СНГ – мы уже упоминали. Лизинговые ассоциации стран СНГ объединены в Лизинговую конфедерацию Содружества Независимых Государств. Функционирует Ассоциация центральных депозитариев Евразии, впрочем, также являющаяся скорее источником межгосударственной инфраструктуры и неформальных норм, чем лоббистской структуры. Аналогичные ассоциации существуют в банковской сфере (Ассоциация сберегательных банков СНГ, Международная ассоциация агропромышленных банков – последняя, насколько нам известно, в настоящее время бездействует). Внешторгбанком и Исполнительным комитетом СНГ создан Финансово-банковский совет Содружества; его учредителями стали также Внешэкономбанк, Беларусбанк, Деловой центр экономического развития СНГ, Межгосударственный банк, банк Финансовая инициатива, Международный банк Азербайджана и другие банковские структуры. В 2003 г. ассоциации коммерческих банков России, Азербайджана, Беларуси, Казахстана, Молдовы, Украины приняли реше-

⁵⁴⁴ Эти вопросы обсуждаются в: Захаров А.В. Валютно-финансовая интеграция в СНГ: проблемы и перспективы. // Вестник Совета Федерации. 2002. №3; Захаров А.В. О концепции единого валютного пространства СНГ. М.: Юстицинформ, 2002; Сарчев А.М. Проблемы взаимодействия валютно-фондовых бирж государств СНГ в современных условиях. // Банковское дело. 2000. №8

ние об организации регулярных встреч по обмену информацией в правовой сфере и в области взаимодействия с центральными банками. Своего рода «промежуточную» форму интеграции между государственными и частными проектами представляет собой Евроазиатский транспортный союз (ЕАТС), куда входят российские транспортные компании, банки, производственные компании, администрации портов постсоветского пространства, паромства, авиаперевозчики, отраслевые ассоциации, НИИ и учебные организации, органы СНГ. Основной задачей ЕАТС является мониторинг и развитие транспортных коридоров, а также реализация государственно-частного партнерства в транспортной области, а также оказание информационных услуг – то есть опять же скорее реализация задач интеграции негосударственного права.

Однако все это разнообразие структур и инициатив частично подвержено тем же «болезням», что и формальная интеграция (обилие инициатив и актов при минимальных шагах к их практической реализации), а частично ориентировано, как мы уже говорили, на содействие «интеграции снизу» за счет создания необходимой инфраструктуры (например, интегрированного биржевого пространства или транспортных коридоров). Собственно лоббистская деятельность является незначительной и малоуспешной.

Для постсоветского пространства, как мы уже говорили, характерно существование серьезного противоречия между сравнительно низкой эффективностью формально-государственной интеграции и быстрыми темпами развития процессов регионализации за счет взаимодействия бизнес-структур. Не случайно бывший министр экономики Украины В. Хорошевский после первоначальной инициации проекта ЕЭП скептически оценивал его способность повлиять на рост инвестиций России в республике, мотивируя это тем, что российский капитал уже давно работает на Украи-

не и хорошо знаком с правилами игры⁵⁴⁵. Таким образом, на наш взгляд, можно утверждать, что российский бизнес в основном индифферентен к интеграционным инициативам.

Причины такого положения разнообразны. Прежде всего (и высказывания И. Юргенса, приведенные нами ранее, подтверждают этот вывод наиболее точно), бизнес, очевидно, реалистично оценивает потенциал существующих интеграционных проектов и инициатив на постсоветском пространстве. В современных условиях вероятность развития широкомасштабной интеграции, способной обеспечить серьезные выгоды корпоративным структурам, невелика; нередко «продвинутость» интеграции в реальности не приводит к большей открытости страны для торговли и инвестиций (как это происходит в Беларуси, несмотря на заинтересованность в проникновении в экономику этой страны разнообразных групп российского бизнеса⁵⁴⁶). К тому же не существует никаких механизмов обеспечения соблюдения достигнутых договоренностей. Наконец, псевдоинтеграционные структуры (в том числе и те, в которых бизнес частично принимал участие) ведут к уменьшению доверия корпораций к интеграции на постсоветском пространстве как таковой. Иначе говоря, отказ от лоббирования интеграции и хладнокровная реакция на декларируемые достижения связана с простым сопоставлением реальных выгод и необходимых политических инвестиций.

Конечно, было бы неверно полагать, что бизнес в принципе не заинтересован в государственной поддержке своей экспансии. Напротив, он весьма охотно прибегает к государственной помощи (к тому же в современной России «помощь государства» практически тождественна самой возможности осуществления коммерческой деятельности). Так, во

⁵⁴⁵ УНИАН, 2003, 25 сентября.

⁵⁴⁶ Обзор интересов различных групп российских бизнес-структур в отношении Беларуси приводится в: Фрумкин Б. Российско-белорусские экономические связи и интересы отечественного бизнеса. В кн.: Влияние российских групп интересов на политику России в отношении Беларуси. Рабочие материалы Московского Центра Карнеги, 2004, №9

время встречи в декабре 2005 г. президента «Интерроса» В. Потанина с В. Путиным, бизнесмен попросил Президента России о помощи в реализации инвестиций в Казахстане и Узбекистане. Эту необходимость Потанин объяснил так: «Проект абсолютно коммерческий, но, когда мы чувствуем за спиной государство, нам как-то легче»⁵⁴⁷. Российский бизнес активно пользовался открывавшимися за счет взаимодействия государств «воротами» в экономики Таджикистана, Узбекистана и Армении. Во время украинского бензинового кризиса весной 2005 г. российские корпорации обратились к Правительству России в попытке защитить свои интересы. Однако, как правило, речь не идет о собственно интеграционных инициативах, а о конкретных проектах поддержки бизнес-структур.

Во-вторых, российский бизнес в принципе весьма ограничен в своих способностях оказывать влияние на государственную политику как таковую. Прежде всего, это касается коллективного представительства бизнеса: несмотря на все надежды начала 2000-х гг., оно так и остается недостаточно развитым, а взаимодействие государства и частных структур во многом строится на основе отношений с отдельными компаниями. Помимо этого, отношения между бизнесом и властью в большинстве стран СНГ, в том числе и в России, могут быть описаны с помощью формулы «стратегический захват бизнеса при тактическом захвате государства». В последние годы (особенно после «оранжевой революции») постсоветское пространство во все большей степени становится зоной «стратегических политических интересов», где частный бизнес должен, прежде всего, реализовывать приоритеты, установленные политической элитой. Последняя, правда, во все большей степени рассматривает «экономическую экспансию» как важный аспект взаимодействия со странами Содружества, причем «сливки» достаются именно госкомпаниям или близкому к государству (формально или неформально) бизнесу. Однако прерогатива определения направлений

⁵⁴⁷ Ведомости, 2005, 16 декабря.

остаётся за государством. Это особенно четко видно по мере расширения сферы непосредственного государственного контроля за бизнес-структурами, многие из которых входят в число ключевых игроков на постсоветском пространстве. То есть вопросы постсоветской интеграции просто «выведены» за сферу лоббирования бизнеса

Помимо этого, как мы уже говорили, постсоветский бизнес во многих случаях заинтересован в сохранении именно «неформальной интегрированности» стран СНГ и существующей «псевдоинтеграционной» модели. В условиях господства неформальных схем взаимодействия между бизнес-структурами эффективное развитие формальной интеграции не способно принести столь значительные выгоды, чтобы заставить корпорации активно осуществлять инвестиции в его поддержку. К тому же бизнес не заинтересован в возможном усилении давления с точки зрения повышения прозрачности его трансграничной деятельности. Наконец, постсоветская интеграция в ее современной форме, как уже отмечалось выше, нередко используется технологическими квазимонополистами для поддержки своего потенциала влияния⁵⁴⁸. Последнее обстоятельство может заставлять их поддерживать именно существующую систему интеграции, не приводящую к реальным результатам. Мы не располагаем информацией о «противодействии» бизнес-структур созданию формальных интеграционных группировок, однако, очевидно, данные факторы играют определенную роль в описанном выше «соотношении затрат и выгод», определяющем реакцию бизнеса на государственные инициативы или готовность частных структур выступать с собственными проектами.

Для бизнес-структур других стран СНГ все эти аргументы (а они присутствуют, в большей или меньшей степени, в большинстве постсоветских стран) дополняются еще двумя. Во-первых, интеграция означала бы

⁵⁴⁸ Евстигнеев В.Р. Таможенная интеграция в СНГ как пример пример экономического псевдоморфизма. // Вопросы экономики. 1999. № 12

резкое расширение притока инвестиций российских корпораций и рост конкуренции с мощными соперниками из-за рубежа, в чем, конечно, частный бизнес не заинтересован. Во-вторых, в современных условиях постсоветская интеграция все еще остается проектом, альтернативным к интеграции европейской. Мы уже неоднократно отмечали тот факт, что подобная ситуация не является самоочевидной; два вектора интеграции вполне могут быть комплементарны друг к другу. Однако в существующих политических условиях (продиктованных, не в последнюю очередь, «дилеммой безопасности» между Россией и Западом), скажем, украинские корпорации должны всерьез взвешивать возможные выгоды и потери от постсоветской интеграции или от возможного доступа на европейские рынки. Первый фактор, очевидно, играл немаловажную роль в «скептическом» отношении Украины к постсоветской интеграции в 1990-е гг., когда, согласно популярному выражению, украинские олигархи были во всем идентичны российским, за исключением того, что у них не было денег⁵⁴⁹. Он сохраняется и сегодня (вместе с сравнительным превосходством российских корпоративных структур), но, по мере развития украинского бизнеса, для него все более значимым становится доступ к европейским рынкам⁵⁵⁰. Очевидно, политика правительства В. Януковича, связи которого с корпоративными интересами очевидны, может стать подтверждением данного тезиса.

Косвенные факторы оказывают различное воздействие на реализацию интеграционных проектов на постсоветском пространстве. Фактор *гомогенизации институциональной системы* едва ли оказывает серьезное воздействие на возможности развития интеграции, несмотря на то что российский бизнес проводит активную инвестиционную экспансию в странах СНГ. Ведь государства Содружества и так связаны крайне высоким уровнем «социальной интеграции», основанной на многих десятилетиях и даже

⁵⁴⁹ Независимая газета, 2002, 23 августа.

⁵⁵⁰ Дубнов В. Последний анекдот про украинцев. // Новое время. 2006. 13 августа

столетиях совместной истории. Другое дело, что «интеграция снизу» является, по всей видимости, фактором, содействующим (относительному) сохранению капитала социальной интеграции или, как минимум, не позволяющим ему «развеиваться» более быстрыми темпами. Однако оценить роль бизнес-структур в этом отношении достаточно сложно из-за ограниченного временного горизонта анализа: сделать сколь бы то ни было точные выводы можно будет лишь после длительного периода наблюдений.

Данный вопрос, впрочем, заставляет нас обратить внимание на смежную тему, роль которой для нашего анализа крайне важна. Как мы уже говорили, общепринятым стало представление о постоянной институциональной дивергенции постсоветских стран. Интенсивное взаимодействие бизнеса, а также эффекты «негативной конвергенции»⁵⁵¹, с другой стороны, принципиально способны «сдержать» расхождение институциональных систем. Еще в середине 2000-х гг. существовала устойчивая обратная корреляция инвестиций российского бизнеса и «инвестиционной дистанции» между странами СНГ и Россией (см. рисунок 8).

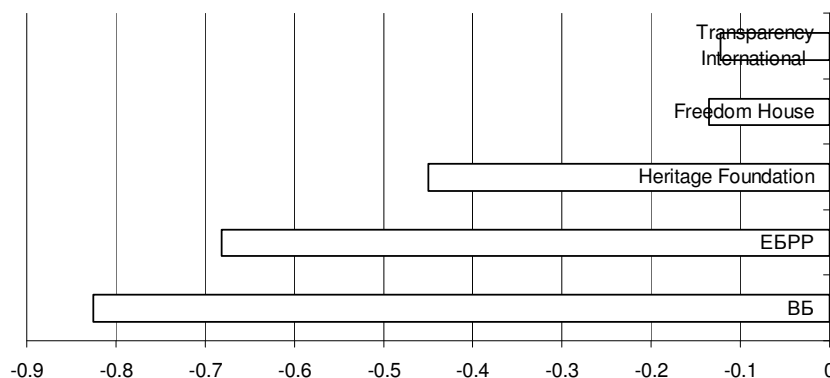


Рисунок 8: Коэффициент корреляции качества институтов и объема российских инвестиций в странах СНГ, 2003

Примечания: Используется показатель объема российских инвестиций по данным Crane K., Peterson D.J., Olikier O. Russian Investment in the Commonwealth of Independent States. // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46. No. 4, рассчитанный как логарифм абсолютной величины «подозреваемых» инвестиций на единицу ВВП. Дифференциация институциональной среды стран СНГ и России рассчитана как модуль разницы значений индексов для стран СНГ и для России. Используются простые средние индексов, публикуемых соответствующими организациями. Для целей анализа шкалы показателей пересчитаны

⁵⁵¹ Ср. Олейник А.Н. Эрозия демократии в России и на Западе в свете гипотезы о негативной конвергенции. // Общественные науки и современность. 2007. №2

таким образом, чтобы большее значение индекса соответствовало более «высокому» качеству институтов.

Источник: расчеты автора на основе данных Crane K., Peterson D.J., Oliner O. Op. cit., Freedom House, Transparency International, Heritage Foundation, ЕБРР и Всемирного банка.

Рассмотрим проблему институциональной конвергенции на постсоветском пространстве более подробно. Для этого основное внимание уделим так называемой концепции σ -конвергенции, первоначально разработанной в эмпирических исследованиях экономического роста⁵⁵². Иначе говоря, мы будем рассматривать как показатель конвергенции изменение стандартного отклонения соответствующего количественного показателя институтов среди 12 постсоветских стран. В нашем анализе мы будем использовать «прагматичный» подход, оперируя наиболее распространенными стандартными индексами качества институтов.

Прежде всего, рассмотрим конвергенцию (или дивергенцию) *политических систем* стран СНГ. Для этого мы используем данные Freedom House, рассчитывающего индексы гражданских свобод (civil liberties) и политических прав (political rights) для стран постсоветского пространства. На рисунке 9 приводится динамика стандартного отклонения индексов. Легко увидеть, что предполагавшаяся тенденция к дивергенции для этой характеристики отсутствует. Точнее говоря, после периода расхождения систем в 1991-1994/1995 гг., показатель гражданских свобод в странах СНГ характеризовался устойчивой тенденцией к конвергенции вплоть до 2002-2003 гг. В 2000-2003 гг. началась и конвергенция политических прав. В 2004-2005 гг. вновь присутствовала тенденция к дивергенции (вызванная, очевидно, чередой «оранжевых революций»), но с 2006 г. она вновь сменилась четко выраженной конвергенцией.

⁵⁵² Ср.: Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. No. 2

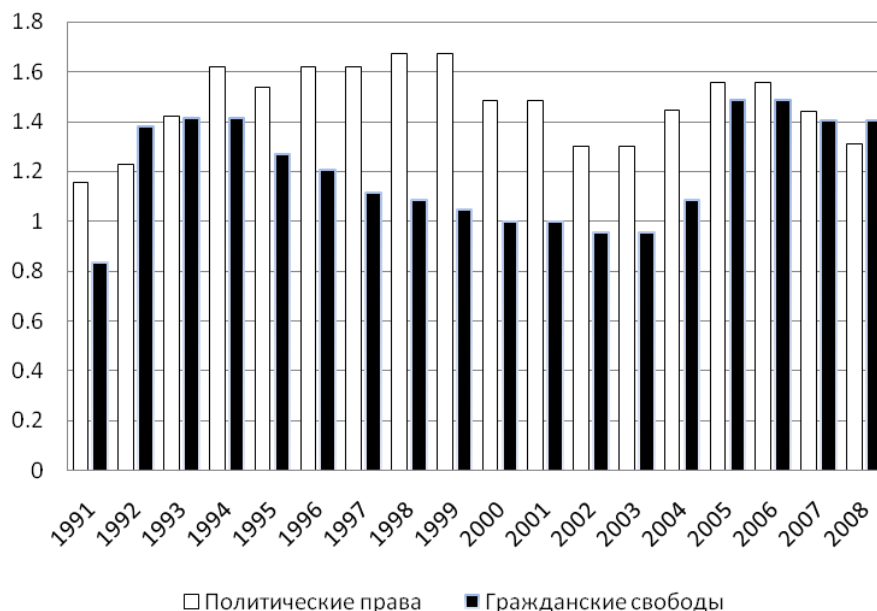


Рисунок 9: Стандартное отклонение индексов Freedom House для 12 постсоветских стран
 Источник: расчеты автора на основе данных Freedom House

Переходя к анализу собственно экономических институтов, мы рассмотрим показатели качества управления Всемирного банка и экономических свобод Heritage Foundation. Для первой группы (рисунок 10) стандартное отклонение остается практически неизменным. Зато показатель экономической свободы (рисунок 11) характеризуется устойчивой конвергенцией вплоть до 2006 г., начиная с которого на постсоветском пространстве наблюдалась определенная дивергенция. Иначе говоря, и в экономической сфере расхождения институтов не происходит.

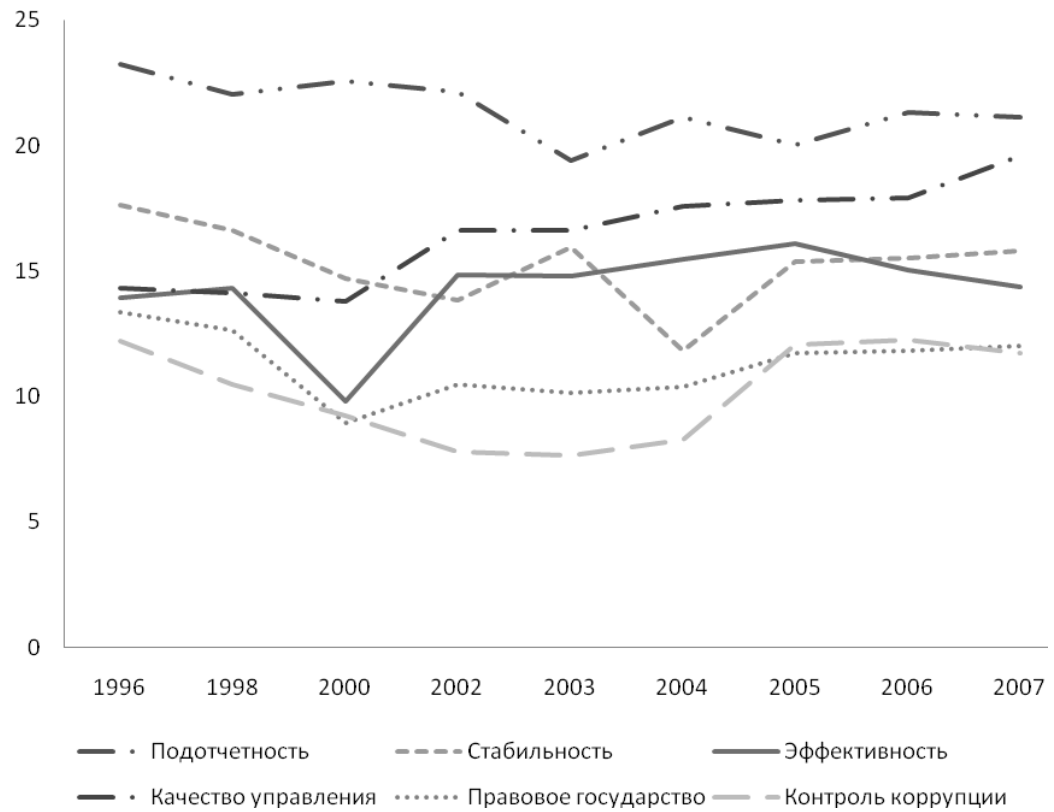


Рисунок 10: Стандартное отклонение индексов качества государственного управления Всемирного банка для 12 постсоветских стран

Источник: расчеты автора на основе данных Всемирного банка

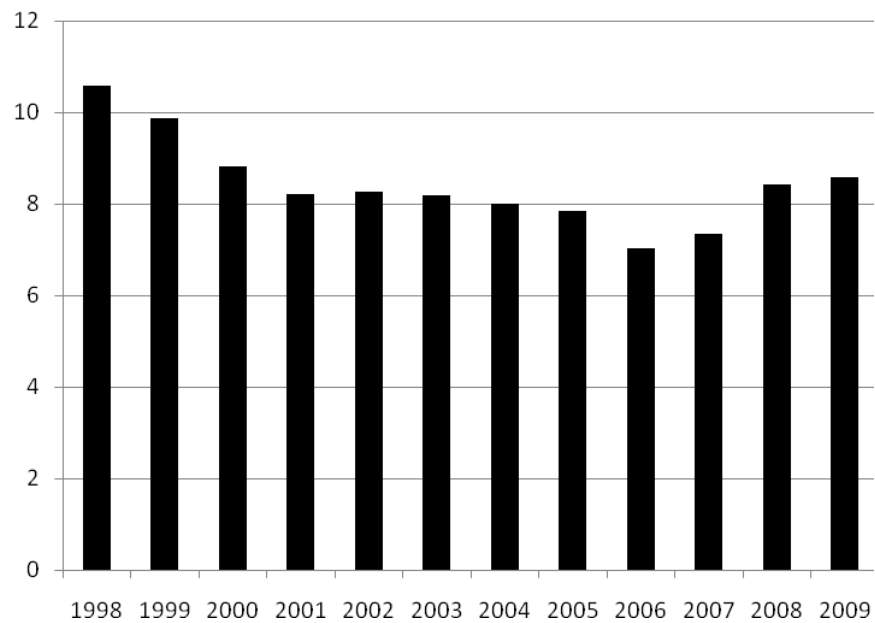


Рисунок 11: Стандартное отклонение индекса экономической свободы Heritage Foundation для 12 постсоветских стран

Источник: расчеты автора на основе данных Heritage Foundation

Обсуждая проблему дивергенции, конечно, было бы неверным сводить ее к однонаправленным изменениям во всех странах постсоветского пространства. В реальности можно говорить о возникновении «кластеров» стран, связанных более близкими институциональными характеристиками. Хорошо известно, что анализ институциональных систем целесообразно проводить, рассматривая всю совокупность взаимосвязанных институтов⁵⁵³; поэтому, следуя используемой в литературе практике⁵⁵⁴, мы также попытаемся учесть существующие взаимосвязи на основе иерархического кластерного анализа, детали которого приводятся в *Приложении 5*. Здесь же остановимся лишь на общих выводах.

В соответствии с приведенными расчетами, группы сравнительно близких друг к другу стран формируют Россия, Азербайджан и Кыргызстан; Казахстан, Украина и Молдова; Армения и Грузия; Таджикистан и Узбекистан; Беларусь и Туркменистан. С одной стороны, четко отслеживается близость институтов в географически близких странах. С другой – институциональная близость практически не связана с практикой региональных интеграционных инициатив; например, ближайшим «соседом» России оказывается Азербайджан, практически не участвующий в интеграционном взаимодействии. Впрочем, если не учитывать параметр политической стабильности, в числе ближайших соседей России оказываются Казахстан

⁵⁵³ Данный вывод приводится, например, в рамках теории экономических порядков В. Ойкена, французской теории регуляции, анализа «вариантов капитализма» (varieties of capitalism) и «анализа и развитие институтов» (IAD) Э. Остром. Ср.: Boyer R. How and Why Capitalisms Differ. MPIfG Discussion Paper 2005, N05/4; Institutional Economics in France and Germany Ed. by Labrousse A., Weisz J.D. Berlin: Springer, 2001; Ostrom E. Understanding Institutional Diversity. Princeton: Princeton University Press, 2005; Анализ экономических систем: Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики. Под ред. А. Шюллера и Х.Г. Крюссельберга. М.: Экономика, 2006

⁵⁵⁴ Pryor F.L. Economic Systems of OECD Nations: Impact and Evolution. MPI Papers on Economics and Evolution, 2004, No. 0414; Pryor F. L. Market Economic Systems. // Journal of Comparative Economics. 2005. Vol. 33. No. 1

и Кыргызстан; однако «дистанция» между Россией и Беларусью все же остается значительной. Если сопоставить полученные нами кластеры с матрицей «спроса на интеграцию» со стороны населения, полученной на основе данных «Евразийского монитора»⁵⁵⁵, то результаты совпадают лишь для Кыргызстана и Таджикистана. Иначе говоря, очевидно, население может быть недостаточно информировано о ситуации в «привлекательных» для него странах (или, наоборот, хорошо информировано и не удовлетворено институциональной средой «у себя дома»). Данный вопрос, в любом случае, заслуживает пристального внимания.

Естественно, было бы крайне наивно полагать, что наблюдающаяся структура институциональной близости является функцией активности корпоративных структур. В любом случае, мы не располагаем адекватными данными, позволяющими нам в этом отношении уйти от спекуляций к более точному анализу. Поэтому приведенные результаты должны восприниматься с осторожностью с точки зрения дискуссии данного раздела (хотя они, вне всякого сомнения, представляют значительный интерес для обсуждения эволюции формальной и неформальной интеграции в регионе СНГ в целом).

Говоря о других форматах косвенного воздействия бизнес-структур на формальную интеграции, кооперация как инструмент противодействия глобальным рискам, порожденным мобильностью бизнес-структур, в принципе может сыграть немаловажную роль для постсоветских стран, экономические системы которых все еще тесно связаны между собой (хотя здесь немаловажны уже отмечавшиеся нами факторы асимметрии конкуренции юрисдикций). Риторика повышения глобальной конкурентоспособности играет немаловажную роль в дискуссии о постсоветской интеграции; в последний год ее заменила риторика противодействия глобаль-

⁵⁵⁵ Мониторинг социальных настроений населения стран постсоветского пространства. 9-я волна. Предварительные результаты. М.: Евразийский монитор, 2009

ному кризису. Для некоторых государств СНГ (прежде всего, небольших стран Центральной Азии) мотив, связанный с привлечением российских инвестиций, также является значимым. Однако при этом возникают два вопроса. Во-первых, являются ли выигрыши от снижения подверженности внешним рискам достаточными, чтобы преодолеть «дилемму заключенного» в отношении стран Содружества? Особенно в условиях сравнительно низкого уровня доверия и «соглашения на основе пессимизма», предполагающего, что «партнер, скорее всего, не будет выполнять свои обязательства», а также высокой степени политизации экономической деятельности?

В постсоветском мире имело место огромное число ситуаций, когда страны предпринимали автономные действия, затем препятствовавшие интеграционным инициативам. Иногда при этом «косвенное участие» бизнеса вполне очевидно. Например, проект региональной организации стран Каспийского моря в начале 1990-х гг. оказался сорван незадолго до подписания договора из-за заключения Азербайджаном «контракта века» на разработку нефтяных ресурсов шельфа, в котором участвовала и российская компания «ЛУКойл». Этот факт стал даже предметом специальных слушаний в Государственной Думе в середине 1990-х гг. Во-вторых, какие именно аспекты экономической политики подвергаются гармонизации и согласованию? Ведь постсоветская псевдоинтеграция, направленная на сохранение существующих неэффективных политико-экономических систем, также является реакцией на конкуренцию институтов (а точнее – на уже обсуждавшуюся конкуренцию образца). С этой точки зрения результатом «реагирующей» интеграции может стать даже худшее институциональное равновесие, чем достигнутое в настоящее время.

Все сказанное заставляет нас предположить, что рассчитывать на серьезное содействие региональной экономической интеграции со стороны корпоративных структур России и стран СНГ едва ли возможно. В любом случае, бизнес не станет актором, «предъявляющим спрос» на формальный

региональный интеграционный проект (хотя он, содействуя сохранению неформальной интегрированности постсоветского пространства, создает базовые предпосылки для формирования такого проекта как такового). Поэтому в данном случае основные надежды могут быть связаны с «политическим предпринимательством», активной деятельностью государства по «созданию спроса» на те или иные формы экономической политики. Лишь «доказав» бизнесу путем реализации последовательной политики преимущества интеграционного проекта, возможно «включить» самоусиливающийся механизм интеграции и лоббирования, подобный функционирующему в успешных интеграционных группировках.

При этом, естественно, ситуация различается в зависимости от характеристик конкретных стран. Проиллюстрируем логику нашего анализа на примере стран-членов ЕврАзЭС и попробуем понять, как в данном случае неформальная интеграция способна повлиять на формальное интеграционное взаимодействие. В данном случае, на наш взгляд, целесообразно рассматривать ЕврАзЭС с точки зрения трех своеобразных «концентрических кругов». В первом из них оказываются Россия и Казахстан, во втором – эти страны и «малые открытые экономики» Таджикистана и Кыргызстана, в третьем к ним добавляется Беларусь.

На наш взгляд, во *взаимодействии России и Казахстана* вероятность позитивных импульсов для формальной интеграции, связанных с формированием корпоративной интеграции, является *максимальной*. Связано это со следующими обстоятельствами. Во-первых, насколько можно судить, в интеграции могут быть заинтересованы российские компании. В последнее время взаимные инвестиции динамично растут, обеспечивая более глубокий уровень корпоративной интеграции стран, чем достигнутый ранее. В то же время исторически российским корпорациям было непросто проникнуть на рынки республики, прежде всего, из-за острой конкуренции со стороны транснациональных корпораций третьих стран. Формально-

государственная интеграция может в ограниченной степени выступать инструментом защиты от конкуренции, или, как минимум, предоставить дополнительные преимущества бизнесу стран интеграционной группировки. В связи с этим, чем более тесными являются экономические отношения стран, тем выше заинтересованность российского бизнеса в формализации защиты своих интересов от конкуренции.

Во-вторых, в отличие от стран «западного фланга СНГ» и, прежде всего, Украины, в интеграции может быть заинтересован и казахстанский бизнес. В отличие, скажем, от украинских бизнес-групп, казахстанские едва ли должны опасаться чрезмерно сильного конкурента в лице российских корпораций, что связано со значительными собственными ресурсами корпораций и особенно банковских структур. Помимо этого, для казахстанских компаний не существует проблемы выбора между рынками ЕС и постсоветского пространства, также ограничивающей поддержку «восточного вектора» интеграции со стороны украинских бизнес-структур. Наконец, как уже отмечалось, во взаимодействии России и Казахстана инвестиционные потоки носят взаимный характер. Россия и Казахстан в ограниченной степени являются конкурентами на внешних рынках, прежде всего, глобальных рынках энергоресурсов. Как в России, так и в Казахстане данная область является предметом торга между политическими и корпоративными группами. Противоречия в данной области в принципе в состоянии стать фактором, препятствующим реализации интеграционных инициатив. Однако данная проблематика, хотя и имеет отношение к взаимодействию государства и бизнеса, не связана напрямую с неформальной интеграцией.

В отношении *малых стран ЕвразЭС* (Таджикистана и Кыргызстана) ситуация является более сложной. Во-первых, с точки зрения российского бизнеса реализация формальных интеграционных проектов обладает неоднозначными эффектами. С одной стороны, интеграция формально более

тесно «привязывает» эти страны к России, а также содействует стабилизации политических режимов, снижая инвестиционные риски. К тому же, формируются именно полуавторитарные режимы, то есть тот тип политических порядков, хорошее знание которых и составляет важное конкурентное преимущество российского бизнеса. Это крайне важно для российских корпораций, во многом основывавших свои позиции именно на привилегированных отношениях стран региона с Россией. Однако, с другой стороны, укрепление режимов с неизбежностью стимулирует перераспределительную активность со стороны местных элит, о негативных последствиях которой для бизнес-структур России мы говорили ранее.

Таким образом, бизнес оказывается между Сциллой нестабильности и Харибдой чрезмерного укрепления режима: и то, и другое чревато перераспределением и утратой активов. Решением является жесткая ориентация российского руководства на поддержку национального бизнеса в переговорах с малыми странами в рамках ЕврАзЭС. В принципе такой сценарий вполне вероятен, особенно в свете постоянного роста внимания к «экономической» составляющей внешнеполитического влияния в современной России. Но, опять же, целесообразно ли проводить эти переговоры в рамках ЕврАзЭС? Или для бизнеса более привлекательными окажутся двухсторонние отношения? К тому же сам характер постсоветской интеграции, ориентированной на поддержку режимов, приводит к неоднозначным последствиям для долгосрочной стабильности позиций бизнес-структур в странах постсоветского пространства. Если институциональное равновесие в ЕврАзЭС и является устойчивым (*self-enforcing*) в краткосрочном периоде (в силу заинтересованности режимов в стабилизации их положения), то оно, по всей видимости, не является самоподдерживающимся (*self-reinforcing*): по мере укрепления режимов, повышается их

стремление к самостоятельной внешнеполитической и внешнеэкономической активности⁵⁵⁶.

Во-вторых, интеграция в рамках ЕврАзЭС дает обширные возможности не только российским, но и казахстанским бизнес-структурам. Последние же являются серьезными конкурентами российского бизнеса в странах региона – особенно в Кыргызстане, но потенциально и в Таджикистане (во всяком случае, если тенденции докризисного периода сохранятся и после его завершения).

Что касается *Беларуси*, то в отношении данной страны, на наш взгляд, корпоративная интеграция в наименьшей степени способна содействовать интеграции формальной. Беларусь является наиболее ярким примером в СНГ длительного развития интеграционных инициатив, не сопровождающегося открытием рынков для российских корпораций. Напротив, экономика страны остается закрытой для российских инвестиций. Соответственно, доверие корпораций к способности формальной интеграции преодолеть инвестиционные барьеры, является минимальным. Любые конфликты между Россией и Беларусью ведут к ослаблению позиций российских инвесторов – достаточно вспомнить восстановление контроля Правительства Беларуси над Мозырским НПЗ в 2006 г. в разгар очередного кризиса в газовой сфере. Даже попытки «Газпрома» установить, пользуясь полной поддержкой государства, контроль над «Белтрансгазом», породили череду многолетних и сложных переговоров и взаимных обвинений. А само по себе географическое положение Беларуси в сочетании с политикой России в этой области гарантирует, что «газовые» и «нефтяные» конфликты в регионе будут происходить постоянно. Это также снижает заин-

⁵⁵⁶ Greif A., Latin D. A Theory of Endogenous Institutional Change. // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. No. 4

тересованность российских бизнес-структур в продвижении их интересов через структуры ЕврАзЭС⁵⁵⁷.

4.3. Экономические эффекты неформальной интеграции: роль институциональной конкуренции

Как уже говорилось, неформальная интеграция является одним из важнейших источников для формирования специфического рынка государственных политик, основанного на *конкуренции юрисдикций*. Последняя представляет интерес как в принципе важный фактор, определяющий качество институтов в отдельных государствах, так и – если вспомнить, что результативность интеграционного проекта является функцией качества институтов в странах членов – параметр, косвенно воздействующий на формальную интеграцию, а также фактор «ex post» гармонизации институтов. В Российской Федерации, насколько можно судить, соперничество регионов за мобильные инвестиции и «коалиции» производительных предприятий и региональных органов власти стали в последнее десятилетие важными факторами определения региональной политики⁵⁵⁸, хотя тради-

⁵⁵⁷ В то же время важно понимать, что адекватный анализ должен дифференцированно исследовать различные отрасли и сферы взаимодействия. Приведем лишь два примера. Введение в России (и на Украине) ограничений для игорного бизнеса в 2009 г., по некоторым оценкам, станет фактором, стимулирующим миграцию компаний этой отрасли в создавшуюся для них благоприятные условия Беларусь (ср.: Игорный бизнес эмигрирует в Белоруссию. // Эксперт. 2009. 20 июля). В данном случае неформальная интеграция (компании по-прежнему стремятся к привлечению клиентов из соседних стран СНГ) и связанная с ней конкуренция юрисдикций, очевидным образом, связана с отсутствием интереса корпораций к формальной интеграции и связанным с ней общими правилами игры. С другой стороны, приграничные регионы России во многом зависят от поставок белорусских молочных продуктов (в начале 1990-х в условиях спада российской экономики во многом вытеснивших отечественное производство); для этого взаимодействия проблемы на уровне формального взаимодействия государств («молочная война 2009 г.) оказываются крайне важными (ср. У Брянска пропало молоко. // Новое время. 2009. 22 июня) – и, соответственно, спрос на формальную интеграцию выше

⁵⁵⁸ Теоретическое обоснование конкуренции регионов как «альянсов» государственных и частных структур как приоритетного направления развития российского федерализма дается в: Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и российские регионы. // Проблемы теории и практики управления. 2003. №1; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Субфедеральные аспекты глобализации. // Вопросы экономики. 2003. №5; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и регионализм: Уроки для России. // Общественные науки и современность. 2004. №1. Эмпирические свидетельства подобных «коалиций» как элементов соперничества регионов за инвестиции для второй половины 2000 гт. обсуждались в: Яковлев А., Фрай Т. Инвесторы и региональные власти: механизмы взаимодействия. Доклад на конференции ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, 7-9 апреля 2009 г., Москва. В какой-то степени можно говорить об этом

ционная административная конкуренция за финансовую поддержку центра остается немаловажной⁵⁵⁹. В то же время в отношении постсоветского пространства в целом ситуация является сложной: хотя в принципе ситуация высокой неформальной интеграции в сочетании с отсутствием наднационального регулирования и является благоприятной средой для конкуренции юрисдикций, эмпирические свидетельства остаются ограниченными. Тем более, непонятно, каким образом конкуренция за мобильные бизнес-структуры воздействует на качество институциональной среды в странах региона. В настоящем разделе мы обсудим данную проблему более подробно. При этом мы будем рассматривать прежде всего качество базовых институтов (прав собственности и защиты контрактов), а не более прикладных аспектов регулирования (налогообложение, стандарты и др.).

В теории конкуренции юрисдикций, как правило, предполагается, что предпочтения игроков заданы заранее и что частные игроки в большей степени заинтересованы в реализации институтов с более низкими транзакционными издержками – то есть, в узком смысле этого слова, эффективных институтов. Проблема состоит в том, что для постсоветского пространства обширная эмпирическая и теоретическая литература констатирует существование так называемого «спроса на плохие институты»: ситуации, когда корпоративные структуры явным или неявным образом поддерживают неэффективные институциональные среды. Причинами формирования такой ситуации могут два обстоятельства. Во-первых, в условиях чрезмерной концентрации активов для частного бизнеса выгоднее инве-

явлении как об аспекте «сетевых» стратегий регионов: ср.: Makarychev A.S. On the Way to the Global World: Administrative and Networking Strategies of Russian Regions. Mimeo, 2000

⁵⁵⁹ При обсуждении конкуренции юрисдикций на постсоветском пространстве требуется иметь в виду, что данная концепция предполагает, как минимум, сопоставимые (пусть и в долгосрочной перспективе) потенциалы саморазвития стран. В постсоветском мире (как внутри стран, так и в межстрановом разрезе) данная предпосылка, очевидно, не выполняется (ср.: Лексин В., Швецов А. Бюджетный федерализм в период кризиса и реформ. // Вопросы экономики. 1998. №3). Поэтому конкуренция юрисдикций не может не носить асимметричный характер и характеризоваться значительным воздействием «агломерационных эффектов» (доминирования отдельных центров экономической активности). Это, вне всякого сомнения, должно приниматься во внимание при обсуждении изложенных ниже выводов.

стировать в частную защиту прав собственности, чем создавать (доступные в том числе и конкурентам) общие правила игры⁵⁶⁰. Если бизнес обладает способностью влиять на формирование политической элиты, то он также может предпочесть «слабое» правительство с недостаточной защитой прав собственности «сильному» с угрозой экспроприации⁵⁶¹. Во-вторых, причиной возникновения спроса на неэффективные институты может стать проблема обучения: адаптация к более эффективным институциональным средам связана с дополнительными расходами и – возможно – утратой преимуществ «первого хода», полученных ранее за счет инвестиций в освоение «правил игры» в существующей неэффективной среде.

В принципе сам по себе факт существования «спроса на плохие институты» в постсоветских странах в 1990-е гг., насколько мы можем судить, сегодня сомнению не подвергается. Вопрос состоит в том, насколько устойчива такая ситуация. С одной стороны, в обширной литературе, посвященной «институциональным ловушкам» и «циклам перераспределения», утверждается, что ситуация неэффективных прав собственности может породить если не устойчивое неэффективное равновесие, то, как минимум, своеобразную «последовательность неэффективных равновесий», сменяющих друг друга но не ведущих к повышению качества институтов⁵⁶². Тем более что неэффективные равновесия вполне способны стать источником рент для специфических групп интересов⁵⁶³. Однако, с другой стороны, можно утверждать, что по мере аккумуляции ресурсов и выхода

⁵⁶⁰ Sonin K. Why the Rich May Favour Poor Protection of Property Rights. // *Journal of Comparative Economics*. 2003. Vol. 31; Polishchuk L., Savvateev A. Spontaneous (Non)emergence of Property Rights. // *Economics of Transition*. 2004. Vol. 12

⁵⁶¹ Guriev S.M., Sonin K. Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights. // *Journal of Public Economics*. 2009. Vol. 93

⁵⁶² Капелюшников Р.И. «Где начало того конца...?» (к вопросу об окончании переходного периода в России). // *Вопросы экономики*. 2001. №1

⁵⁶³ Hellman J.S. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. // *World Politics* 1998. Vol. 50; Bernstam M.S., Rabushka A. From Predation to Prosperity: How to Move from Socialism to Market. Hoover Institution, 2006; Braguinsky S., Myerson R.B. A Macroeconomic Model of Russian Transition: The Role of Oligarchic Property Rights. // *Economics of Transition*. 2007. Vol. 15; Ibidem. Capital and Growth with Oligarchic Property Rights. Мimeo, 2007; Полтерович В.М. На пути к новой теории реформ. // *Экономическая наука современной России*. 1999. №3

бизнес-структур на международную арену «спрос на плохие институты» уступает место «спросу на хорошие институты»: эта дискуссия между концепциями «неизбежной трансформации» и «замороженного переходного периода» остается одной из ключевых для анализа постсоветского мира⁵⁶⁴. По всей видимости, соотношение «спроса на плохие институты» и «спроса на хорошие институты» обладает различной динамикой и различной степенью стабильности для различных постсоветских стран.

Суть институциональной конкуренции, как мы уже говорили, состоит в том, что она «замещает» монополию «стороны предложения» на рынке экономических политик и институтов более сильной «властью спроса». В связи с этим при наличии значимого «спроса на плохие институты» ожидать от конкуренции юрисдикций формирования институциональных сред более высокого качества, казалось бы, не приходится. Однако ситуация является более сложной; конкуренция юрисдикций способна сама по себе воздействовать на «сдвиг спроса» от «плохих» к «хорошим институтам», причем это воздействие является неоднозначным. К тому же «выход» эффективных компаний может стать источником роста влияния «остающихся» в юрисдикции неэффективных бизнес-структур, особенно если последние обладают стабильным источником рентных доходов (скажем, природными ресурсами); можно предположить также, что «выход» коррелируется с предпочтениями относительно институтов. В любом случае, возможно формирование равновесия со значительным «выходом» и господством неэффективных институтов⁵⁶⁵.

Неформальная интеграция связана с еще одним немаловажным фактором развития качества институциональной среды. Как мы уже говорили ранее, корпоративные структуры нередко представляют собой косвенный

⁵⁶⁴ Havrylyshin O. Fifteen Years of Transformation in the Post-Communist World: Rapid Reformers Outperformed Gradualists. CATO Institute Development Policy Analysis No. 4, 2007

⁵⁶⁵ Mummert A., Mummert U. Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungsländern im institutionellen Wettbewerb. Max-Planck Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag No. 3, 2000

канал «экспорта» национальных моделей организации экономической системы и, в частности, заимствования существующих в других странах практик. В данном контексте особенно важной представляется асимметричная структура конкуренции юрисдикций в странах СНГ. Как мы уже упоминали, основным источником инвестиций выступают Россия и Казахстан – страны, во многом опережающие другие государства сотрудничества с точки зрения экономических реформ. Конечно, существуют исключения (например, достигшие значительных успехов в отдельные периоды Армения, Кыргызстан или – в настоящее время – Молдова), но в целом приход российского бизнеса можно связывать с переносом лучших практик ведения бизнеса⁵⁶⁶. Здесь, однако, важно учитывать не только относительные, но и абсолютные характеристики. А с точки зрения последних российские и казахстанские бизнес-практики оставляют желать лучшего. Не случайно, по словам члена совета директоров компании “XXI Century Investment” Я. Кинаха, «слияние с российскими компаниями, может стать причиной сохранения непрозрачных методов ведения дел, авторитарного стиля руководства и слабого корпоративного управления. Это укрепит компании скорее на региональном, чем на мировом уровне, что является недостатком для амбиционных компаний, которые хотят мыслить и действовать в глобальном масштабе»⁵⁶⁷.

Действительно, в регионе СНГ имеется целый ряд примеров использования российскими бизнес-структурами сомнительных деловых практик. Прежде всего, российский бизнес нередко использует «теневые» схемы и каналы инвестиций для «входа на рынки» постсоветских стран. Как уже говорилось, нередко подобные действия составляют основу его инвестиционных преимуществ. Наверное, наиболее известными примерами являются российско-украинские газовые отношения и деятельность компаний

⁵⁶⁶ Crane K., Peterson D.J., Olikar O. Op. cit. 2005

⁵⁶⁷ Русские идут: зарождение развивающихся российских транснациональных корпораций. М.: RUSAL, 2006. С. 15.

Eural Trans Gas и «РосУкрЭнерго», неоднократно вызывавших сомнения с точки зрения способов ведения бизнеса. Более того, как показал опыт второго аукциона по приватизации украинской «Криворожстали» в 2005 г., российские компании даже предпочитают не участвовать в действительно прозрачных приватизационных мероприятиях⁵⁶⁸. Еще один яркий пример – российские инвестиции в кыргызский телекоммуникационный актив ViTel, вызвавшие (в результате конфликта российских компаний) настоящий «рейдерский налет» на штаб-квартиру в Бишкеке с участием вооруженных лиц в полицейской униформе. В любом случае, ситуация является неоднозначной.

Впрочем, анализ с точки зрения теории рационального выбора лишь частично позволяет оценить эффекты конкуренции юрисдикций на постсоветском пространстве. Введение в анализ неформальных институтов значительно усложняет ситуацию. При этом мы далее будем трактовать неформальные институты не как альтернативные неформальные «правила игры» (как мы это делали до сих пор), а как правила, определяющие восприятие формальных институтов. Можно выделить три основных типа неформальных институтов с этой точки зрения: (1) нормы, определяющие общее отношение к государству как таковому, то есть общий уровень вертикального доверия в экономике; (2) нормы, определяющие используемые людьми критерии оценки предлагаемых государством институтов (например, экономическая эффективность, социальная справедливость, стабильность, свобода, экологическая безопасность и т.д.) – далее будет использоваться термин «нормы первого уровня» - и (3) нормы, определяющие общественно допустимые ситуации нарушения как формальных норм, так и неформальных «норм первого уровня» («нормы второго уровня»).

Третий тип норм нуждается в определенных пояснениях. В реальности поведение человека значительно сложнее, чем это

⁵⁶⁸ Иноземцев В. Продавцы и покупатели. // Business Week Russia. 2005. 31 октября

определяется исключительно осознаваемыми и декларируемыми им нормами первого уровня. Во многих случаях обществом допускаются и даже рассматриваются как необходимые формы поведения, связанные как с нарушением закона, так и норм первого уровня. Например, жесткое государственное регулирование предпринимательской деятельности и общая враждебность общества по отношению к предпринимательству может сопровождаться массовой «теневой» предпринимательской активностью. Такие ситуации часто возникают как «защитные образцы поведения» (defensive patterns)⁵⁶⁹ в странах, в которых на протяжении длительного времени государство жестко вторгалось во все аспекты жизни граждан, и в чем-то напоминают оруэлловское «двоемыслие» (хотя, конечно, не в таких масштабах), однако часто сохраняются и после прекращения государственного давления.

Эволюция неформальных институтов часто оценивается как достаточно длительный процесс. В реальности *скорость изменения* формальных и неформальных институтов взаимосвязаны. Например, низкое доверие к власти заставляет игроков всеми средствами искать «альтернативы» применению формальных институтов, уклоняться от «пристального взора» чиновника или политика. В такой экономике основное направление предпринимательской творческой активности (то есть создания инноваций в экономической системе) будет связано именно с поиском каналов «уклонения». Тогда государство систематически сталкивается со снижением рентных поступлений, используемых для перераспределения. Единственный способ добиться роста ренты – постоянно менять формальные правила игры, пытаясь «обогнать» предпринимателя. Итогом становится *рост скорости изменения формальных институтов*.

⁵⁶⁹ Sztompka P. Civilization Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies. // Zeitschrift für Soziologie, 1993, Band 22

Последний ведет к высокой институциональной нестабильности и снижению горизонта планирования, с одной стороны. Но с другой – велика вероятность формирования крайне неэффективных институтов: например, сверхжестких необъяснимых запретов в каких-то сферах деятельности. В любом случае результатом становится стабилизация недоверия к государству. Характеристика «медленных» институтов ведет к росту скорости изменения «быстрых» институтов, а последнее – и закрепляет характер «медленных» институтов, и делает их еще стабильнее. Итак, возникает система, где в одной сфере темпы институциональных преобразований все время убыстряются, создавая ситуацию бесконечных реформ, а в другой – устойчивость существующего равновесия непрерывно возрастает. В любом случае, в анализе требуется различать краткосрочную и долгосрочную перспективы их взаимодействия с институциональной конкуренцией (рисунок 12).

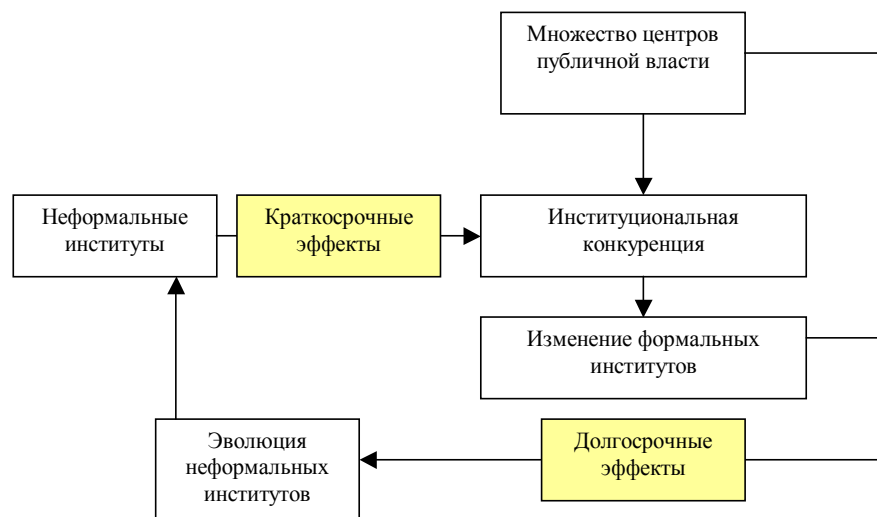


Рисунок 12: Роль неформальных институтов в институциональной конкуренции

Источник: составлено автором

В краткосрочной перспективе неформальные институты остаются неизменными. В долгосрочной перспективе они также претерпевают эволюцию, в том числе и под воздействием изменений формальных

институтов. Такое разделение в чем-то аналогично концепции «краткосрочного» и «долгосрочного» развития товарных рынков, где в краткосрочной перспективе предпочтения потребителей являются данными, а в долгосрочной меняются. Конечно, грань между этими двумя перспективами весьма условна и может меняться с течением времени – например, в глобальной экономике с высоким уровнем развития информационных технологий скорость эволюции неформальных институтов может увеличиться. Помимо этого, следует учесть, что различного рода институты хотя и оказывают серьезное воздействие на поведение людей, однако в реальности не жестко детерминируют его: взаимодействие всегда идет в оба направления⁵⁷⁰, и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе. Однако с аналитической точки зрения и целей данного исследования такое разделение уровней исследования вполне оправдано.

В краткосрочной перспективе, как было указано выше, неформальные институты присутствуют как данность, так или иначе воздействуя на восприятие формальных норм. Главная проблема состоит в том, что определенные особенности неформальных норм могут привести к *патологиям стороны спроса* на рынке институциональных сред, препятствующих формированию более эффективных формальных институтов.

Наиболее очевидным является воздействие *низкого уровня доверия*. Во-первых, индивиды воспринимают любые государственные инициативы как угрозу собственному благополучию (при этом часто недоверие носит «институциональный» характер, то есть не зависит от конкретного носителя власти) и поддерживают статус кво, даже если он неэффективен. Во-вторых, корпорации и частные структуры сознательно предпочитают

⁵⁷⁰ Данный вывод наиболее четко сформулирован в теории «ориентированного на акторов институционализма» (actor-centred institutionalism) Ф.Шарпфа (см. Scharpf F. Games Real Actors Play: Actor-Centred Institutionalism in Policy Research, Boulder, 1997)

использовать неподконтрольные государству «теневые» каналы миграции и перемещения капитала. В результате неэффективные институты возникают уже как непреднамеренный результат преднамеренного действия. Попытки государства устранить жесткое регулирование и, тем самым, снизить интенсивность деятельности в теневом секторе, не приводят к успеху, поскольку люди не доверяют государству. Жесткие же меры по противодействию внезаконной экономике также не дают результата и лишь «питают» недоверие и усиливают стремление «укрыться» от «взора» государства.

Воздействие институтов первого уровня во многом зависит от доминирующих представлений о «социально приемлемых» целях государственной политики. Если такие приоритеты, как социальная справедливость или сохранение традиций важнее для граждан, чем рост и эффективность, то и соответствующие институциональные системы будут пользоваться большей поддержкой. Проблема состоит в том, что поддержкой общества могут пользоваться, например, институты, препятствующие предпринимательской деятельности или «направляющие» ее на неэффективное лоббирование, а не на производственную деятельность (такие ситуации подробно описаны В. Баумолем в его известной статье, посвященной «непроизводительному и разрушительному предпринимательству»⁵⁷¹).

Другая ситуация: общество ориентировано на высокий уровень государственного вмешательства в экономику и масштабную перераспределительную деятельность. В результате именно те «формальные институты», которые в наибольшей степени отвечают ожиданиям индивидов (а вовсе не более эффективные и способствующие развитию рынков) выживают в условиях институциональной конкуренции. Например, трудовая миграция ориентируется не на страны с

⁵⁷¹ Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. // Journal of Political Economy, 1990, Vol. 98

максимальными возможностями для частной инициативы, а на государства с наиболее масштабным перераспределением. Возможно, нечто подобное происходит сейчас в Западной Европе, где мигранты с Востока ориентированы часто (хотя, конечно, отнюдь не всегда) на социальные гарантии западных стран, а не на «возможности» для самореализации. При этом исторический опыт (например, институциональной конкуренции в средневековой Европе с высоким уровнем миграции населения⁵⁷²) показывает, что не существует никакой взаимосвязи между предпочтением более эффективных реформ и большей мобильностью (следовательно, и большим влиянием в условиях институциональной конкуренции).

Несколько сложнее ситуация становится при введении в анализ неформальных институтов второго уровня. В отличие от первого уровня, в данном случае речь идет о представлениях и образцах восприятия, часто не осознаваемых индивидами и, поэтому, некорректно оцениваемых государством. При сильной дифференциации норм первого и второго уровня могут возникнуть парадоксальные ситуации: с одной стороны, общество поддерживает государственный протекционизм и ограничение свободы предпринимательства, а с другой – невиданные масштабы получают теневая экономика и «бегство капиталов». Чем сложнее взаимоотношения норм, тем менее предсказуемым и рациональным становится поведение стороны спроса на рынке институтов.

В описанных теоретических конструкциях легко узнать многие из проблем постсоветских экономик. Прежде всего, речь идет об обществах с крайне низким уровнем доверия к государству⁵⁷³. Иначе говоря, граждане практически всех стран СНГ ожидают в любых действиях властей «подвоха» и, надо сказать, власти часто оправдывают эти ожидания (как

⁵⁷² См.: Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада. Пер. с французского. М.: Прогресс, 1992. С.126

⁵⁷³ Leipold H. Der Zusammenhang zwischen gewachsener und gesetzter Ordnung: Einige Lehren aus den post-sozialistischen Reformverfahren. In: Cassel D. (Hrsg.), Institutionelle Probleme der Systemtransformation. Berlin, 1997; Oleinik A. A Distrustful Economy: An Inquiry into Foundations of the Russian Market. // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39

осознанно, так и в результате общей неэффективности, делающей ситуацию «хотелось как лучше, а получилось как всегда» стандартной). Помимо этого, на уровне неформальных институтов часто важную роль играют враждебность к предпринимательству, восприятие частной инициативы как нарушения порядка, а недоверие к государству парадоксальным образом сочетается со стремлением к максимально возможному государственному перераспределению⁵⁷⁴.

При этом неформальные институты второго уровня часто способствуют формированию предпринимательства, которое, однако, в основном носит «теневой» и «деструктивный» (по Баумолю) характер в силу господства недоверия⁵⁷⁵. В постсоветских странах сочетаются три, казалось бы, несовместимые черты неформальных институтов: (1) господство личных отношений вместо формальных (вместе со слабостью традиционных институтов, таких, как «большая семья»), (2) неумение людей договариваться между собой без внешнего принуждения и (3) стремление полагаться на власть (вместе со стремлением обмануть ее)⁵⁷⁶. Соответственно, рядом с формальным коллективизмом «сверху» и неформальным коллективизмом «защитных образцов поведения» сосуществует глубочайший индивидуализм и атомизация общества, порожденные нефункционирующим «разделением труда между нормами»⁵⁷⁷ и обособлением отдельных «институциональных сегментов» в обществе, взаимодействие между которыми крайне затруднено. Можно говорить об особом, «адаптационном индивидуализме» постсоветских обществ, в от-

⁵⁷⁴ Voigt S., Kiwit D. Black Markets, Mafia and the Prospects for Economic Development in Russia – Analyzing the Interplay of External and Internal Institutions. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag No. 05-1995; Brunner G. Rechtskultur in Osteuropa: Das Problem der Kulturgrenzen.. In: Brunner G. (Hrsg.) Politische und ökonomische Transformation in Osteuropa. Berlin, 1996

⁵⁷⁵ Рывкина Р. Российское общество как теневая социоэкономическая система. // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №4

⁵⁷⁶ Цирель С.В. «Querty-эффекты», «path dependence» и закон Седова, или возможно ли выращивание устойчивых институтов в России. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т.3. №3

⁵⁷⁷ Ср.: Leipold H. Kulturspezifische Zusammenhänge zwischen gesellschaftlicher Regelteilung und wirtschaftlicher Arbeitsteilung. Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, Nr. 11/2001

личие от западного индивидуализма не допускающем формирования групповых интересов и в какой-то степени являющемся следствием господства государства в советский период⁵⁷⁸.

Собственно говоря, именно сложнейшее переплетение и противоречия институтов различных уровней и порождает, казалось бы, необъяснимое явление – сочетание порой весьма высокой предпринимательской активности (в самых различных формах, определяемых институциональной средой с господством государственных органов) с негативным отношением к подобному поведению в обществе. Результаты социологических опросов то относят жителей постсоветских стран к коллективистам и патерналистам, то фиксируют их повышенную склонность к частной инициативе. «Зазор» между институтами первого и второго уровней крайне велик, что и ведет к проблемам для институциональной конкуренции. Помимо этого, в условиях отсутствия четкой системы неформальных или формальных «правил игры» и распада общества на отдельные сегменты, связь между которыми возможна лишь на межличностной основе, крайне сложно обеспечить взаимодействие между «чужими» друг для друга людьми, которое составляет принципиальную основу эффективных экономических порядков⁵⁷⁹. Проблемы интеграции «чужих» ограничивают мобильность и также становятся проблемой для институциональной конкуренции, порождая стремление не столько привлечь, сколько оттолкнуть мобильные факторы производства (прежде всего, речь идет о труде).

Конечно, конкретная структура описанных проблем различается в отдельных постсоветских странах (например, очевидно, в Центральной Азии и Закавказье роль традиционных институтов значительно выше, хотя

⁵⁷⁸ Пантин В., Лапкин В. Эволюция ценностных ориентаций россиян в 1990-е годы. // Pro et Contra, 1999. Т.4. №2

⁵⁷⁹ Seabright P. The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life. Princeton University Press, 2005

и там их переплетение с новыми тенденциями к атомизации общества носит весьма сложный характер⁵⁸⁰), но в целом все они «поражены» данной «болезнью».

В долгосрочной перспективе неформальные институты уже не являются константой, а могут модифицироваться и меняться. Причем их изменения происходят под воздействием специфической внешней среды – сосуществования множества экономически и политически связанных соперничающих центров публичной власти. На наш взгляд, такая ситуация в принципе способствует распространению неформальных норм, направленных на оценку формальных исходя из эффективности и поддержки рынка. Это связано с двумя факторами: межгосударственным соперничеством и влиянием внешних шоков.

Борьба государств за влияние и власть в мировой экономике часто является мотивом, не учитываемым исследователями в области институциональной конкуренции. В настоящее время экономическое развитие является ключевым источником межгосударственной власти. Между тем, качество институтов играет определяющую роль в динамике экономического роста. Соответственно, страны с более «совершенной» институциональной средой имеют большие шансы добиться успеха в соперничестве государств. В краткосрочной перспективе этот фактор может быть смягчен, например, наличием природных ресурсов, однако долгосрочный рост – вопрос, прежде всего, экономических институтов. Соответственно, политические элиты получают стимул «предлагать» «хорошие» институты, вне зависимости от наличия спроса, в какой-то степени «навязывать» рынок⁵⁸¹. В отличие от институциональной конкуренции, направленной, как и любая рыночная конкуренция, на оптимальное удовле-

⁵⁸⁰ Московская А.А. Пути экономической и социальной трансформации стран СНГ. В кн.: Модели системной трансформации и социальная цена реформ (опыт России, ЦВЕ и стран СНГ). М., 2005

⁵⁸¹ Олейник А.Н. Институциональный трансферт: субъекты и ограничения (российский случай в глобальном контексте). // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. №2

творение запросов «стороны спроса», логика борьбы государств за власть носит более общий характер. Результатом же государственной политики может стать постепенное формирование новых неформальных институтов. Не случайно тот факт, что военная и политическая конкуренция соотносится с внедрением институциональных инноваций, не раз получал подтверждение в мировой истории и частично служит объяснением одной из важнейших проблем социальных наук – «европейского чуда» перехода к капиталистической экономике⁵⁸².

Исходя из сказанного, для постсоветского пространства можно лишь приветствовать жесткое соперничество между государствами, заставляющее страны стремиться к модернизации. Такая ситуация, возможно, лучше «сговора» правящих режимов против любых изменений, который существовал в СНГ. Действительно, сегодня иногда звучат утверждения, что в условиях очевидно более жесткого соперничества, своеобразной «малой игры»⁵⁸³, начавшейся на постсоветском пространстве, порой даже полуавторитарные режимы начинают поддерживать институты гражданского общества, пусть даже чисто формально⁵⁸⁴. Побочным результатом политического соперничества можно считать и распространение более прозрачных схем в расчетах по поставкам газа и отказ от бартерных отношений. Естественно, соотношение этого соперничества и отдачи от интеграции рынков является неоднозначным.

Второй фактор, влияющий на неформальные институты в долгосрочной перспективе, связан со значимостью различного рода шоков в открытой экономике. Роль шоков значительно возрастает по мере увеличения открытости и ускорения изменений. Общество с «лучшими» институтами, то есть с более низким уровнем транзакционных издержек,

⁵⁸² Weede E. *Wirtschaft, Staat und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr & Siebeck, 1990

⁵⁸³ Тренин Д. Малая игра: геополитическое доверие грозит заслонить борьбу с терроризмом. // Брифинг Московского центра Карнеги, 2005, Т.7, №8

⁵⁸⁴ Open Democracy: Российская посторанжевая империя. <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=6750879>, 2005

легче адаптируется к изменениям, быстрее реагирует на них – соответственно, его шансы на «выживание» и успех выше. Этот подход к конкуренции норм был сформулирован Ф.А. фон Хайеком в рамках теории социокультурной эволюции.

Тем не менее, и в долгосрочной перспективе существуют факторы, препятствующие столь благоприятной эволюции формальных институтов. Прежде всего, речь идет о проблемах *институционального псевдоморфизма*⁵⁸⁵. В краткосрочной перспективе в условиях неблагоприятной неформальной институциональной среды заимствование эффективных формальных институтов ведет к их атрофии и перерождению⁵⁸⁶. Формально их структура идентична институтам страны-донора, но в реальности ими реализуются принципиально иные функции. Например, Д. Вудраф выделяет в функционировании институтов корпоративного управления в постсоветских странах два уровня: уровень сделок (transactional), на котором институты вполне функционируют, и уровень реализации прав (judicial), на котором институты обретают совершенно иное содержание. Возможность совершения сделки с ценными бумагами не гарантирует ни получения дохода, ни участия в управлении⁵⁸⁷. Аналогичным «псевдоморфизмом» характеризуются и многие политические институты, такие, как выборы: существование выборов и многопартийности не означает реальной возможности участия граждан в политической жизни, причем, в отличие, скажем, от классических авторитарных или тоталитарных государств, существует активная имитация «политической борьбы». Наверное, наиболее яркий пример такой ситуации дает Узбекистан, где сосуществуют пять политических партий, формально соперничающих друг

⁵⁸⁵ Ср. Естигнеев В.Р. Цит. изд., 1997

⁵⁸⁶ Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. 2001. №3

⁵⁸⁷ Woodruff D.M. Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia. // Politics and Society. 2000. Vol.28

с другом и представляющих все аспекты политического спектра, но в реальности являющихся различными элементами поддержки власти.

Основная проблема псевдоморфизма – в том, что он порождает «правила игры, противоречащие смыслу игры», своеобразные «антиинституты»⁵⁸⁸. Внутренние противоречия в институциональной среде ведут к утрате игроками доверия к институту как таковому. Более того, искажается сам смысл института, как в массовом представлении, так и в представлении политиков. Характерный пример приводится Д. Фурманом, который сравнивает постсоветские институты не с реальными экономическими и политическими порядками демократии и рыночной экономики, а с их «карикатурой» в советской пропаганде, а также показывает, что многие элементы такого «искаженного» представления были характерны для новых лидеров постсоветских государств⁵⁸⁹. Естественно, если игроки не понимают, какие именно институты должны создаваться, мало шансов на то, что будет реализовано эффективное решение. Конечно, в еще более длительной перспективе может сработать фактор обучения (на который, помимо всего прочего, и направлена институциональная конкуренция), но здесь, по всей видимости, уместно задать вопрос – сколь длительным и сложным будет процесс познания. Помимо этого, фактор псевдоморфизма усиливается неодинаковой скоростью усвоения норм и различной реакцией на изменения.

4.4. Неформальная интеграция и внешнеэкономическая стратегия России

Целесообразность повышенного внимания к интеграции на микроуровне в рамках формирования внешнеэкономической стратегии России, насколько можно судить, рассматривалась еще в последние годы сущест-

⁵⁸⁸ Ср.: Сухарев М.В. Социальные антиинституты. // Экономическая социология. 2004. Т.5 №5

⁵⁸⁹ Фурман Д.Е. Перевернутый истмат. // Свободная мысль-XXI. 1995. №3

ования СЭВ в рамках предложенной Б. Хейфецем модели «технологической интеграции». Тем не менее, в этот период речь шла как о трансформации модели интеграции (в данном случае – в СЭВ), так и о трансформации внутреннего хозяйственного порядка страны в рамках глубоких экономических реформ⁵⁹⁰. В настоящее время вопрос о столь кардинальной перестройке внутренней институциональной структуры не идет (хотя для обеспечения функционирования рынков по-прежнему сохраняется проблема «второго поколения» реформ), и к тому же неформальная интеграция на постсоветском пространстве уже развивается достаточно успешно – что лишь увеличивает интерес к корпоративной интеграции как ключевому аспекту формирования внешнеэкономической стратегии России. Хотя традиционно интеграция на постсоветском пространстве в нормативном анализе трактовалась именно как взаимодействие государств (что, конечно, связано со структурой постсоветских экономик в ранних 1990-х гг.)⁵⁹¹, слабость результатов формальной интеграции и поиск новых вариантов взаимодействия делает корпоративную интеграцию привлекательной альтернативой.

Прежде всего, наличие активного взаимодействия на уровне корпоративных структур в принципе представляет собой дополнительный инструмент снижения барьеров для трансграничных сделок, который может использоваться государственной экономической политикой. Правда, в этом случае основным содержанием последней является не столько активное участие в интеграционном взаимодействии, сколько создание условий для взаимодействия на микроуровне и поддержка экспансии бизнес-структур. Речь идет о более прагматичном и реалистичном методе интеграции, не требующем широкомасштабного согласования политик и достижения консенсуса на межгосударственном уровне, а также пользующе-

⁵⁹⁰ Ср. Хейфец Б.А. Новая модель интеграционного сотрудничества стран СЭВ. М.: СЭВ, 1989

⁵⁹¹ Захаров А., Буторина О. Измениться или умереть. // Эксперт. 2005. 18 апреля

гося поддержкой реальной и влиятельной группы интересов - участвующих в процессе корпораций и деловых сетей. К тому же инвестиционная экспансия вполне может трактоваться как инструмент «мягкой власти» (soft power) России.

Такой подход, естественно, не отрицает дальнейших усилий по формированию формальной интеграции, а может рассматриваться, скорее, как дополнительный к ним, позволяющий добиться формировать устойчивые взаимосвязи между странами даже в условиях отсутствия межгосударственного консенсуса по поводу интеграционного взаимодействия. Более того, очевидно, что любой формальный проект для достижения успеха должен учитывать складывающуюся структуру неформальных взаимосвязей; опыт Латинской Америки показывает, что «автономное» развитие формальных и неформальных интеграционных проектов не способно породить устойчивое интеграционное взаимодействие. Речь идет, скорее, об изменении акцентов в дизайне формальных структур, а также о максимально возможном привлечении частных корпораций к структурированию межгосударственных интеграционных объединений.

Тем не менее, в данном случае необходимо сделать несколько уточнений. Во-первых, как показывает практика, развитие неформальной интеграции не обязательно содействует росту формального интеграционного взаимодействия – на постсоветском пространстве «спрос» на формальную интеграцию остается незначительным. Во-вторых, как мы продемонстрировали выше, неформальная интеграция стимулирует конкуренцию юрисдикций, последствиями которой может оказаться стабилизация неэффективного институционального равновесия (скажем, при доминировании «спроса на плохие институты»). Иначе говоря, эффективность неформальной интеграции также зависит от качества «общей» институциональной среды в странах базирования формирующихся региональных ТНК, а также может потребовать определенных форм межгосударственного сотрудниче-

ства (скажем, в области антимонопольной политики). В связи с этим, не подвергая сомнению ключевую роль неформальной интеграции для консолидации экономического пространства региона СНГ, целесообразно выделить несколько принципов государственной поддержки корпоративной экспансии:

1. *Противодействие селективному применению ограничительных мер по отношению к российским компаниям.* В настоящее большинство постсоветских стран, как и большинство стран в мире, практикует введение ограничительных мер по отношению к отдельным группам иностранных компаний или же к иностранному бизнесу в целом. Соответственно, важнейшей задачей становится обеспечение равных условий игры для всех без исключения бизнес-структур. Подчеркнем, что с точки зрения идеального сценария речь идет не о замене неселективных ограничений селективными преимуществами в пользу российских компаний, а лишь о ситуации, в которой все бизнес-структуры участвуют в равной с точки зрения институциональной среды конкурентной борьбе.

Прежде всего, указанная логика касается ситуаций конфликтов российских и иностранных корпораций, ставших частым явлением во второй половине 1990-х гг.⁵⁹². Сама по себе конкуренция российских и международных бизнес-структур на пространстве СНГ едва ли представляет собой негативное явление. Во-первых, любая конкуренция «дисциплинирует» бизнес, прежде всего крупный. И российские, и международные корпорации склонны к формированию благоприятных для них непрозрачных «условий игры», препятствующих эффективному экономическому развитию. Во-вторых, конкуренция важна для ликвидации существующих монополистических структур и обеспечения «суверенитета потребителя», подобных

⁵⁹² Ср.: Кузнецов А.В. Инвестиции в Центральной Азии: проблемы конкуренции российских и зарубежных ТНК. // Конфликты экономических и политических интересов на постсоветском пространстве. М.: ИМЭМО РАН, 2008; Хейфец Б.А. Прямые инвестиции российских компаний в странах СНГ: проблемы и перспективы. Научно-аналитический доклад ЦПИ ИЭ РАН 2006-2, 2006

формирующимся иногда на постсоветском пространстве и «сводящим на нет» позитивные эффекты интеграции. Собственно говоря, именно такой сценарий обеспечивает «игру с положительной суммой», от которой выигрывают все ее участники.

Однако при этом необходимо, чтобы конкуренция была равной и открытой, не обусловленной никакими политическими соображениями. Между тем можно констатировать, что ключевым фактором конкурентоспособности инвесторов по-прежнему остается позиция национальных властей, особенно в сфере конкуренции за активы, в меньшей степени – за рынки. Именно содействие формированию равных и прозрачных «правил игры» для конкуренции во всех постсоветских странах должно стать основной задачей российской внешнеэкономической политики. Меры по селективной поддержке отдельных российских бизнес-структур в их возможном противостоянии с западными конкурентами так же контрпродуктивны, как и полное игнорирование интересов российского бизнеса.

Активизация российских и международных корпораций на постсоветском пространстве ведет не только к росту конкуренции: все чаще будут возникать и различного рода ситуации сотрудничества и взаимодействия бизнес-структур. В этом случае крайне важно «освободить их» от различного рода бюрократических барьеров и преград как в России, так и в других странах Содружества: в конечном счете сотрудничество российского и международного бизнеса ведет к интенсификации экономической интеграции на постсоветском пространстве. Большой интерес представляют проекты в высокотехнологической сфере. В то же время сотрудничество не должно перерастать в сговор для использования рыночной и лоббистской власти, как будет показано далее.

Аналогичные выводы можно сделать в отношении взаимодействия российского бизнеса и корпораций стран СНГ. Впрочем, здесь ситуация несколько проще, поскольку и со стороны российского бизнеса присутст-

вует осознание необходимости «общих правил», поскольку именно он, как правило, оказывается дискриминируемым. Цель устранения подобных селективных препятствий – естественно, без поддержки конкретных игроков – должна стать важным приоритетом во внешнеэкономической политике России. Данная логика применима и к конкуренции бизнес-структур России и стран СНГ, в том числе на внутренних российских рынках.

2. *Устранение возможностей селективной поддержки бизнес-структур российской государственной властью.* Дискриминирующие меры могут состоять не только в ограничении действий бизнес-структур правительствами принимающих стран, а в селективной поддержке лишь отдельных групп деловых интересов страной базирования ТНК – в нашем случае Россией. В предельном случае такая ситуация наблюдается при «захвате государства» или «захвате бизнеса», когда весь спектр государственной поддержки направлен лишь на небольшую группу компаний. Поэтому с точки зрения оптимального конкурентного порядка крайне важно исключить подобную ситуацию. Тем более нежелательно оказывать чрезмерную поддержку государственному бизнесу в ущерб частному, усиливая и без того крайне неблагоприятную тенденцию к становлению бюрократического капитализма. В идеале взаимодействие государственного бизнеса (по сути дела, являющееся косвенной формой формальной интеграции) и негосударственных бизнес структур должно быть четко разграничено с точки зрения экономической политики.

3. *Антимонопольная политика.* Поддержка российского капитала в его инвестиционной экспансии не должна усиливать монополизацию самой российской экономики за счет получения отдельными бизнес-структурами дополнительных преимуществ в конкуренции на российских и мировых рынках. Поэтому крайне важно сочетать государственную поддержку с жесткой антимонопольной политикой. Сфера антимонопольной политики, на наш взгляд, является примером области, где активизация

государственного вмешательства и выработка согласованных правил на уровне интеграционных структур государств постсоветского пространства необходима уже сегодня. Иначе говоря, речь идет о специфической форме позитивной интеграции, необходимой для успешного функционирования негативной и неформальной интеграции.

4. *Повышенные требования к прозрачности.* Некоторые инструменты поддержки бизнеса, например внешнеэкономическое страхование, по определению носят селективный характер. Тогда содействие инвестициям бизнеса со стороны государства должно сопровождаться повышением требований к прозрачности, качеству корпоративного управления, соблюдению формальных контрактов.

5. *Снижение информационной асимметрии.* В других случаях государство может сыграть важную роль за счет устранения информационной асимметрии, повышающей издержки взаимодействия партнеров. В этой связи важную роль может сыграть развитие инфраструктуры инвестиционного взаимодействия. В конечном счете, государство в данном случае содействует устранению объективно существующего провала рынка.

Проблема соотношения формальной и неформальной интеграции в принципе является достаточно сложной. Если вспомнить, что гармонизация норм за счет конкуренции юрисдикций (*ex-post*) представляет собой один из способов снижения трансграничных трансакционных издержек, возможно в принципе попытаться выработать принципы для своеобразного «разделение труда» между формальной и неформальной интеграцией. Для этого мы обратимся к типологии норм, введенной нами в первой главе, и будем рассматривать три механизма их гармонизации: межгосударственные переговоры; решения надгосударственных органов; гармонизация

«*ex-post*» в результате конкуренции юрисдикций⁵⁹³. Первые два типа взаимодействия связаны с формальной интеграцией; последний является результатом неформального интеграционного взаимодействия.

Нормы типа А, как представляется, целесообразно гармонизировать с помощью надгосударственных органов, включая международные организации, поскольку данная гармонизация направлена на ограничение интересов государственных и частных структур. При гармонизации *ex-post* велика вероятность «гонки протекционизма», то есть нарастающих все время ограничений для иностранных компаний с целью защитить национальные рынки. Причем необходимой является такая «конституция» органов интеграции, которая обеспечивала бы рост их полномочий именно в сфере дерегулирования. Подобная конструкция снижает угрозу перераспределения, что может повысить привлекательность институтов для постсоветских стран.

В связи с наличием в странах СНГ специфических проблем, связанных с нормами типа Б (например, спроса на неэффективные институты), их гармонизацию целесообразно реализовывать на уровне надгосударственных органов. Тем не менее, в данной сфере крайне важно учитывать и позитивные возможности гармонизации *ex-post*. По всей видимости, ее использование возможно при эффективной гармонизации норм типа А, например, действенной межгосударственной политики в области защиты конкуренции. Это позволит обойти проблему высоких издержек нахождения консенсуса при создании надгосударственных органов.

Гармонизация норм типа В, на наш взгляд, практически не может осуществляться с помощью гармонизации *ex-post* вследствие конкуренции юрисдикций, поскольку велика значимость «проблемы безбилетника». В то же время расширение в данной сфере возможностей надгосударствен-

⁵⁹³ Более подробно вопрос о механизмах гармонизации рассматривается в: Scharpf F.W. Notes Toward a Theory of Multilevel Governing in Europe. MPIfG Discussion Paper 00/5, November 2000; Bulmer S., Padgett S. Policy Transfer in the European Union: An Institutionalist Perspective. Mimeo, October 2003.

ных органов связано с возможной угрозой распространения бюрократии. Поэтому группа В представляет собой нормы, где особенно эффективны межгосударственные соглашения.

Гармонизация *ex-post* особенно эффективна для норм группы Г, поскольку в отношении данных институтов интересы хозяйствующих субъектов четко выражены, «проблема безбилетника» слаба, а основной угрозой является злоупотребление государством своей властной позицией, чрезмерная бюрократизация. В то же время и в данном случае существует ряд ограничений.

Естественно, такая «идеальная» схема регулирования далеко не всегда может быть реализована, если вспомнить обсуждавшиеся ранее проблемы согласования позиции стран постсоветского пространства. Опять же можно говорить о необходимости поиска «лучшего из возможных» варианта.

Наконец, следует отметить, что взаимодействие постсоветских формальных интеграционных проектов и неформальной интеграции является классическим примером необходимости «шумпетерианского» подхода к «спросу на региональную интеграцию». Поскольку бизнес в настоящее время проявляет лишь незначительную заинтересованность к реализации формальных трансграничных инициатив, государства должны, скорее, «создавать спрос» на формальную интеграцию за счет ее четкой ориентации на содействие взаимодействию на микроуровне. Опять же, многие из принципов, приведенных выше (скажем, антимонопольная политика) могут вызвать неприятие бизнес-структур – и опять же, задача сводится к поиску «second-best».

Анализ настоящей главы позволяет нам также сформулировать некоторые выводы относительно *структуры интеграционного взаимодействия* на постсоветском пространстве. В предыдущей главе мы показали, что формирование «локальных клубов» интеграции является, насколько можно

судить, неизбежным элементом воплощения в жизнь концепции «открытого регионализма». Между тем, такой подход с прагматической точки зрения заставляет уделять основное внимание поиску потенциальных «ближайших партнеров» для интеграции. Таким партнером для России на протяжении последних двух десятилетий неизменно оставалась Беларусь. Если исходить из того, что наиболее устойчивые структуры формируются институционально однородными государствами, ориентация на Беларусь представляется менее привлекательной: *основным партнером России должен был бы стать Казахстан*. В пользу Казахстана свидетельствует и анализ потенциального взаимодействия формальной и неформальной интеграции.

При этом важно учитывать два обстоятельства. Во-первых, наш анализ не учитывает возможную экономическую отдачу от интеграции (и, тем более, внеэкономические выводы), хотя в третьей главе этот вопрос и обсуждался, - близость институциональных систем свидетельствует лишь о потенциальной *устойчивости* структуры. Во-вторых, даже с Казахстаном сближение сегодня связано с многочисленными проблемами. Речь идет, опять же, о поиске «лучшего из возможных» варианта.

Подводя итог, в 2000-х гг. на постсоветском пространстве инвестиционная активность бизнес-структур (прежде всего, российских), а также формирование миграционных сетей и – в отдельных регионах – сетей неформальной торговли обеспечили значительно лучшие результаты интеграции рынков, чем формальные интеграционные инициативы. Однако, в отличие от внутренней интеграции рынков в России, в регионе СНГ бизнес не стал движущей силой формальной интеграции. Возможно, причины этого связаны с различными временными рамками событий: на постсоветском пространстве инвестиции в основном реализовывались в период после дела «ЮКОСа», когда российские компании, скорее, стремились «под-

держивать дистанцию» между собой и российской государственной властью⁵⁹⁴. Но определенную роль сыграл и дефицит доверия к постсоветской интеграции в целом. В то же время наш анализ показал, что постсоветские страны характеризуются, скорее, стабильной институциональной дистанцией, чем постоянной институциональной конвергенцией. Наконец, насколько можно судить, неформальная интеграция обладает большим потенциалом для формирования конкуренции юрисдикций; однако способность последней обеспечить высокое качество институтов и за счет этого содействовать интеграции представляется небесспорной.

⁵⁹⁴ См.: Яковлев А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике. // Российский журнал менеджмента. 2005. Т.3. №1

Заключение

В настоящей работе мы попытались выделить основные модели интеграции и проанализировать их движущие факторы и результативность, исходя из четырех основных допущений. Во-первых, в качестве основной концепции интеграции мы использовали *интеграцию рынков*, которая, хотя и не описывает все множество целей и аспектов интеграционного взаимодействия, в рыночной экономике все же может рассматриваться как своеобразная исходная точка анализа. Во-вторых, интеграция рынков формируется под воздействием *как государственных, так и негосударственных игроков*. В-третьих, важной характеристикой интеграции является *асимметрия власти* игроков, обладающих, соответственно, доступом к различным инструментам для интеграции рынков. Наконец, в-четвертых, интеграция рынков не сводится к *трансграничной* интеграции; принципиально однородные интеграционные процессы происходят как внутри стран, так и между ними. Проведенный нами, таким образом, анализ моделей экономической интеграции, их взаимодействия и сравнительной эффективности позволяет сделать несколько основных выводов.

1. Можно выделить шесть основных моделей интеграции в зависимости от ведущих игроков и характера властных отношений между ними, в равной степени применимых и к внутренней, и к международной интеграции. Конечно, речь идет о «идеальных типах» по Веберу, что обуславливает необходимость изучения взаимодействия и взаимосвязи этих моделей в одних и тех же регионах. Три модели формируют группу *формальных* моделей интеграции, где основной движущей силой выступают территориальные органы власти (государства): модель общего центра, модель доминирующего участника и модель межправительственных договоров. Три модели входят в группу моделей *неформальной* интеграции, где ведущая роль принадлежит негосударственным структурам: модель неформальной торговли, модель корпоративного взаимодействия и модель негосударст-

венного права. Каждая из моделей обладает своими преимуществами в конкретной институциональной среде; в то же время для всех моделей проблему может представлять как «псевдоинтеграция», так и замещение интеграции рынков построением перераспределительных схем. Все шесть моделей зародились задолго до Нового времени; можно привести многочисленные примеры их реализации как в политически единых структурах, так и сообществах множества территориальных центров власти.

2. Анализ движущих сил формальной интеграции целесообразно проводить с двух точек зрения. Во-первых, можно выделить девять основных *факторов*, определяющих результативность интеграционных проектов. При этом речь идет о параметрах, определяющих *стабильность* и *степень централизации* интеграционной структуры, то есть о необходимых, но не (обязательно) достаточных условиях интеграции рынков на основе деятельности государств. К факторам интеграции относятся: (1) «тень прошлого» (доверие) и «тень будущего», необходимые для преодоления социальной дилеммы; (2) соотношение разнородности предпочтений и преимуществ от интеграции; (3) структура перераспределительных потоков в интеграционной группировке; (4) число участников группировки; (5) соперничество стран и регионов за мобильные факторы производства; (6) асимметрия властных отношений, как основанная на ресурсах и коалициях, так и проистекающая из заданных *ex ante* правил переговоров; (7) политические системы стран-участниц переговоров; (8) влияние групп интересов и экспертного сообщества и (9) «мягкие факторы»: изоморфизм институтов, зависимость от пути развития и общая идентичность. Во-вторых, альтернативный подход к анализу движущих сил формальной интеграции концентрирует свое внимание на «аренах» интеграционного взаимодействия – своеобразных «рынках государственной политики». Опять же, можно выделить пять рынков: (1) рынок прав доступа на рынки; (2) межгосударственный политический рынок; (3) рынок институтов и экономических

политик; (4) внутригосударственный политический рынок и (5) рынок проектов гармонизации и интеграции. Пересечение «арен» и «факторов» интеграции и определяет формат формальной интеграционной группировки.

3. Модели неформальной интеграции в своей основе формируются под воздействием трех комплексов факторов. Во-первых, это коэволюция сравнительных преимуществ корпораций и сравнительных преимуществ стран размещения операций (FSA и CSA). Если исходно географическая дистанция, как правило, делает более близкие страны и регионы более привлекательными для формирующихся корпоративных структур, то со временем возникает своеобразное самоподдерживающееся равновесие: CSA под воздействием фирм сближаются, формируя комплементарные институциональные и экономические среды, а FSA развиваются таким образом, чтобы дать преимущества для работы именно в этих средах. Во-вторых, неформальная интеграция тесно связана с формированием субститутов для отсутствующего государственного регулирования на основе частных правил и норм. Более того, неформальные коалиции могут использоваться как средство давления на государственные органы (неформальное торговое эмбарго) для сокращения поиска ренты. В-третьих, неформальная интеграция стимулирует конкуренцию юрисдикций, ведущую к «ex post» гармонизации институтов. В то же время изучение формальной и неформальной интеграции связано с определенными сложностями. Для формальной интеграции речь идет о соотношении интеграции как единой структуры и интеграции как сети множества соглашений. Для неформальной интеграции важно учитывать роль «ментальных карт» исследователя (и акторов) и микрорегионализации.

4. Естественно, в процессах экономической интеграции государственные и негосударственные игроки тесно взаимодействуют между собой. Прежде всего, частный бизнес может как содействовать возникновению формальных группировок, так и препятствовать им. При этом каналом

воздействия может быть как прямое лоббирование, обусловленное экономическими интересами корпораций (стремящихся, например, к расширению рынков, или, напротив, к сокращению конкурентного давления), так и косвенное воздействие, нередко представляющее собой «непреднамеренные результаты преднамеренного действия» (по Хайеку) корпоративных структур: сближение институциональных сред и давление конкуренции юрисдикций и глобальных рисков либерализованных рынков. В конечном счете, воздействие зависит от конкретных характеристик корпораций и от масштабов развития неформальной интеграции. Далее, бизнес оказывает воздействие не только на формирование интеграционного проекта как такового, но и на выбор его формы. Нами рассмотрена проблема соотношения негативной и позитивной интеграции; в данном случае позиция бизнеса зависит от национальной и международной специфичности активов, организационной власти и внутренних отношений в корпорации.

5. Таким образом, нам удалось сформулировать ряд теоретических предположений относительно возможной эволюции формальных и неформальных интеграционных структур в зависимости от политико-экономической и институциональной среды. Для их тестирования мы использовали две основные стратегии. Во-первых, мы обратились к опыту взаимодействия моделей интеграции в различных регионах мира. Можно показать, что при этом соотношение формальной и неформальной интеграции сильно различается. В Юго-Восточной Азии модели корпоративного взаимодействия и неформальной торговли, основанные на взаимодействии японских ТНК и китайских деловых сетей, стали субститутами формальной интеграции (получившей развитие лишь в последнее время и под сильным воздействием бизнеса). В Северной Америке обе указанные неформальные модели (американские ТНК – *maquiladoras* в Мексике и сети латиноамериканцев-мигрантов в США), напротив, стали стимулом для возникновения формального проекта НАФТА, в свою очередь, резко уси-

лившего интеграцию за счет корпоративных инвестиций. В Латинской Америке слабый уровень развития формальной интеграции сочетается с низким уровнем интеграции за счет деятельности корпораций (несмотря на рост роли *multilatinas*) и трудно оценимой интеграцией в теневой экономике; формальная и неформальная ветви интеграционного взаимодействия эволюционируют независимо друг от друга. Напротив, в Европе формальная и неформальная интеграция всех моделей активно взаимодействуют и усиливают друг друга. Наконец, в Африке (и, в гораздо меньшей степени, Южной Азии) доминирующую роль играет модель неформальной торговли, связанная со слабостью государственного управления и плохим качеством институтов.

Ситуация становится несколько сложнее, если в анализ включить взаимодействие международной и внутренней интеграции рынков (и, соответственно, формата децентрализации внутри стран и формальной интеграции между ними). Здесь крайне любопытным является опыт интеграционного взаимодействия КНР – как интеграции между провинциями, так и международных интеграционных структур «Большого Китая», однако немало интересных выводов можно сделать на основе анализа других федераций (Канады, Индии, Австралии, Швейцарии) и ЕС. Наш анализ позволяет выделить три основные характеристики, влияющие на структуру взаимодействия: качество институтов государственного управления; баланс власти между центром и регионами; и соотношение роли крупных корпораций и неформальных структур торговли.

6. Второй подход к тестированию теоретических выводов может быть основан на сравнительном анализе функционирования различных моделей (формальной и неформальной) интеграции в странах постсоветского пространства. Постсоветский регион является практически идеальной «лабораторией» сопоставления интеграционных процессов, поскольку после распада Советского Союза и начала реформ, сопровождавшихся по-

явлением высокофрагментированных рынков, в нем (пусть и в различной степени) реализуются все шесть моделей интеграции. При этом их результативность сильно различается. Прежде всего, модели межправительственных договоров и доминирующего участника типичны для межгосударственной интеграции (СНГ, ЕврАзЭС, СГРБ и другие проекты). В данном случае речь идет преимущественно о «бумажной интеграции», не сформировавшей сколь бы то ни было значительного стимула для интеграции рынков. Модели общего центра реализовались в рамках отдельных стран СНГ, причем в данном случае в настоящее время можно фиксировать определенную позитивную динамику. Наконец, все три неформальные модели нашли свое отражение в регионе СНГ (экспансия российских и казахстанских ТНК, неформальные сети миграции и торговли – особенно в Центральной Азии, отдельные институты межгосударственного права, такие, как МАБ и ЕАТС), причем они, как правило, более эффективны, чем формальная интеграция.

7. Анализ межгосударственной интеграции в регионе СНГ на основе выделенных нами девяти факторов интеграции позволяет устновить целый ряд причин слабости интеграционного взаимодействия: существованием перераспределительных конфликтов, «мягкой асимметрией», дефицитом доверия, низким качеством институтов государственного управления (особенно на наднациональном уровне), отсутствием у элит осознания долгосрочности сотрудничества, эффектами «институционального изоморфизма» модели ЕС, в меньшей степени приспособленной для постсоветских реалий, противоречиями в экспертном сообществе. Все сказанное не позволяет добиться сколь бы то ни было значительной централизации решений и, как следствие, делает интеграцию рынков на основе формальной модели невозможной. Однако с точки зрения стабильности постсоветская трансграничная интеграция, напротив, характеризуется достаточно высокими показателями. Причины этого, как мы попытались показать, связаны

с доминированием «псевдоинтеграции»: интеграционные институты и риторика используются не столько для обеспечения интеграции рынков, сколько в контексте «психологических эффектов интеграции», «интеграции взаимной защиты» полуавторитарных режимов и «интеграции выживания».

В рамках отдельных постсоветских государств, вне зависимости от их формальной структуры (федерации или унитарные системы), можно констатировать существование своеобразного «цикла децентрализации». На раннем этапе слабость центра позволяет регионам добиться высокой автономии. Речь идет, однако, как правило, о неформальной автономии – даже Россия в 1990-е гг. представляла собой высокоцентрализованную федерацию, в которой регионы смогли добиться автономии за счет разнообразных косвенных инструментов: контроля над собственностью, «войны законов» и манипулирования налоговым аудитом. Мы провели эконометрический анализ одного из указанных инструментов (стратегический сбор налогов) и смогли подтвердить его существование в России в 1995-1999 гг. Тем не менее, неформальная структура политических прав собственности делает такую модель нестабильной: в начале 2000-х гг. центральные политические элиты с легкостью сумели изменить структуру политических отношений в постсоветских странах. Такая ситуация однозначно может быть зафиксирована в России и в Казахстане, с определенными оговорками – на Украине и в малых странах СНГ, она не наблюдается в Беларуси и странах «замороженных конфликтов». Как показывают исследования интеграции рынков в России, количественная взаимосвязь рецентрализации и интеграции рынков не является однозначной, но первая, как минимум, устранила ряд внутригосударственных протекционистских барьеров, оказав качественно позитивное воздействие на интеграцию рынков.

8. Таким образом, эволюция трансграничной интеграции (модели доминирующего игрока и межправительственных договоров) и внутриго-

сударственной интеграции (модель доминирующего центра) на постсоветском пространстве сильно различаются. Вплоть до 2000-х гг. существовал известный параллелизм в их эволюции (наиболее четко наблюдаемый для российского федерализма): если 1991-1993 гг. характеризовались ситуацией многостороннего торга «в тени» советских институтов, в 1995-1999 гг. их сменили переговоры в двухстороннем формате или «малых клубах», в основе которых лежал обмен прямых и косвенных трансфертов на лоялистскую риторику и интеграционные ритуалы.

Впрочем, уже в этот период, если общая логика интеграционного процесса и совпадала, его конкретная структура (в условиях высокой асимметрии как федеральной системы в России, так и постсоветской интеграции) сильно различалась. В России мы основываемся на данных эконометрических исследований для трех измерений децентрализации и можем констатировать, что большая автономия была связана с большей дистанцией от Москвы, а также большей территорией (бюджетная сфера) и статусом республики (сфера регулирования). К тому же корреляция между отдельными параметрами интеграции отсутствует. Для СНГ мы воспользовались методом QCA, показывающим, что интеграционная активность была более свойственна сравнительно богатым странам, граничащим с Россией, обладающим низким уровнем демократии и характеризующимся масштабным распространением русского языка. Среди не граничащих с Россией стран активно в интеграции участвовали небогатые государства. Итак, если внутренняя асимметрия централизации во многом определялась географией, то в основе международной лежали демократия и благосостояние.

Однако с 2000-х гг. постсоветский мир переживает период однозначной и явно выраженной дивергенции трансграничных и внутренних интеграционных процессов: трансграничные группировки по-прежнему остаются крайне слабыми, а внутренняя структура, напротив, перешла в ста-

дию централизации. Ситуация тем более удивительна, что существует целый ряд каналов взаимосвязи институциональных систем: общая среда (дефицит права и дефицит доверия); субрегиональная интеграция за счет активности регионов; тесно интегрированные регионы (Кавказ); и специфика восприятия внешней и внутренней политики элитами. Мы попытались показать, что главной причиной дивергенции является характер политических прав собственности – если внутри стран права собственности остались неформальными, то на трансграничном уровне они (за счет международно-правового суверенитета) были формализованы. В свою очередь, эта ситуация может быть связана с качественно различной реакцией модели общего центра (федерация) и моделей межправительственных договоров и ведущего игрока (международные союзы) на мягкую асимметрию; ролью в первой модели «федерального приза»; а также характером разногласий в экспертном сообществе и позицией бизнес-структур.

9. Неформальная интеграция на постсоветском пространстве, как уже говорилось, развивалась достаточно успешно, особенно в 2000-е годы как период экономического роста. В то же время если внутри России экспансия бизнес-структур привела к формированию коалиции последних и федерального правительства, на постсоветском пространстве ситуация качественно отличается. Во-первых, бизнес практически не проявляет интереса к формальным проектам интеграции, хотя последняя и находится в центре внимания ряда лоббистских структур. По всей видимости, поскольку трансграничная корпоративная интеграция началась позже, чем внутренняя, негативную роль сыграло «дело ЮКОСа», снизившее интерес бизнеса к «коалициям» с государством. Определенную роль играет недоверие бизнеса к интеграционным проектам, то есть сопоставление реальных выгод и необходимых политических инвестиций, а также ограниченность бизнеса в воздействии на «политически значимую» область взаимодействия постсоветских стран, а также преимущества для бизнес-структур от

неформальной интегрированности и псевдоинтеграционного взаимодействия. Интересы корпораций различаются в зависимости от стран и интеграционных проектов (как показал наш детальный анализ ЕврАзЭС). Естественно, экономический кризис 2009 г. внесет свои коррективы в развитие неформальной интеграции, но их оценка будет возможна лишь по мере поступления данных, в настоящее время отсутствующих.

10. Специфическим аспектом является «косвенное» воздействие неформальной интеграции на формальную. Здесь мы можем сделать два вывода. Во-первых, наш анализ не подтверждает часто звучащее утверждение о «дивергенции» постсоветских институциональных систем. Наш анализ, основанный на концепции сигма-конвергенции, указывает в худшем случае на стабильную дифференциацию институтов, а в отдельных случаях – и на конвергенцию. Таким образом, с институциональной точки зрения все еще сохраняется относительное «единство» постсоветского пространства (пусть оно часто является «единством неэффективных институтов»), в принципе способное стать основой для интеграции. В то же время иерархический кластерный анализ позволил нам выделить несколько сравнительно более «близких» друг к другу постсоветских стран; однако «кластеры общих институтов» сильно отличаются от большинства интеграционных проектов. Во-вторых, мы проанализировали роль конкуренции юрисдикций на постсоветском пространстве как фактора возможного роста качества институтов (что, как мы уже говорили, содействует формальной интеграции): однако сочетание рационального «спроса на плохие институты» и неоднозначного взаимодействия формальных и неформальных институтов делает позитивное воздействие институциональной конкуренции сомнительным.

Все сказанное позволяет нам также сделать некоторые выводы относительно формирования экономической стратегии России в отношении интеграции на постсоветском пространстве.

1. Прежде всего, насколько можно судить, институциональные дефициты постсоветской трансграничной интеграции носят системный характер. Рассчитывать на «дублирование» внутригосударственных институтов и структур власти на международном уровне не приходится, а ведь именно последние стали залогом рецентрализации. В связи с этим успешные широкомасштабные интеграционные инициативы на постсоветском пространстве в обозримом представляются маловероятными. Формирование «оптимальной» стратегии России в отношении постсоветского мира представляется в принципе маловероятным – речь может идти лишь о «лучшем из возможных» (second best) сценарии. В этой связи ключевым направлением трансформации интеграционных структур, на наш взгляд, должен стать отход от попыток построения «евразийского ЕС» в пользу более гибкой модели «открытого регионализма» и функционального сотрудничества в «зонах фактической солидарности».

2. В то же время и в отношении существующих структур, речь идет лишь об «условном пессимизме» с учетом потенциальной возможности интеграции рынков и амбициозных целей. В связи с этим оптимальная структура интеграции должна носить двузвенный характер. Она может включать в себя реформированное СНГ, сосредоточившееся на сферах гуманитарного и социального сотрудничества и инфраструктуры (где организация и сегодня играет важную роль), а также выступающее в качестве форума для неформальной коммуникации лидеров постсоветских государств (наличие которого само по себе крайне важно) и структуры обмена информацией. Более тесное сотрудничество в различных форматах (создание общих институтов, производство региональных общественных благ, консультации стран или реализация конкретных проектов) должно осуществляться в рамках меньших клубов государств, число которых, по всей видимости, будет оставаться значительным.

3. Основные движущие силы интеграции рынков в регионе СНГ, на наш взгляд, связаны не с формальной интеграцией на уровне государств, а с двумя параллельно идущими процессами «сетевой интеграции». Развитие корпоративной экспансии и неформальной торговли во многом преодолевает дефициты формальной интеграции и содействует взаимопереплетению экономик региона. В то же время неформальная интеграция не способна сама по себе стать движущей силой для формальной. В данном случае возможности связаны с «шумпетерианским» политическим предпринимательством, «создающим спрос» на интеграционные инициативы. Последнее, как мы уже говорили, сталкивается с множеством проблем. В то же время важно понимать, что успех формальной интеграции возможен исключительно при поддержке частных структур. В связи с этим государственная поддержка взаимодействия на микроуровне может рассматриваться как одно из наиболее перспективных направлений стратегии России по отношению к постсоветскому пространству.

3. Еще одним каналом преодоления дефицитов постсоветской формальной интеграции сможет стать субрегиональная интеграция, основанная на взаимодействии регионов. Мирвая практика показывает, что в данном случае создание канала взаимосвязи формальных инициатив и интересов частных структур заметно проще. В то же время субрегиональная интеграция напрямую зависит от развития российского федерализма. Лишь достаточное «пространство решений» для регионов позволяет им компенсировать дефициты интеграции на уровне государств; в противном случае субрегиональная интеграция становится лишь «ветвью» формальной и остается неэффективной. Федерализм оказывает и непосредственное воздействие на восприятие интеграции партнерами России в регионе СНГ. Иначе говоря, децентрализация в России может, при определенных обстоятельствах, стимулировать постсоветскую интеграцию.

4. В то же время акцент на неформальную и субрегиональную интеграцию в сфере государственной политики должен учитывать ряд общих положений, без которых взаимодействие регионов и частных структур способно привести к неблагоприятным последствиям для формирования институциональной среды российской экономики. Поддержка инвестиционной экспансии российского бизнеса должна строиться на четких принципах открытости и прозрачности, делать акцент на поддержке конкуренции, в том числе за счет последовательной антимонопольной политики, мер по устранению информационной асимметрии и четкому обособлению «уровней» взаимодействия государственных и частных бизнес-структур. В сфере субрегиональной интеграции важнейшей задачей становится предотвращение внутреннего «регионального протекционизма», а также создание институциональных рамок для возникающих «лидеров» трансграничной экономической интеграции, превращающих их в «регионы-ворота». Иначе говоря, интеграция за счет деятельности корпораций и регионов нуждается в четких институциональных рамках, как на уровне российской экономической политики, так и формального интеграционного взаимодействия.

5. Неформальная интеграция оказывает в чем-то неоднозначное воздействие на институциональную среду (конкуренция юрисдикций), что напрямую связано со спецификой постсоветского бизнеса. Аналогичным образом, низкая эффективность надгосударственных структур является функцией низкого качества государственного управления в странах постсоветского мира. А это означает, что ключевой характеристикой для формальной интеграции на постсоветском пространстве должны стать институциональные реформы в самих постсоветских странах – и прежде всего, в России, направленные на создание стабильных прав собственности, эффективного управления и конкурентного порядка на рынках. Повышение

качества управления необходимо и для обеспечения функционирования сравнительно более сложных конструкций открытого регионализма.

6. Наконец, крайне важным представляется преодоление псевдоинтеграционных явлений в постсоветском мире. Для этого важен отказ от увязки интеграционных процессов с характером политических режимов в странах СНГ и акцент на собственно экономическое сотрудничество, а не на взаимную легитимацию выборов и политических режимов. Наконец, приоритетным направлением должно стать соотнесение постсоветских проектов интеграции с интеграционным взаимодействием в Европе и Евразии в целом. Например, следует говорить о создании структур, комплементарных к глобальной интеграции и сотрудничеству с ЕС и направленных на адаптацию европейских стандартов, вместо дублирования европейской интеграции, создающего условия для конкуренции интеграционных проектов с заведомо проигрышным результатом. Не менее важным является «открытие» интеграционных проектов для партнеров из Восточной и Юго-Восточной Азии.

7. Говоря о приоритетных партнерах на постсоветском пространстве, сравнительно более жизнеспособной представляется ориентация интеграции на взаимодействие с Казахстаном, а не с Беларусью – в силу большей институциональной близости первого с Россией и потенциала поддержки формальной интеграции для этой пары государств неформальной. Сказанное не отрицает потенциальной отдачи от тесного сотрудничества с Беларусью (а также, возможно, с другими государствами региона СНГ).

Приложение 1: Эконометрический анализ стратегического сбора налогов в России

Мы оцениваем регрессию для панельных данных 79 регионов Российской Федерации (то есть не включая автономные округа, кроме Чукотского, и Чечню) за 1995-2003 гг. Зависимой переменной является доля консолидированного регионального бюджета в совокупном налоговом доходе с его территории. Основными объясняющими переменными являются показатели налоговой задолженности по регионам России. Показатель «налоговая задолженность в период Б.Ельцина» равен квадрату отношения налоговой задолженности к ВВП в 1995-1999 гг. и нулю в 2000-2003 гг. Аналогичным образом сформирован показатель «налоговая задолженность в период В. Путина» (ноль в 1995-1999 гг., квадрат отношения величин в 2000-2003 гг.).

Используются следующие контрольные переменные:

- (1) структура сбора налогов в регионе (измеряемая на основе прокси-показателей для налоговых баз: доходом на душу населения и стоимостью капитальных фондов);
- (2) фиктивная переменная для Татарстана и Башкортостана (пользовавшихся в соответствии с соглашениями о распределении полномочий особым статусом);
- (3) переменные политического влияния и разнородности предпочтений региона (площадь территории, численность населения, средняя доля добычи нефти и газа в регионе в общероссийской добыче, фиктивная переменная для приграничных регионов, расстояние столицы региона от Москвы, фиктивная переменная для республик, отношение доли депутатов региона в общей численности Государственной Думы РФ и доли населения региона в совокупном населении России, индекс власти регионального губернатора⁵⁹⁵, индекс уровня демократизации в регионе⁵⁹⁶, доля этнического русского населения (по данным переписи 2002 г.), доля фискальных трансфертов вышестоящих бюджетов в расходах консолидированного бюджета региона и доля городского населения).

Все регрессии оцениваются в пяти спецификациях (описанные выше регрессоры; описанные выше регрессоры и фиктивная переменная для всех лет президентства В. Путина, временные фиксированные эффекты, региональные фиксированные эффекты, региональные и временные фиксированные эффекты) методом наименьших квадратов и методом наименьшей абсолютной дистанции (медианная регрессия). Поскольку значительное влияние на оценку оказывают выдающиеся значения переменной (Ингушетия, Калмыкия и Республика Алтай), мы оцениваем также все регрессии, исключив три указанных региона. Наконец, для спецификации с региональными и временными фиксированными эффектами мы рассчитываем также оценку двухступенчатым методом наименьших квадратов, где инструментами являются объем розничной торговли и чистая прибыль предприятий региона. Мы ожидаем положительный и значимый коэффициент для регрессора «налоговая задолженность в период Б. Ельцина», и отрицательный и значимый – в период В. Путина. Расчеты проводились в Stata 8.0⁵⁹⁷.

⁵⁹⁵ Расчет данного показателя приводится в: Jarocinska E. Determinants of Intergovernmental Transfers in Russia: Political Factors versus Objective Criteria. Mimeo, 2004

⁵⁹⁶ Данный показатель рассчитывался Московским Центром Карнеги и опубликован на сайте Независимого института социальной политики.

⁵⁹⁷ Более подробный анализ показателей и ряд тестов устойчивости результатов приводятся в нашей работе: Libman A., Feld L.P. Strategic Tax Collection and Fiscal Decentralization: The Case of Russia. CESifo Working Paper No. 2031, June 2007

Таблица 1.1

Регрессии без фиксированных эффектов, 1995-2003

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	МНК	МНК	Медианная	Медианная	МНК	МНК	Медианная	Медианная
Налоговая задолженность (Путин)	-0.280*** (0.039)	-0.239*** (0.033)	-0.337 (0.951)	-0.241 (0.535)	-0.311 (0.941)	0.697* (0.357)	-1.915 (2.049)	0.982 (1.103)
Налоговая задолженность (Ельцин)	1.867* (1.002)	0.409 (1.032)	1.950*** (0.532)	1.321*** (0.488)	2.970*** (0.488)	1.664*** (0.454)	2.021*** (0.532)	1.276*** (0.477)
Фиктивная переменная Путин		-0.088*** (0.017)		-0.074*** (0.015)		-0.085*** (0.015)		-0.090*** (0.016)
Структура налогов								
Среднедушевой доход	-0.018*** (0.005)	0.001 (0.006)	-0.023*** (0.005)	-0.002 (0.008)	-0.018*** (0.005)	-0.002 (0.007)	-0.020*** (0.007)	-0.002 (0.007)
Основные фонды	-0.024 (0.031)	-0.051* (0.029)	-0.013 (0.038)	-0.040 (0.045)	0.001 (0.034)	-0.019 (0.032)	-0.022 (0.047)	-0.035 (0.048)
Правовые факторы								
Татарстан и Башкортостан	0.125*** (0.043)	0.166*** (0.044)	0.124*** (0.036)	0.138*** (0.034)	0.080** (0.040)	0.117*** (0.040)	0.083** (0.035)	0.133*** (0.034)
Политические переменные								
Территория	0.049*** (0.011)	0.045*** (0.011)	0.031*** (0.011)	0.032*** (0.011)	0.032*** (0.010)	0.028*** (0.010)	0.019** (0.010)	0.023** (0.010)
Население	-0.006 (0.004)	-0.008** (0.004)	-0.010** (0.004)	-0.007 (0.004)	-0.009** (0.004)	-0.011*** (0.004)	-0.011** (0.005)	-0.008* (0.005)
Нефть и газ	0.007 (0.054)	0.013 (0.047)	0.014 (0.054)	0.010 (0.069)	-0.029 (0.054)	-0.025 (0.047)	0.016 (0.065)	0.023 (0.064)
Приграничный регион	0.029*** (0.011)	0.027** (0.010)	0.025*** (0.008)	0.023*** (0.008)	0.019** (0.009)	0.017* (0.009)	0.020** (0.008)	0.018** (0.007)
Расстояние от Москвы	0.009*** (0.002)	0.007*** (0.002)	0.007*** (0.002)	0.007*** (0.002)	0.009*** (0.002)	0.008*** (0.002)	0.007*** (0.002)	0.007*** (0.002)
Республика	0.085*** (0.031)	0.072** (0.031)	0.067*** (0.026)	0.058*** (0.022)	0.078*** (0.028)	0.067** (0.028)	0.064*** (0.024)	0.073*** (0.021)
Представительство в ГД РФ	-0.006 (0.007)	-0.013 (0.008)	0.002 (0.008)	-0.003 (0.009)	0.001 (0.008)	-0.006 (0.009)	0.010 (0.009)	0.000 (0.008)
Власть губернатора	-0.014* (0.008)	-0.013* (0.007)	-0.005 (0.006)	-0.008 (0.006)	-0.007 (0.007)	-0.006 (0.007)	-0.001 (0.006)	-0.000 (0.007)
Трансферты	0.057 (0.053)	0.112** (0.055)	0.005 (0.039)	0.056 (0.038)	0.012 (0.036)	0.064* (0.038)	-0.032 (0.038)	0.068* (0.040)
Демократия	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.002* (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.002** (0.001)	-0.000 (0.001)
Доля русских	0.176** (0.072)	0.175** (0.070)	0.124** (0.055)	0.125*** (0.047)	0.107** (0.047)	0.110** (0.045)	0.079* (0.044)	0.127*** (0.040)
Урбанизация	2.578*** (0.787)	2.221*** (0.760)	1.125** (0.488)	0.549 (0.446)	0.341 (0.538)	-0.064 (0.504)	0.381 (0.461)	-0.386 (0.442)
Константа	0.389*** (0.110)	0.405*** (0.107)	0.503*** (0.08)	0.544*** (0.076)	0.561*** (0.073)	0.573*** (0.070)	0.583*** (0.070)	0.536*** (0.067)
Выдающиеся значения								
включены	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет
Число наблюдений	711	711	711	711	684	684	684	684
R²	0.65	0.376			0.369	0.422		
Pseudo R²			0.225	0.257			0.256	0.288
F-test	20.01***	28.18***			27.12***	29.11***		
Jarque Bera	325.3***	271.5***			515.9***	412.1***		

Комментарии: в скобках приведены робастные ошибки по Ньюи-Уэсту для автокорреляции первого порядка (МНК) и бутстрапные стандартные ошибки (n = 1000) для медианной регрессии. ***, **, * указывают на значимость на уровне 1%, 5% и 10% соответственно. Значимые результаты выделены жирным. Результаты устойчивы к исключению выдающихся значений для получения нормального (Jarque-Bera) распределения остатков

Таблица 1.2

Временные фиксированные эффекты, 1995-2003

	(10) МНК	(11) Медианная	(12) МНК	(13) Медианная
Налоговая задолженность (Пу-тин)	-0.246*** (0.039)	-0.227 (0.489)	0.578* (0.308)	0.517 (0.903)
Налоговая задолженность (Ельцин)	0.324 (1.189)	1.036 (0.797)	1.765*** (0.571)	1.874** (0.733)
Структура налогов				
Среднедушевой доход	-0.002 (0.008)	-0.003 (0.008)	-0.003 (0.008)	-0.000 (0.008)
Основные фонды	-0.055* (0.030)	-0.020 (0.038)	-0.024 (0.033)	-0.021 (0.039)
Правовые факторы				
Татарстан и Башкортостан	0.164*** (0.045)	0.156*** (0.042)	0.119*** (0.041)	0.135*** (0.042)
Политические переменные				
Территория	0.047*** (0.011)	0.037*** (0.012)	0.029*** (0.009)	0.016 -0.011
Население	-0.007* (0.004)	-0.007* (0.004)	-0.010*** (0.004)	-0.009** (0.004)
Нефть и газ	0.028 (0.045)	0.005 (0.041)	-0.014 (0.043)	0.020 (0.118)
Приграничный регион	0.026** (0.010)	0.023*** (0.008)	0.017* (0.009)	0.017** (0.007)
Расстояние от Москвы	0.007*** (0.002)	0.007*** (0.002)	0.008*** (0.002)	0.007*** (0.002)
Республика	0.074** (0.031)	0.063*** (0.020)	0.068** (0.029)	0.065*** (0.020)
Представительство в ГД РФ	-0.012 (0.008)	-0.003 (0.010)	-0.006 (0.009)	0.002 (0.008)
Власть губернатора	-0.012* (0.007)	-0.006 (0.007)	-0.005 (0.007)	0.003 (0.006)
Трансферты	0.116** (0.057)	0.078** (0.037)	0.079** (0.040)	0.056 (0.036)
Демократия	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)
Доля русских	0.177** (0.069)	0.140*** (0.040)	0.115*** (0.044)	0.130*** (0.037)
Урбанизация	2.349*** (0.775)	0.476 (0.483)	0.014 (0.516)	-0.656 (0.489)
Константа	0.357*** (0.109)	0.493*** (0.069)	0.512*** (0.072)	0.508*** (0.063)
Выдающиеся значения включены	Да	Да	Нет	Нет
Число наблюдений	711	711	684	684
R²	0.437		0.493	
Pseudo R²		0.31		0.35
F-test	22.58***		28.34***	
Jarque Bera	335.5***		585.6***	

Примечания: см. Таблицу 1.1

Таблица 1.3

Региональные фиксированные эффекты, 1995-2003				
	(14)	(15)	(16)	(17)
	МНК	Медианная	МНК	Медианная
Налоговая задолженность (Пу-тин)	-0.080 (0.055)	-0.051 (0.701)	0.119 (0.648)	-2.194 (2.093)
Налоговая задолженность (Ельцин)	2.155*** (0.631)	3.136*** (0.734)	2.941*** (0.579)	2.748*** (0.899)
Структура налогов				
Среднедушевой доход	-0.016*** (0.004)	-0.015** (0.006)	-0.014*** (0.003)	-0.010* (0.006)
Основные фонды	-0.038* (0.020)	-0.036 (0.036)	-0.038* (0.019)	-0.053 (0.038)
Политические переменные				
Население	0.141*** (0.024)	0.126*** (0.048)	0.123*** (0.021)	0.106** (0.050)
Нефть и газ	4.583 (4.666)	-2.292 (7.136)	1.523 (4.396)	-1.529 (6.800)
Представительство в ГД РФ	-0.033* (0.018)	-0.031 (0.041)	-0.023 (0.019)	-0.029 (0.057)
Трансферты	0.014 (0.049)	-0.026 (0.055)	-0.101*** (0.034)	-0.081 (0.050)
Демократия	-0.003* (0.002)	-0.004* (0.002)	-0.003 (0.002)	-0.003 (0.002)
Урбанизация	1.361 (6.896)	3.495 (7.217)	10.166* (6.005)	12.874* (6.820)
Константа	0.889 (0.561)	-0.754 (0.837)	-1.418*** (0.503)	-1.525* (0.840)
Выдающиеся значения включены				
	Да	Да	Нет	Нет
Число наблюдений	711	711	684	684
Pseudo R²		0.443		0.432
F-test	21.92***		53.62***	
Jarque Bera	276.7***		237.6***	

Примечания: см. Таблицу 1.1

Таблица 1.4

Временные и региональные фиксированные эффекты, 1995-2003

	(18) МНК	(19) Медианная	(20) 2МНК	(21) МНК	(22) Медианная	(23) 2МНК
Налоговая задолженность (Путин)	-0.062 (0.042)	-0.028 (0.250)	-0.064 (2.153)	0.706*** (0.202)	0.588 (0.959)	4.577 (9.807)
Налоговая задолженность (Ельцин)	0.212 (0.701)	1.323** (0.658)	9.512 (23.083)	1.148* (0.693)	1.911*** (0.703)	11.785* (6.903)
Структура налогов						
Среднедушевой доход	0.004 -0.007	0.000 -0.008	0.013 -0.021	0.004 -0.006	-0.001 -0.007	0.015** -0.006
Основные фонды	-0.076*** (0.023)	-0.063* (0.032)	-0.080*** (0.023)	-0.068*** (0.023)	-0.057* (0.030)	-0.063* (0.036)
Политические переменные						
Население	0.083*** (0.028)	0.082** (0.039)	0.032 (0.037)	0.070*** (0.021)	0.078* (0.042)	0.020 (0.034)
Нефть и газ	5.257 (5.021)	-4.037 (7.429)	0.682 (23.399)	2.944 (4.661)	-4.067 (6.994)	-0.413 (4.709)
Представительство в ГД РФ	-0.075*** (0.015)	-0.083** (0.037)	-0.050 (0.163)	-0.062*** (0.016)	-0.071 (0.049)	-0.048* (0.025)
Трансферты	0.105** (0.049)	0.052 (0.045)	0.121 (0.316)	0.011 (0.036)	0.018 (0.043)	0.038 (0.041)
Демократия	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	0.001 (0.019)	-0.000 (0.002)	-0.000 (0.002)	0.000 (0.002)
Урбанизация	-0.430 (5.813)	2.319 (5.639)	1.258 (65.086)	6.113 (5.350)	4.540 (5.228)	2.207 (11.022)
Константа	1.228* (0.638)	-0.322 (0.681)	0.04 (6.992)	-0.671 (0.438)	-0.535 (0.628)	0.04 (1.068)
Выдающиеся значения включены						
Число наблюдений	Да 711	Да 711	Да 711	Нет 684	Нет 684	Нет 684
Pseudo R ²		0.555			0.549	
F-test	149.23***	20.16***	39.35***		19.07***	149.23***
Jarque Bera	472.7***			497.3***		
F-test first stage (Путин)			1.44			1.89
F-test first stage (Ельцин)			3.33**			4.85***

Примечания: см. Таблицу 1.1. Для 2МНК используются робастные стандартные ошибки Хубер-Уайта

Приложение 2: Эконометрический анализ факторов децентрализации в России

Нами используются четыре переменные, измеряющие масштабы децентрализации:

- (1) доля налогового дохода консолидированного бюджета региона в совокупном налоговом доходе с его территории (фискальная децентрализация);
- (2) доля законодательных актов региона, признанных противоречащими федеральным, в общем числе законодательных актов региона (регулятивная децентрализация);
- (3) число законодательных актов региона, призванных противоречащими федеральным (регулятивная децентрализация), и
- (4) индекс децентрализации, основанный на анализе текста конституций регионов на 1999 г. и варьирующийся от 0 (минимальная автономия) до 6 (максимальная автономия; конституционная децентрализация)⁵⁹⁸.

Показатели (2) и (3) являются альтернативными способами оценки регулятивной децентрализации. Объясняющими переменными для показателя децентрализации являются:

- (1) переговорная власть региона (площадь региона, численность населения, среднедушевой доход, доля добычи нефти и газа в общероссийской; расстояние столицы региона от Москвы и фиктивная переменная для пограничных регионов);
- (2) правила переговоров (фиктивная переменная для республик; фиктивная переменная для регионов, имеющих соглашения о распределении полномочий с федеральным центром и два индекса напряженности в отношении региона и центра, рассчитанных MFK Renaissance и РСПП);
- (3) предпочтения населения региона (доля этнического русского населения; модуль разности среднедушевого дохода в регионе и в РФ; доля городского населения – урбанизация);
- (4) политические институты (индекс демократизации Центра Карнеги, уже упомянутый индекс власти губернаторов, альтернативные индексы власти РСПП и Института экономики города⁵⁹⁹);
- (5) перераспределительные схемы (доля федеральных трансфертов в расходах региона);
- (6) власть лобби (индекс захвата регионального законодательства⁶⁰⁰) и
- (7) зависимость от пути развития (индекс деклараций региональных элит в 1991-1995 гг.⁶⁰¹).

Для регрессий фискальной децентрализации включены также прокси для налоговой базы (чистая прибыль предприятий региона и объем розничной торговли). Оценка производится следующим образом:

- (1) анализируется корреляция показателей децентрализации;
- (2) рассчитывается «базовая спецификация» без переменных, основанных на экспертной оценке (для избежания ошибки измерения);
- (3) затем к этой спецификации добавляются переменные, основанные на экспертной оценке, и анализируется устойчивость результатов;
- (4) проводится анализ предельных границ и выявляются устойчивые регрессоры;
- (5) рассчитывается регрессия, включающая в себя исключительно переменные, выявленные на основе метода анализа предельных границ.

В базовой регрессии для каждой из характеристик децентрализации рассчитывается две регрессии (включая среднедушевой доход и модуль разницы среднедушевых доходов региона и РФ соответственно – в силу мультиколлинеарности). Переменная «доля русского этнического населения» не включена в базовые регрессии (из-за высокой корреляции с фиктивной переменной для республик – кроме конституционной децентрализации, где оценки даются только для республик), но тестируется на этапе (3). Для этапа (3) мы приводим лишь обобщенные результаты регрессий для простоты восприятия⁶⁰². Оценки проводятся для выборки 88 регионов (кроме Чечни), а для конституционной децентрализации – 20 регионов (все республики, кроме Чечни), рассчитываются средние величины для

⁵⁹⁸ Детали расчетов и обоснование методологии, а также комментарии к данным приводятся в нашей работе: Libman A. Constitutions, Regulations, and Taxes: Contradictions of Different Aspects of Decentralization. CDSE Discussion Paper No. 58, 2009. Там же даются детали расчета показателя конституционной децентрализации

⁵⁹⁹ Указанные индексы напряженности и власти обсуждаются в: Popov V. Fiscal Federalism in Russia: Rules versus Electoral Politics. // Comparative Economic Studies. 2004. Vol. 46

⁶⁰⁰ См.: Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Op. cit. 2005

⁶⁰¹ См.: Dowley K.M. Striking the Federal Bargain in Russia: Comparative Regional Government Strategies. // Communist and Post-Communist Studies. 1998. Vol. 31

⁶⁰² Полностью регрессии приводятся в: Libman A. Op. cit. 2009

продольной регрессии за 1995-1999 гг. В методе анализа предельных границ оцениваются регрессии со всеми возможными комбинациями переменных – от единственной объясняющей переменной до всех 14 переменных. Для конституционной децентрализации в силу небольшой выборки максимальное число объясняющих переменных равно шести. Поскольку Приморский край является выдающимся значением для регулятивной децентрализации, соответствующие регрессии на этапе (5) рассчитываются как включая, так и исключая этот регион. Расчеты проводились в Stata 8.0.

Этап 1: Корреляция показателей децентрализации. Как следует из таблицы 2.1, корреляция показателей децентрализации является незначимой, кроме величин, характеризующих регулятивную корреляцию.

Таблица 3.1

Корреляция показателей децентрализации

	Фискальная децентрализация	Регулятивная децентрализация (доля актов)	Регулятивная децентрализация (число актов)	Конституционная децентрализация
Фискальная децентрализация	1.000			
Регулятивная децентрализация (доля актов)	-0.020 (0.852)	1.000		
Регулятивная децентрализация (число актов)	0.071 (0.513)	0.686*** (0.000)	1.000	
Конституционная децентрализация	0.170 (0.475)	0.087 (0.715)	0.084 (0.724)	1.000

Примечание: в скобках приводятся р-величины. *** значимо на 1% уровне

Этап 2: Базовые регрессии

Таблица 2.2

Факторы децентрализации (базовые регрессии)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	МНК	МНК	МНК	МНК	Негативная биномиальная	Негативная биномиальная	Порядковый логит	Порядковый логит
	Фискаль- ная	Фискаль- ная	Регулятив- ная (доля)	Регулятив- ная (доля)	Регулятив- ная (число)	Регулятив- ная (число)	Конституцион- ная	Конституцион- ная
Территория	0.051** (0.020)	0.051*** -0.017 (0.010)	0.002 (0.012)	0.000 (0.012)	0.129 (0.085)	0.119 (0.086)	8.957 (8.482)	6.247 (9.804)
Население	-0.010 (0.011)	-0.014 (0.010)	0.005 (0.003)	0.005 (0.003)	0.140*** (0.035)	0.140*** (0.035)	1.378 (0.867)	2.044 (1.775)
Нефть и газ	0.015 (0.180)	0.159 (0.132)	0.042 (0.04)	0.041 (0.036)	0.460 (0.307)	0.442 (0.286)	95.876 (143.094)	124.153 (172.252)
Среднедушевой доход	-0.042 (0.043)		-0.019 (0.012)		-0.087 (0.091)		1.840 (6.492)	
Модуль разницы среднедушевого дохода региона и России		-0.102** (0.046)		-0.019 (0.013)		-0.082 (0.094)		13.230 (19.367)
Фиктивная пе- ременная авто- номный округ	0.090 (0.071)	0.123* (0.066)	0.043* (0.025)	0.039 (0.025)	-0.188 (0.199)	-0.213 (0.201)		
Фиктивная пе- ременная рес- публика	0.028 (0.030)	0.038 (0.027)	0.053*** (0.012)	0.053*** (0.012)	0.581*** (0.120)	0.579*** (0.121)		
Расстояние от Москвы	0.010** (0.005)	0.009** (0.004)	0.006* (0.004)	0.006* (0.003)	0.057** (0.023)	0.053** (0.022)	0.837 (0.726)	1.364 (1.754)
Фиктивная пе- ременная при- граничный реги- он	0.024 (0.022)	0.024 (0.021)	0.006 (0.010)	0.006 (0.010)	0.065 (0.103)	0.066 (0.102)	-1.857 (2.694)	-2.453 (4.226)
Для русского населения							-13.396** (6.583)	-10.592 (7.801)
Урбанизация	1.134 (1.109)	1.312 (1.062)	-0.636 (0.472)	-0.765* (0.454)	-2.440 (4.135)	-3.175 (4.038)	212.057* (113.072)	281.125 (185.913)
Трансферты	-0.140 (0.104)	-0.106 (0.104)	-0.003 (0.039)	0.009 (0.040)	0.154 (0.415)	0.205 (0.429)	17.297* (9.758)	21.011 (19.225)
Розничная тор- говля	0.000 (0.001)	0.001 (0.001)						
Чистая прибыль предприятий региона	-0.004 (0.003)	-0.004** (0.002)						
Константа	0.597*** (0.083)	0.583*** (0.086)	0.116*** (0.036)	0.117*** (0.037)	5.173*** (0.368)	5.185*** (0.382)		
Число наблюде- ний	88	88	88	88	88	88	20	20
Pseudo R ²					0.037	0.037	0.490	0.503
R ²	0.277	0.321	0.407	0.404				
F-stat	10.57***	9.90***	7.53***	8.10***				
Wald Chi-stat					90.61***	91.28***	26.08***	36.63***
LR proportional odds test							32.28	31.44

Примечания: использованы робастные стандартные ошибки. См. также Таблицу 1.1

Этап 3: Переменные экспертных оценок

Таблица 2.3

Роль переменных, полученных на основе экспертных оценок

Переменная	Фискальная децентрализация	Регулятивная децентрализация (доля актов)	Регулятивная децентрализация (число актов)	Конституционная децентрализация
Территория	++		+	+
Население		(+)	+++	+
Нефть и газ	-		+	
Среднедушевой доход		-		-
Модуль разницы среднедушевого дохода региона и РФ	- - -	-		++
Фиктивная переменная автономный округ	(-)	+	-	n.a.
Фиктивная переменная республика	+	+++	+++	n.a.
Расстояние от Москвы	++	(++)	+++	+
Фиктивная переменная приграничный регион	+			
Урбанизация	(+)	-		+
Трансферты				++
Напряженность между центром и регионом				
Наличие соглашения о распределении полномочий				
Уровень демократии	-			+++
Власть губернатора				-
Декларации региональных элит				
Захват законодательства				

Примечания: три символа означают, что эффект остался значимым и идентичным (знак) во всех регрессиях; два символа – в большинстве регрессий с полной выборкой (т.е. наличием данных для всех регионов, для которых измерялась соответствующая характеристика децентрализации); один символ – как минимум в одной спецификации; () – эффект неустойчив при исключении выдающихся значений (Jarque-Bera test). + или – обозначает направление связи (прямая или обратная). Показатель доли русского населения значим во всех спецификациях и имеет отрицательный коэффициент, если исключены фиктивные переменные республика и автономный округ

Анализ предельных границ

Переменная	Средний коэффициент	Средняя стандартная ошибка	Нижняя граница	Верхняя граница	Показатель CDF(0)	Число регрессий
Фискальная децентрализация						
Территория	0.041	0.015	-0.020	0.149	0.997	32767
Население	-0.015	0.006	-0.041	0.018	0.987	32767
Нефть и газ	-0.015	0.058	-0.472	0.280	0.601	32767
Среднедушевой доход	0.039	0.044	-0.238	0.390	0.812	32767
Модуль разницы среднедушевого дохода в регионе и в РФ	-0.116	0.048	-0.501	0.205	0.992	32767
Фиктивная переменная автономный округ	-0.029	0.045	-0.313	0.271	0.742	32767
Фиктивная переменная республика	0.017	0.033	-0.159	0.146	0.698	32767
Расстояние от Москвы	0.009	0.003	-0.006	0.028	0.998	32767
Урбанизация	0.837	1.236	-4.514	5.891	0.751	32767
Трансферты	-0.026	0.090	-0.513	0.356	0.615	32767
Индекс напряженности (РСНП)	0.004	0.13	-0.064	0.081	0.620	32767
Индекс власти губернатора (рассчитанный Ярочинска)	-0.018	0.019	-0.136	0.092	0.830	32767
Фиктивная переменная соглашение о распределении полномочий	0.011	0.017	-0.057	0.085	0.743	32767
Демократизация	-0.003	0.002	-0.011	0.007	0.941	32767
Захват законодательства	-0.005	0.053	-0.204	0.171	0.538	32767
Декларации элит	0.033	0.026	-0.074	0.139	0.900	32767
Регулятивная децентрализация (доля актов)						
Территория	0.008	0.011	-0.041	0.061	0.762	32767
Население	0.003	0.004	-0.016	0.018	0.760	32767
Нефть и газ	0.019	0.032	-0.259	0.160	0.723	32767
Среднедушевой доход	-0.003	0.023	-0.169	0.188	0.559	32767
Модуль разницы среднедушевого дохода в регионе и в РФ	-0.008	0.027	-0.253	0.187	0.622	32767
Фиктивная переменная автономный округ	-0.006	0.021	-0.160	0.115	0.609	32767
Фиктивная пе-	0.052	0.017	-0.026	0.138	0.999	32767

Переменная	Средний коэффициент	Средняя стандартная ошибка	Нижняя граница	Верхняя граница	Показатель CDF(0)	Число регрессий
ременная республика						
Расстояние от Москвы	0.006	0.003	-0.005	0.019	0.968	32767
Урбанизация	-0.821	0.506	-2.894	2.346	0.946	32767
Трансферты	0.049	0.042	-0.167	0.259	0.878	32767
Индекс напряженности (РСШ)	-0.015	0.010	-0.068	0.025	0.927	32767
Индекс власти губернатора (рассчитанный Ярочинска)	0.009	0.012	-0.044	0.083	0.780	32767
Фиктивная переменная соглашение о распределении полномочий	-0.017	0.012	-0.058	0.017	0.929	32767
Демократизация	-0.001	0.001	-0.006	0.004	0.709	32767
Захват законодательства	-0.013	0.039	-0.176	0.114	0.627	32767
Декларации элит	0.017	0.013	-0.058	0.065	0.904	32767
Регулятивная децентрализация (число актов)						
Территория	0.164	0.091	-0.256	0.636	0.965	32767
Население	0.106	0.037	-0.084	0.255	0.998	32767
Нефть и газ	0.259	0.343	-1.674	1.609	0.775	32767
Среднедушевой доход	0.012	0.211	-2.046	1.741	0.522	32767
Модуль разницы среднедушевого дохода в регионе и в РФ	0.093	0.250	-2.034	2.572	0.645	32767
Фиктивная переменная автономный округ	-0.760	0.181	-2.450	0.287	0.999	32767
Фиктивная переменная республика	0.526	0.173	-0.401	1.268	0.999	32767
Расстояние от Москвы	0.055	0.024	-0.044	0.173	0.989	32767
Урбанизация	-4.495	4.574	-31.708	20.473	0.837	32767
Трансферты	0.343	0.448	-2.298	2.641	0.778	32767
Индекс напряженности (РСШ)	-0.148	0.097	-0.718	0.237	0.936	32767
Индекс власти губернатора (рассчитанный Ярочинска)	0.146	0.120	-0.418	0.965	0.889	32767
Фиктивная переменная соглашение о распределении полномочий	-0.050	0.114	-0.411	0.394	0.670	32767
Демократизация	0.001	0.010	-0.045	0.042	0.538	32767
Захват законода-	-0.141	0.402	-1.604	1.258	0.637	32767

Переменная	Средний коэффициент	Средняя стандартная ошибка	Нижняя граница	Верхняя граница	Показатель CDF(0)	Число регрессий
Декларации элит	0.273	0.138	-0.401	0.846	0.977	32767
Конституционная децентрализация						
Территория	5.001	4.245	-33.447	68.604	0.881	2510
Население	1.346	0.851	-3.629	10.410	0.943	2510
Нефть и газ	41.464	61.063	-424.497	446.057	0.751	2510
Среднедушевой доход	-0.726	3.313	-56.334	31.408	0.587	2510
Модуль разницы среднедушевого дохода в регионе и в РФ	9.012	5.582	-30.417	31.307	0.947	2510
Расстояние от Москвы	0.341	0.420	-2.526	3.440	0.792	2510
Урбанизация	64.513	70.050	-293.622	1059.044	0.821	2510
Трансферты	8.369	5.929	-26.585	81.754	0.921	2510
Индекс напряженности (РСН)	1.372	0.997	-3.667	5.706	0.916	2510
Индекс власти губернатора (рассчитанный Ярочинска)	0.387	1.472	-9.108	13.512	0.604	2510
Фиктивная переменная соглашение о распределении полномочий	0.543	1.174	-9.581	7.261	0.678	2510
Демократизация	-0.085	0.087	-0.694	0.428	0.835	2510
Декларации элит	2.721	2.487	-7.068	17.009	0.863	2510

Примечания: метод оценки регрессий для соответствующего показателя децентрализации приводится в Таблице 3.2. Средние оценки: средневзвешенные по величине логарифма правдоподобия (log likelihood). Для оценки CDF(0) предполагается стандартное распределение. Устойчивые результаты выделены жирным.

Этап 5: Регрессии на основе анализа предельных границ

Таблица 2.5

Регрессии с переменными, устойчивыми на основе анализа предельных границ

	(EBA1)	(EBA2)	(EBA3)	(EBA4)	(EBA5)
	МНК	МНК	МНК	Негативная би- номиальная	Негативная биномиальная
	Фискальная	Регулятивная (доля)	Регулятивная (доля)	Регулятивная (число)	Регулятивная (число)
Территория	0.045*** (0.015)			0.089 (0.081)	0.145** (0.072)
Население	-0.009 (0.007)			0.109*** (0.026)	0.098*** (0.024)
Модуль разницы среднедушевого дохода в регионе и в РФ	-0.048*** (0.012)				
Расстояние от Москвы	0.009*** (0.003)	0.006*** (0.002)	0.005*** (0.001)	0.056*** (0.021)	0.035** (0.015)
Фиктивная переменная республика		0.055*** (0.011)	0.058*** (0.011)	0.587*** (0.167)	0.617*** (0.160)
Фиктивная переменная автономный округ				-0.214 (0.144)	-0.154 (0.134)
Декларации элит				0.044 (0.137)	0.024 (0.130)
Константа	0.648*** (0.019)	0.073*** (0.006)	0.074*** (0.006)	4.946*** (0.358)	5.031*** (0.343)
Число наблюдений	88	88	87	88	87
R ²	0.229	0.288	0.304		
Pseudo R ²				0.034	0.034
Приморский край включен	Да	Да	Нет	Да	Нет

Примечания: см. таблицу 2.2

В завершение необходимо отметить несколько различий между анализом настоящего Приложения и Приложения 1, которое также может использоваться как источник информации о факторах децентрализации в России. В Приложении 1 мы рассматривали фискальную децентрализацию и ряды панельных данных, в Приложении 2 же анализировались три аспекта децентрализации, но для продольных (cross-section) данных. Прежде всего, значимые результаты Приложения 2 (для фискальной децентрализации) остаются значимыми в Приложении 1; иначе говоря, введение в анализ дополнительной значимой переменной (налоговой задолженности) не влияет на значимость переменных, оказавшихся значимыми в Приложении 2 (прежде всего, расстояния от Москвы). Также схожими являются выявленные анализом обоих Приложений выдающиеся значения. В то же время в Приложении 1 значимыми для фискальной децентрализации являются также фиктивная переменная для республик / доля русского населения и фиктивная переменная для приграничных регионов. Иначе говоря, данные Приложения 1 свидетельствуют о наличии *большого* сходства детерминант фискальной децентрализации (следуя оценке последних в При-

ложении 1) и децентрализации в сфере регулирования (следуя оценке последних в Приложении 2), чем данные Приложения 2 (для обеих форм децентрализации). Однако при этом мы сравниваем оценки продольных и панельных данных, что нецелесообразно; нельзя исключить, что наличие варьирующихся во времени показателей децентрализации в сфере регулирования позволило бы нам получить также иные результаты, чем приведенные в Приложении 2. Наконец, движущие силы фискальной децентрализации согласно Приложению 1 еще больше отличаются от движущих сил конституционной децентрализации согласно Приложению 2, чем это следует только из анализа Приложения 2. Если для фискальной децентрализации рост доли русского населения увеличивает уровень децентрализации (при использовании контрольной переменной для статуса республики), для конституционной децентрализации, даже в подмножестве республик, рост русского населения сокращает децентрализацию. Иначе говоря, разрыв между конституционной и постконституционной децентрализацией, обсуждающийся в Приложении 7, лишь увеличивается, а вот разрыв между двумя формами постконституционной децентрализации (фискальной и в сфере регулирования), похоже, сокращается.

Приложение 3: Сравнительный качественный анализ постсоветской интеграции

Цель QCA состоит в выявлении комбинаций факторов, ведущих к интересующему нас результату. В отличие от статистического анализа, вместо исследования количественных значений переменных и оценки коэффициентов, в QCA используется Булева алгебра, определяющая (с помощью заранее заданного алгоритма) оптимальную (с определенной точки зрения) комбинацию необходимых для достижения результата. Мы используем простейший подход к анализу (crisp set): в этом случае каждый фактор сводится к бинарной переменной (1 или 0) для каждого наблюдения (страны). Используется также стандартный алгоритм минимизации и поиска комбинаций (Quine-McCluskey algorithm).

Объясняемой переменной в анализе является переменная «Отношение к региональной интеграции»: мы считаем ее равной 1 для всех стран ЕврАзЭС и Армении (традиционно активно участвующих, как минимум, в интеграционных ритуалах) и 0 для прочих стран СНГ. Мы используем 8 объясняющих переменных для 11 стран (таблица 3.1)⁶⁰³. Расчеты проводились с помощью программы fs/QCA.

Таблица 3.1

Исходные данные для QCA

Страна	Интеграция	ВВП на душу населения	Население	Территория	Нефть и газ	Граница с Россией	Знание русского языка	Демократия
Армения	1	0	0	0	0	0	0	0
Азербайджан	0	1	0	0	1	1	0	1
Беларусь	1	1	0	0	0	1	1	0
Грузия	0	0	0	0	0	1	0	1
Казахстан	1	1	1	1	1	1	1	0
Кыргызстан	1	0	0	0	0	0	0	1
Молдова	0	0	0	0	0	0	1	1
Таджикистан	1	0	0	0	0	0	0	0
Туркменистан	0	1	0	1	1	0	0	0
Узбекистан	0	0	1	0	1	0	0	0
Украина	0	1	1	1	0	1	1	1

Примечания: для ВВП, населения, территории, знания русского языка и демократии 1 присвоена всем странам, для которых соответствующий показатель выше среднего по выборке. Знание русского языка = доля лиц, активно владеющих русским языком; демократия = средний индекс политических прав и гражданских свобод Freedom House. Для границы с Россией и нефтегазовых ресурсов 1 присвоена всем странам, соответственно, граничащим с Россией и обладающим промышленными запасами углеводородов, 0 всем остальным.

Источники: составлено автором на основе следующих данных - ВВП на душу населения: МВФ (среднее за 1999-2008), население: национальная статистика (среднее за 1999-2008), знание русского языка: Demoskop Weekly; демократия: Freedom House (среднее за 1992-2008)

⁶⁰³ Следует учесть, что хотя мы и используем данные за периоды, отличные от 1994-2000 гг., наш анализ вполне оправдан: речь идет о качественных характеристиках стран, практически не менявшихся за прошедший период.

Приложение 4: Оценка экономической эффективности интеграции рынков в регионе СНГ

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 ε – остаток. В таком случае *увеличение темпов роста страны A в случае интеграции со страной B* (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 (долл., 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.

Приложение 5: Иерархический кластерный анализ институциональной близости стран региона СНГ

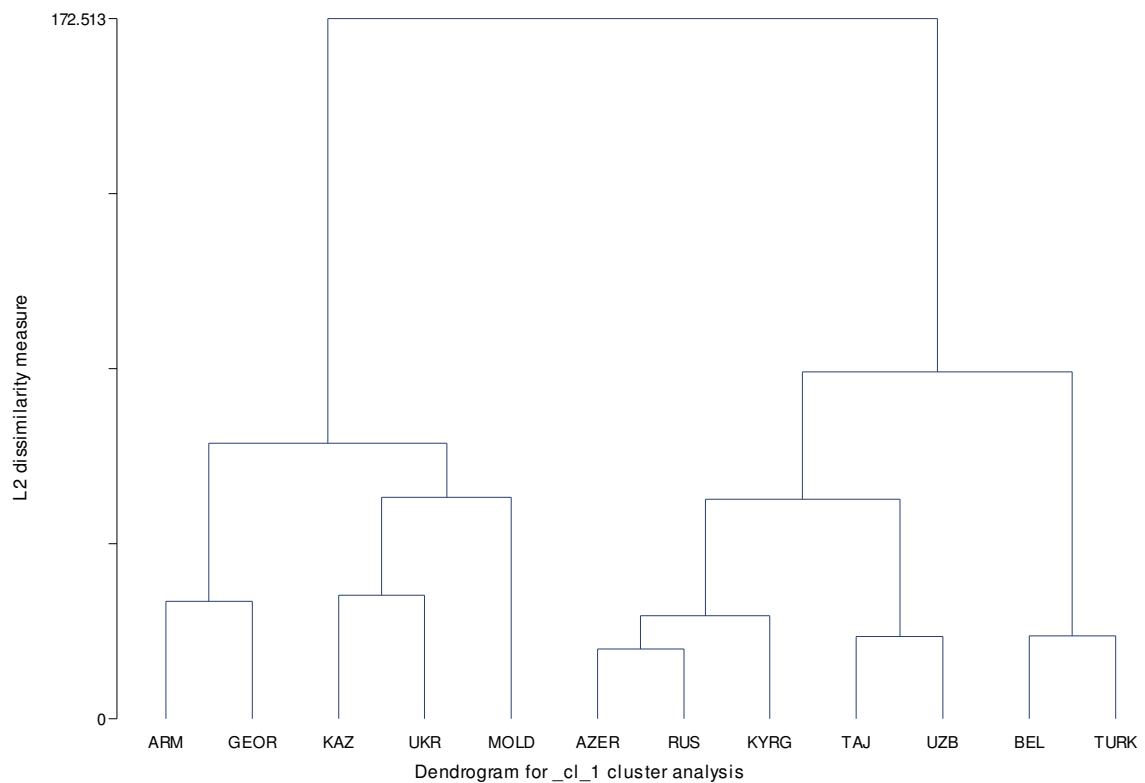


Рисунок 4.1: Иерархический кластерный анализ, 6 показателей качества управления Всемирного банка

Примечания: использовался метод Ward clustering для евклидовых дистанций; ARM = Армения, AZER = Азербайджан, BEL = Беларусь, GEOR = Грузия, KAZ = Казахстан, KYRG = Кыргызстан, MOLD = Молдова, RUS = Россия, TAJ = Таджикистан, TURK = Туркменистан, UZB = Узбекистан, UKR = Украина. Расчеты проводились в Stata 8.0

И источник: расчеты автора на основе данных Всемирного банка

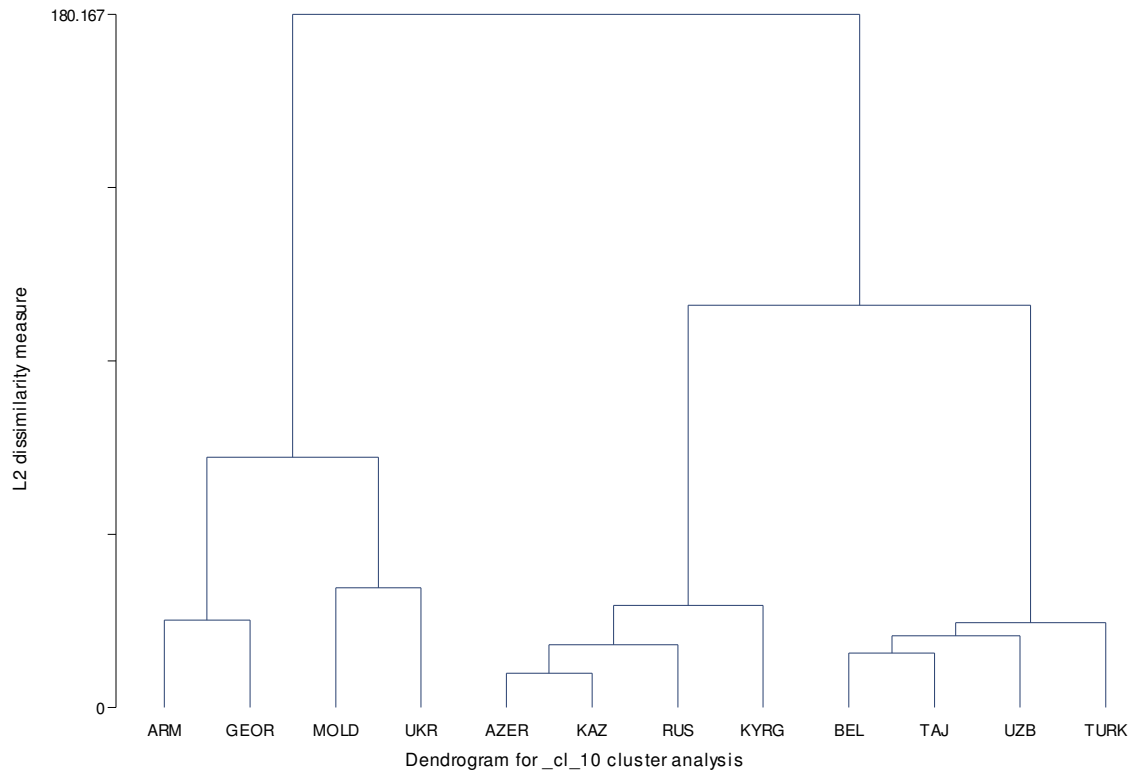


Рисунок 4.2: Иерархический кластерный анализ, 4 показателей качества управления Всемирного банка (без подотчетности правительства и политической стабильности)

Примечания: см. рисунок 4.1

Источник: расчеты автора на основе данных Всемирного банка

Приложение 6: Факторный анализ децентрализации в России

Приведенный в Приложении 2 анализ децентрализации в российских регионах, вне всякого сомнения, страдает от серьезных проблем, связанных с мультиколлинеарностью. В связи с этим в настоящем приложении мы попытались использовать альтернативный подход к решению данной проблемы, применяя факторный анализ для объясняющих переменных модели и используя выявленный общий фактор (predicted common unobserved factors) как регрессоры в новой спецификации. Таким образом, мы можем сократить количество объясняющих переменных без сокращения числа тестируемых гипотез. Проблема данного подхода состоит – в настоящем исследовании – в сложности интерпретации результатов; отдельные «прокси», использовавшиеся в качестве объясняющих переменных ранее, могут представлять даже больший теоретический интерес, чем искусственно построенный «общий фактор». Помимо этого, я ограничиваю число общих факторов для каждой комбинации переменных: оно должно быть равно одному. Это имеет смысл с точки зрения нашей проблемы мультиколлинеарности, но не обязательно совпадает с реальной структурой ненаблюдаемых переменных, объясняющих наблюдаемые характеристики. Наконец, в рамках такого подхода практически невозможно решить проблему эндогенности (поскольку нельзя найти теоретически бесспорные инструменты).

В настоящей работе использовался следующий подход: для характеристик «переговорная власть», «правила переговоров», «предпочтения», «политические институты» и «зависимость от пути развития»⁶⁰⁴ я сконструировал новые переменные (хотя надо иметь в виду, что качество единственного фактора (factor loading of the common unobserved cause) достаточно низкое, см. Таблицу 6.1) и далее строю регрессию, где зависимой переменной является та или иная характеристика децентрализации, а в качестве независимых используются пять новых переменных, федеральные трансферты (как прокси для характеристики «перераспределение») и чистая прибыль региональных предприятий и оборот розничной торговли как контрольные переменные для структуры налогов для фискальной децентрализации. Результаты приводятся в Таблице 6.2.

Легко заметить, что подавляющее большинство выводов подтверждает анализ Приложения 2. Новым результатом является сильный позитивный эффект зависимости от пути развития для всех форм децентрализации (включая фискальную и конституционную). С точки зрения настоящего анализа, деволюция отдельных регионов попросту следовала пути, определенному еще в советский период или в начале 1990х гг. Помимо этого, политические институты обладают позитивным и значимым эффектом для децентрализации в сфере регулирования, который, однако, сложно интерпретировать (поскольку политические институты включают в себя как демократизацию, так и концентрацию власти). Для фискальной децентрализации, переговорная власть и предпочтения обладают эффектами, совпадающими как с теоретическими ожиданиями, так и результатами Предпочтения 2. Аналогичным образом, конституционная децентрализация увеличивается с ростом разнородности предпочтений и усилением переговорной власти. Интерес представляет то обстоятельство, что децентрализация в сфере регулирования сокращается, при росте переменной «правила переговоров» (включающей в себя противоречия между центром и регионом, существование соглашения о распределении полномочий и дамки автономных округов / республик) – это может свидетельствовать о том, что наблюдавшийся в Приложении 2 устойчивый позитивный эффект дамки автономных округов / республик на децентрализацию связан с зависимостью от пути развития, а не с переговорной властью⁶⁰⁵. Наконец, ифискальные трансферты обладают позитивным и значимым эффектом практически для всех измерений децентрализации.

Таблица 6.2: Исходные характеристики факторного анализа (scoring coefficients with regression scoring)

Переменные	Переговорная власть	Правила переговоров	Предпочтения	Политические институты	Зависимость от пути развития
Территория	0.195				
Население	0.081				
Среднедушевой доход	0.527				
Нефть и газ	0.214				
Урбанизация	0.147				

⁶⁰⁴ Более детальное обсуждение всех этих характеристик и соответствующих им переменных дается в: Libman A. (2009). Constitutions, Regulations, and Taxes: Contradictions of Different Aspects of Decentralization. CDSE Discussion Paper No. 58

⁶⁰⁵ Однако причиной может быть и неверная спецификация факторного анализа для бинарной переменной.

Дамми приграничный регион	-0.003				
Дистанция от Москвы	0.061				
Дамми республика		0.013			0.494
Дамми автономный округ		-0.005			-0.012
Конфликты центра и регионов (МФК)		0.493			
Конфликты центра и регионов (РСПП)		0.471			
Дамми соглашение о распределении полномочий		0.001			
Доля этнически нерусского населения в регионе			0.273		
Дистанция от среднего дохода по стране			0.273		
Демократия				-0.0003	
Концентрация власти (Jagocinska)				0.489	
Концентрация власти (РСПП)				0.125	
Концентрация власти (Институт экономики города)				0.391	
Декларации региональных элит					0.449

Примечание: используется факторный анализ основных компонентов (principal component factor analysis). Число факторов ограничено одним. Доля этнически нерусского населения = 1 – Доля этнически русского населения

Таблица 6.2: Результаты регрессионного анализа с новыми переменными

	OLS Фискальная децентрализация	OLS Децентрализация в сфере регули- рования (доля актов)	Negative binomial Децентрализация в сфере регули- рования (число актов)	Ordered logit Конституционная децентрализация
Переговорная власть	0.086** (0.033)	-0.005 (0.010)	0.109 (0.096)	26.320*** (7.745)
Правила переговоров	0.033 (0.042)	-0.052** (0.023)	-0.463*** (0.164)	1.000 (2.194)
Предпочтения	-0.145** (0.063)	0.006 (0.024)	-0.117 (0.229)	22.543*** (6.083)
Политические институты	-0.042 (0.046)	0.049** (0.023)	0.465*** (0.175)	-2.502 (3.635)
Фискальные трансферты	0.180** (0.084)	0.127*** (0.047)	0.556 (0.417)	44.086** (20.433)
Зависимость от пути развития	0.043*** (0.016)	0.018** (0.007)	0.281*** (0.072)	18.135*** (5.562)
Розничная торговля	-0.001* (0.001)			

Чистая прибыль предприятий региона	0.001 (0.004)			
Константа	0.615*** (0.024)	0.069*** (0.011)	5.384*** (0.115)	
Число наблюдений	81	81	81	18
R²	0.227	0.363		
Pseudo R²			0.028	0.676

Примечания: см. Приложение 2

Приложение 7: Определение и измерение децентрализации

Одной из ключевых концепций настоящего исследования является понятие децентрализации. Между тем, различия в структуре теоретической литературы, так и проблемы доступа к данным породили огромное число часто противоречащих друг другу концепций децентрализации, многие из которых в эмпирической литературе используются как «приближенные характеристики» («прокси») друг для друга, лишь увеличивая возникающую путаницу⁶⁰⁶. Поэтому, прежде всего, необходимо договориться о том, что мы, собственно говоря, понимаем под децентрализацией общественного сектора. Первая проблема связана, впрочем, уже с самим термином «децентрализация». Он предполагает существование выбора между «централизованной» и «децентрализованной» структурой. Однако для подавляющего большинства современных государств (кроме микронаций) выбор в реальности стоит между *политической* (или *конституционной*) и *административной децентрализацией*.

Административная децентрализация (или деконцентрация) связана, говоря упрощенно, с распределением бюрократии в пространстве (то есть созданием региональных подразделений государственного аппарата) и является во многом неизбежной в силу чисто управленческих причин. Ограниченность способности отдельных бюрократов по обработке информации ведет к региональной специализации, а необходимость обеспечения обратной связи и контроля заставляет распределять чиновников в пространстве таким образом, чтобы они оказались территориально «ближе» к управляемому ими региону. Естественно, деконцентрация в различных странах также принимает различные формы, связанные, скажем, с соотношением отраслевого и территориального начал и формами связи между территориальными подразделениями различных ведомств⁶⁰⁷. Однако она в любом случае не предполагает предоставления территориальным органам *автономии в принятии решений* (выходящей за рамки простого «реагирования» в соответствии с поступившими «сверху» предписаниями).

Независимость в принятии решений является ключевой характеристикой *политической децентрализации* (и именно эта концепция используется в основном в настоящей работе). Впрочем, говоря более точно, политическая децентрализация включает в себя три составляющие: автономию принятия решений; автономию формирования территориальных органов власти (на основе выборов или переговоров элит); и способность региональных органов власти влиять на решения, принимаемые в центре⁶⁰⁸. В реальных политико-экономических системах все эти три явления «смешаны» в различной пропорции; однако первая характеристика все же является более значимой. Обычно, говоря о «децентрализации», и нормативная, и позитивная литература имеют в виду именно политическую децентрализацию. Очевидно, что грань между политической и административной децентрализацией не является непреодолимой: дефицит контроля над региональными чиновниками может стать основой для формирования «непреднамеренной» политической децентрализации. Иначе говоря, анализ формальных институтов может оказаться недостаточным и неадекватным. Наконец, децентрализация сильно дифференцируется в различных сферах экономической политики. Важнее всего учет децентрализации в области регулирования и в области фискальных отношений. Последнюю, как правило, легче измерить (и именно она находится в центре внимания большинства эмпирических работ); но пренебрежение первой способно серьезно исказить результаты исследования (достаточно привести пример ЕС с незначительной фискальной властью и огромным влиянием на регулирование).

Однако, даже абстрагируясь от проблемы административной децентрализации и концентрируясь на децентрализации политической, возникает еще одно разграничение: уже описанной нами конституционной (политической) децентрализации (автономии принятия решений) противостоит *постконституционная децентрализация*. Если конституционная децентрализация связана с механизмами принятия решений (формальными и неформальными), то постконституционная децентрализация отражает *результаты* политического процесса. Наверное, проще всего понять это разграничение в фискальных вопросах: *конституционная фискальная децентрализация* описывает автономию региональных органов власти в во-

⁶⁰⁶ Ср.: Sharma C.H. (2006). Decentralization Dilemma: Measuring the Degree and Evaluating the Outcomes. // Indian Journal of Political Science 67(1), 49-64

⁶⁰⁷ Вольман Х., Букерт Г. (2007). Организация государства во Франции и Германии: между территориальностью и функциональностью. // Вопросы государственного и муниципального управления. Т. 2. №2-3. С. 59-90

⁶⁰⁸ Ali A.K. (2002). Understanding Decentralization: Local Power over Decision-Making for Comprehensive Planning in Florida. PhD Thesis, Florida State University; Hutchcroft P.D. (2001). Decentralization in Administration and Politics: Assessing Territorial Dimension of Authority and Power. // Governance 14(1), 23-53; Schneider A. (2003). Decentralization: Conceptualization and Measurement. // Studies in Comparative International Development 38(3), 32-56; Treisman D.S. (2007). The Architecture of Government: Rethinking Policy Decentralization. Cambridge: Cambridge University Press

просах налога и бюджета; *постконституционная фискальная децентрализация* сводится исключительно к распределению финансовых потоков между центром и регионами. Несколько сложнее ситуация в сфере регулирования: конституционная децентрализация описывает автономию регионов в сфере формирования правовых норм и стандартов, а постконституционная децентрализация характеризует «сравнительную значимость» регионального и центрального регулирования для экономических игроков. К постконституционной децентрализации можно отнести также, например, *децентрализацию персонала* (распределение сотрудников государственного аппарата между центрами и регионами).

Соотношение конституционной и постконституционной децентрализации представляет собой наиболее сложную проблему для эмпирического анализа. Как правило, исследователь заинтересован в измерении именно конституционной децентрализации (поскольку именно последняя лежит в основе большинства теоретических моделей), но реально может измерить лишь оказывающиеся «на поверхности» результаты децентрализации (то есть децентрализацию постконституционную). В этой ситуации можно выделить три подхода к анализу, представленные на *рисунках 7.1, 7.2 и 7.3* соответственно. Простейший подход связан с «наивным» отношением к соотношению этих двух характеристик: в этом случае предполагается, что всегда существует однозначное соответствие конституционной и постконституционной децентрализации, и измеряя последнюю мы автоматически измеряем первую. Едва ли стоит говорить о том, что этот вывод крайне упрощает функционирование политических систем. Поэтому второй подход рассматривает постконституционную децентрализацию как «искаженную» характеристику децентрализации на конституционном уровне; в этом случае задача эмпирического исследования состоит в поиске «модифицированных», более «точных» характеристик децентрализации.

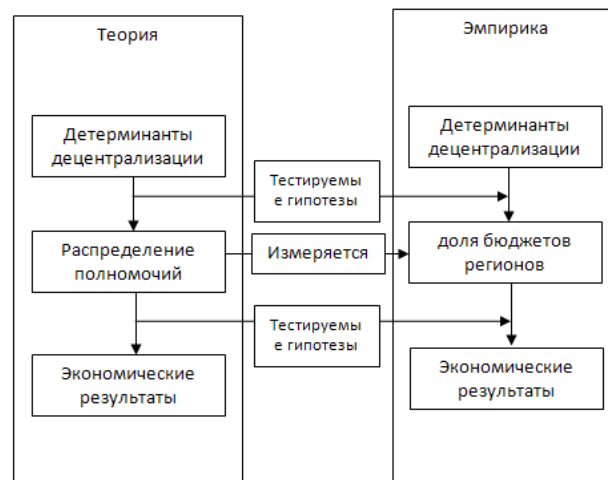


Рисунок 7.1: «Наивное» измерение децентрализации (на примере фискальной децентрализации)



Рисунок 7.2: Постконституционная децентрализация как «искаженный показатель»

Наконец, для третьего подхода «зазор» между конституционной и постконституционной децентрализацией не просто связан с «неточностью» измерений, но имеет содержательный характер. Иначе говоря, существуют механизмы, в результате которых реальное распределение ресурсов (и контроль над ними) отклоняются от распределения полномочий. Как регионы, так и центр, могут «сваливать» друг на друга ответственность или стремиться к «расширению» своего властного пространства за счет реального контроля над ресурсами⁶⁰⁹. А это означает, что постконституционная децентрализация сама по себе заслуживает пристального исследования, наряду с конституционной децентрализацией и механизмами их взаимосвязи. Это, конечно, делает задачу эмпирического исследования еще более сложной.

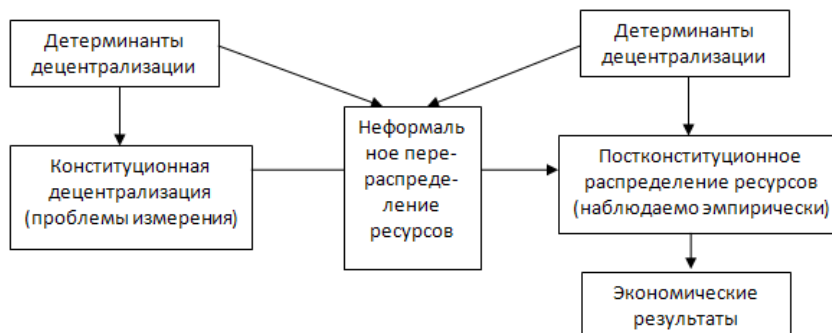


Рисунок 7.3: Содержательные различия между конституционной и постконституционной децентрализацией

В этой связи немаловажно понимать, что автономия регионов может быть связана не только с возможностью формирования собственных решений в сфере (экономической) политики, но и с *делегированием* центром формально закрепленных за ним полномочий. С последней точки зрения следует различать два типа структур: *дуалистические* (центр и регионы располагают собственной бюрократией «на местах», реализующей поставленные перед ней цели) и *кооперативные* (управленческие полномочия центра реализуются региональной бюрократией). В результате можно получить четыре различных варианта (таблица 7.1), что уже дает значительно более сложную картину, чем простая шкала «большого» (или «меньшего») уровня «децентрализации».

Таблица 7.1

Примеры соотношения автономии решений и делегирования полномочий

Делегирование полномочий центральных органов региональной бюрократии	Автономия принятия решений регионов	
	Высокая	Низкая
Кооперативные	Швейцария	Германия
Дуалистические	США (классический федерализм)	Россия в 2000-х гг.

Все это разнообразие концепций порождает и разнообразие подходов к измерению децентрализации.

Постконституционная децентрализация, по сути своей (характеристика *результатов* политического процесса) несколько проще для количественной оценки. Прежде всего, это касается *фискальной децентрализации*, к которой и сводится процесс децентрализации в подавляющем большинстве работ. Простейшей количественной характеристикой является доля региональных бюджетов в совокупных расходах или доходах бюджетной системы. Впрочем, этот показатель также нередко нуждается в модификациях для оценки роли межбюджетных трансфертов; к тому же показатели для доходов и расходов бюджетов могут не совпадать (что также нуждается в изучении). Как правило, этот показатель рассчиты-

⁶⁰⁹ Bednar J. (2008). *The Robust Federation: Principles of Design*. Cambridge: Cambridge University Press. Примерами таких неформальных сдвигов могут быть описанный нами ранее стратегический сбор налогов, «война законов» и правоприменительных практик в России 1990-х и КНР, а также – наиболее изученный аспект – манипуляции трансфертами и формирование системы «мягких бюджетных ограничений» для региональных правительств (общая дискуссия этой тематики приводится в: Kornai, J./Maskin, E./Roland, G. (2003): *Understanding the Soft Budget Constraints*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 16, No. 4)

вается для страны в целом. Впрочем, децентрализация может исследоваться и на региональном уровне: однако в этом случае следует различать два различных подхода к ее изучению. Первый концентрирует внимание на распределении доходов и расходов регионами и муниципалитетами, то есть использует тот же подход, что и для страны, просто «спускаясь на уровень ниже» в изучении децентрализации⁶¹⁰. В рамках второго подхода, который применяется заметно реже, исследователи пользуются асимметрией процесса децентрализации для оценки влияния отдельных факторов на этот процесс; в этом случае основной количественной характеристикой выступает доля регионального бюджета в совокупном (налоговом) доходе с территории региона (retention gate); аналогичный показатель для расходов, как правило, невозможно вычислить из-за отсутствия данных о распределении центральных расходов по территории страны⁶¹¹.

Примеры расчетов подобных показателей приведены на *рисунках 7.4 и 7.5*. Рисунок 7.4 демонстрирует применение показателей фискальной децентрализации для межгосударственных сопоставлений; при этом приводится показатель доли субнациональных расходов в совокупных бюджетных расходах по данным МВФ, регулярно публикующего соответствующую информацию в рамках «Government Finance Statistics Yearbook». Уже этот простейший анализ показывает целый ряд интересных тенденций. Во-первых, среди наиболее децентрализованных стран мира присутствуют не только классические федерации (Австралия, Канада, Индия, ЮАР, США, Бразилия и Швейцария), но и формально унитарные скандинавские государства. Особенностью скандинавских стран, как известно, является повышенная роль муниципальных образований, значительная автономия которых во многом «компенсирует» отсутствие институтов формального федерализма. Во-вторых, сравнительно высоким уровнем децентрализации характеризуются также постсоветские страны, причем как унитарные, так и федеративные – Беларусь, Россия и Казахстан. В то же время рисунок четко отражает и недостатки оценки децентрализации на основе фискальных показателей. Например, достаточно очевидно, что ФРГ («классическая федерация»), Таджикистан (где децентрализация основана на равновесии власти региональных кланов⁶¹²) и Боливия качественно отличаются друг от друга – однако все три страны характеризуются близкими показателями доли субнациональных расходов.

⁶¹⁰ Feld L.P., Schaltegger C., Schnellenbach J. (2008). On Government Centralization and Fiscal Referendums. // *European Economic Review* 52(4), 611-645

⁶¹¹ В некоторых работах используется допущение о равном распределении расходов «на душу населения» страны (ср.: Белов А.В. (2008). Финансовая децентрализация и экономический рост в регионах Российской Федерации. // *Регион: экономика и социология*, №1, 45-57), но такой подход во многом упрощает неравномерности в структуре расходования бюджетных средств центральных органов власти

⁶¹² Libman A. (2008). The Economic Role of Public Administration in Central Asia: Decentralization and Hybrid Political Regime. MPRA Working Paper No. 10940

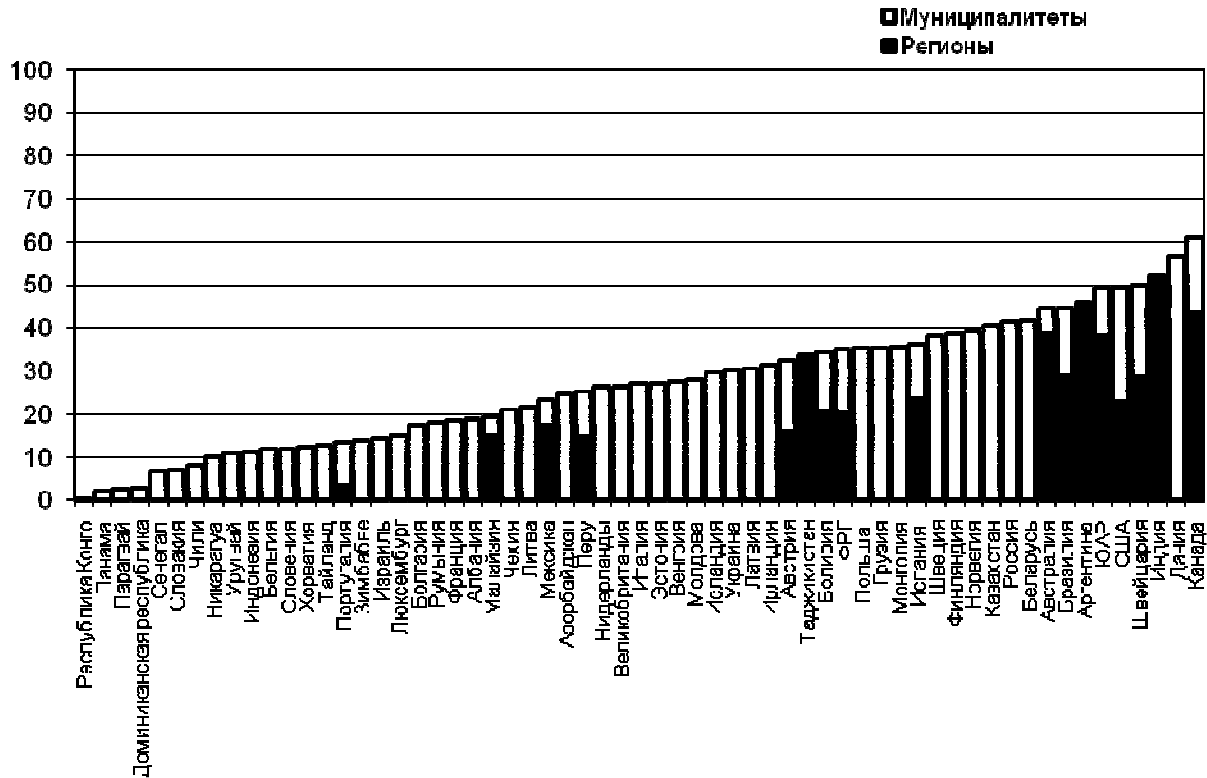


Рисунок 7.4: Доля субнациональных расходов в совокупных бюджетных расходах

Источник: World Bank (2004). Measuring Fiscal Decentralization. Mimeo

На рисунке 7.5 сравниваются два подхода к оценке децентрализации внутри отдельной страны на примере данных для российских регионов. По одной из осей графика учитывается доля консолидированного регионального бюджета в совокупных налоговых доходах с его территории; по другой – доля центрального бюджета субъекта федерации в совокупных налоговых доходах консолидированного бюджета. Легко можно заметить существование статистически значимой (во всяком случае, в отсутствие контрольных переменных) взаимосвязи этих двух показателей – регионы, добившиеся большей «автономии» от центра, одновременно обладают более высоким уровнем «внутренней» централизации. Итак, динамика двух «аспектов» децентрализации внутри федеративных государств может быть прямо противоположной – что, естественно, должно учитываться в эмпирических исследованиях.

ную характеристику содержанию нормативных актов⁶¹⁷. В простейшем случае все сводится к бинарной фиктивной переменной (дамы федерализм). Конечно, «перевод» качественных данных в количественные связан с многочисленными проблемами: «вольность» интерпретации может оказать серьезное влияние на результаты. Пример подобных индексов приводится на *рисунке 7.6*, где указаны результаты расчетов «индекса автономии регионов» (regional autonomy index, RIA) Г. Маркса и Л. Хооге, основанного на оценке восьми характеристик: институциональной глубины автономии, масштаба охвата сфер политических решений, фискальной автономии, права на представительство, формирования законодательства, контроля над исполнительной властью, контроля над вопросами бюджета и возможностей в сфере конституционных реформ.

Среди стран, индекс которых приведен на рисунке, максимальным уровнем автономии обладает ФРГ. Минимальным же уровнем автономии, напротив, характеризуются Дания – являвшаяся, как мы говорили ранее, одним из лидеров в сфере постконституционной децентрализации – а также Япония. Легко заметить, что показатели в принципе являются достаточно стабильными, что во многом отражает инерцию в развитии формальных институтов. Исключениями являются уже упомянутая Дания, а также Бельгия, где федеративная структура была создана сравнительно недавно, и Италия. Несколько увеличился уровень автономии регионов во Франции – классическом примере унитарного централизованного государства. Примеров сколь бы то ни было длительного периода снижения автономии регионов в странах выборки, приведенной на рисунке 6, не наблюдается. Исключением является Россия, где RIA фиксирует сокращение децентрализации с 1993 г. – однако данные в этом случае доступны для сравнительно короткого промежутка времени.

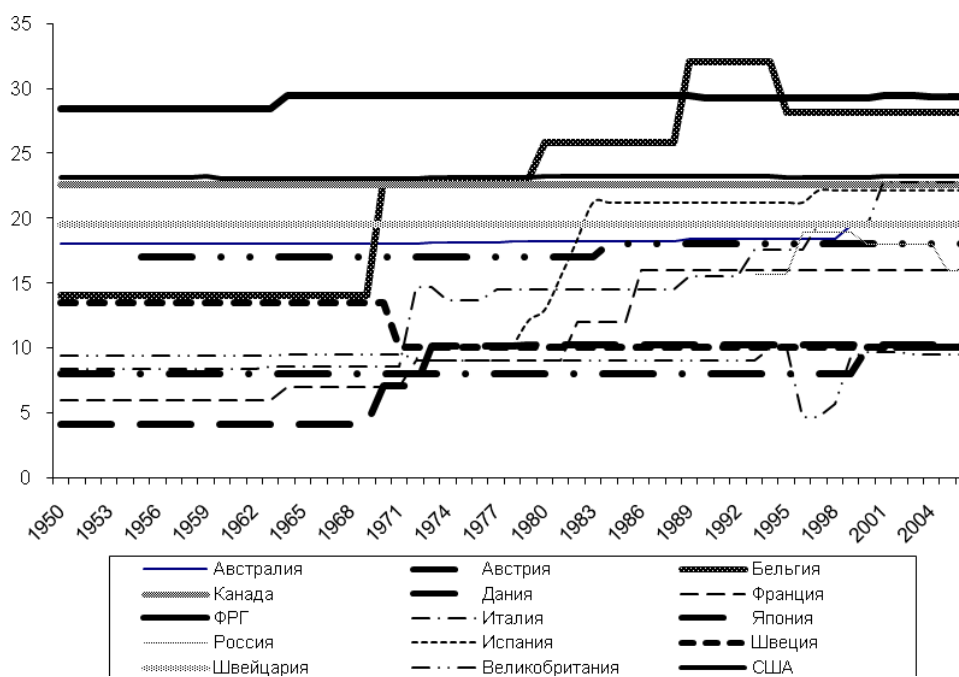


Рисунок 7.6: Индекс региональной автономии для отдельных государств; больший размер индекса соответствует более высокому уровню автономии

Источник: Marks G., Hooghe L., Schakel A.H. (2008). Regional Authority in 42 Countries, 1956-2006: A Measure and Five Hypotheses. // *Regional and Federal Studies* 18(2-3), special issue

Во многих случаях (в том числе и для показателя RIA), индексы содержат как конституционные, так и постконституционные характеристики. В этом отношении схожим является второй подход: характеристика постконституционной децентрализации «корректируется» для учета «реальной» автономии регионов. Например, Д. Стегареску предлагает использовать «долю автономных расходов» и «автономных доходов» регионов в бюджетных системах стран ОЭСР как более адекватный показатель фискаль-

⁶¹⁷ Marks G., Hooghe L., Schakel A.H. (2008). Regional Authority in 42 Countries, 1956-2006: A Measure and Five Hypotheses. // *Regional and Federal Studies* 18(2-3), special issue

ной децентрализации⁶¹⁸. Пример расчетов адаптированных показателей приводится на рисунке 7.7. В данном случае сравниваются два показателя: TDec1 (доля автономного субнационального налогового дохода, то есть налогов, поступающих в бюджет субнациональных органов власти и определяемых ими) и TDec3 (стандартная характеристика доли совокупного субнационального налогового дохода). Легко заметить две страны, для которых различия являются принципиальными: Германию и Австрию. С одной стороны, в бюджетной системе этих государств на земли приходится значительная доля налогового дохода; однако, с другой стороны, практически все вопросы, касающиеся налогообложения, регулируются федеральным законодательством.

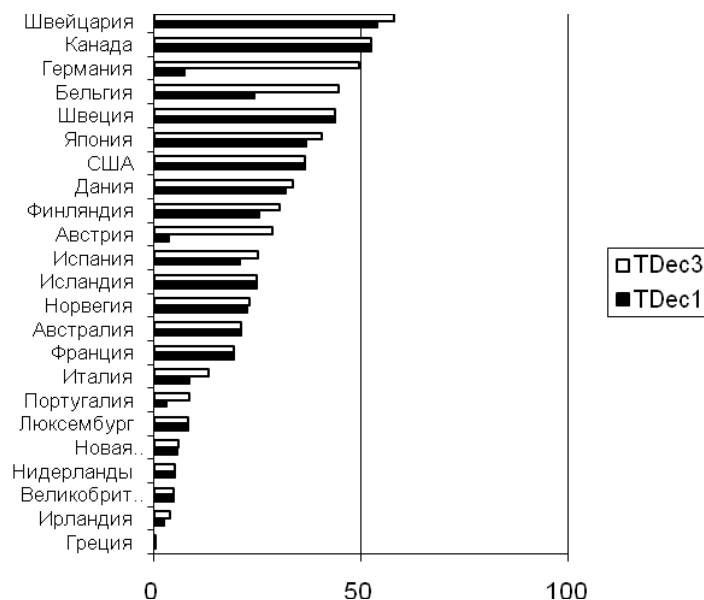


Рисунок 7.7: Стандартный и скорректированный показатели децентрализации (налогообложение) Д. Стегареску

Источник: Stegarescu D. (2005). Public Sector Decentralization: Measurement Concepts and Recent International Trends. // Fiscal Studies 26(3), 301-333

Третий подход основан на изучении специфических ситуаций, когда политические игроки принимали (наблюдаемое) решение о распределении полномочий между центром и регионами (формальных и неформальных). Примером такого анализа может служить введение автономии муниципалитетов (home rule) в США⁶¹⁹, голосование жителей не обладающих автономией территорий США по поводу предоставления им статуса штатов⁶²⁰ или назначение региональных губернаторов и секретарей КПК в Китае⁶²¹. Опять же, вопрос о генерализации остается открытым.

Проблемы **административной децентрализации** получили несколько меньшее внимание. Примером показателей в данной области являются характеристики, предложенные Д. Трейсмано⁶²², рассчитывающим показатели числа уровней государственного управления для различных стран и доли субнациональных органов власти в совокупной численности государственного аппарата. Однако, за исключе-

⁶¹⁸ Stegarescu D. (2005). Public Sector Decentralization: Measurement Concepts and Recent International Trends. // Fiscal Studies 26(3), 301-333

⁶¹⁹ Hennessey J. (2008). The Adoption of Constitutional Home Rule: A Test of Endogenous Policy Decentralization. Mimeo

⁶²⁰ Moussali S.D. (2008). The Fiscal Effect of Statehood: New Mexico and Arizona, 1903-1919. // Public Choice 137(1), 119-126

⁶²¹ Sheng Y. (2007). Global Market Integration and Central Political Control: Foreign Trade and Intergovernmental Relations in China. // Comparative Political Studies 40(4), 405-434

⁶²² Treisman D.S. (2002). Defining and Measuring Decentralization: A Global Perspective. Mimeo

нием немногочисленных исследований⁶²³, рассматривающих административную децентрализацию «в увязке» с политической, данный показатель практически не использовался для изучения эндогенной децентрализации.

Сам по себе факт существования множества разнообразных аспектов децентрализации едва ли вызывает удивление. Однако с исследовательской точки зрения попытка «корректно» измерить каждую форму децентрализации представляет интерес лишь в том случае, если между ними отсутствует устойчивая позитивная корреляция. В противном случае один из показателей мог бы попросту рассматриваться как «прокси» для всех остальных – и мы могли бы обращаться к наиболее доступным для исследователя данным. Между тем, ситуация является заметно более сложной. В настоящее время число исследований, непосредственно посвященных сравнению различных аспектов децентрализации, является незначительным.

Для международного сопоставления наиболее широкий спектр показателей рассматривается в работе Д. Трейсмана⁶²⁴. В принципе автор отмечает значимую корреляцию некоторых показателей децентрализации (впрочем, показатели корреляции Пирсона лишь в одном случае превышают 0.5). Во-первых, показатели децентрализации в сфере персонала и фискальной децентрализации (доли субнациональных бюджетных расходов) характеризуются положительной корреляцией. Оба эти показателя также положительно коррелированы с электронной децентрализацией, определяемой Д. Трейсманом как возможность регионов самостоятельно избирать свои органы власти (в противовес назначению «сверху»). Слабой корреляцией характеризуются показатели фискальной децентрализации / децентрализации в сфере персонала и отдельных индексов автономии регионов в сфере принятия решений.

Схожая цель сравнительного международного анализа децентрализации преследуется и в работе Л. Блуме и Ш. Фогта⁶²⁵, однако в данном случае результаты являются заметно менее благоприятными для гипотезы об «однонаправленном» развитии показателей децентрализации. Авторы сравнивают 25 показателей, использовавшихся в литературе, однако используют для сопоставления не корреляционный анализ, а анализ основных компонентов, цель которого, упрощенно говоря, состоит в сведении всего разнообразия характеристик к некоторому общему «скрытому (latent) фактору», в достаточной степени объясняющему вариацию отдельных показателей. Между тем, авторам не только не удалось выявить единственный подобный фактор – исследование указывает на существование, как минимум, семи составляющих, а следовательно, об отсутствии единого «общего направления» развития отдельных аспектов децентрализации.

Попытка сопоставления различных аспектов децентрализации внутри отдельной страны предпринимается в нашей работе⁶²⁶, где сопоставляются три измерения децентрализации в России в 1995-1999 гг.: доля региональных бюджетов в совокупном налоговом доходе с их территории; данные децентрализации в сфере регулирования на основе Федерального реестра законодательных актов; и индекс автономии региональных конституций республик в составе Российской Федерации. Россия в принципе представляет значительный интерес для подобного сравнения, прежде всего, в силу схожих с «лабораторными» условий процесса децентрализации: все регионы практически одновременно начинают свой торг с федеральными органами власти, причем предметом переговоров становятся все аспекты децентрализации. Тем не менее, корреляция между тремя показателями децентрализации отсутствует, причем подобная ситуация не может быть объяснена наличием отдельных «выдающихся значений». Итак, похоже, одни и те же игроки вполне могут преследовать качественно различающиеся цели в отношении различных аспектов децентрализации.

Подводя итог, к предположению о существовании «идеального» общего показателя децентрализации следует относиться, как минимум, с осторожностью. Даже если в отдельных случаях и наблюдается корреляция показателей децентрализации, в реальности речь может идти о значительно более сложном соотношении различных процессов, требующем детального изучения.

⁶²³ Treisman D.S. (2002). Defining and Measuring Decentralization: A Global Perspective. Mimeo; Blume L., Voigt S. (2008). Federalism and Decentralization – A Critical Survey of Frequently Used Indicators. MAGKS Working Paper No. 21

⁶²⁴ Treisman D.S. (2002). Defining and Measuring Decentralization: A Global Perspective. Mimeo

⁶²⁵ Blume L., Voigt S. (2008). Federalism and Decentralization – A Critical Survey of Frequently Used Indicators. MAGKS Working Paper No. 21

⁶²⁶ Libman A. (2009). Constitutions, Regulations, and Taxes: Contradictions of Different Aspects of Decentralization. CDSE Working Paper No. 58

Приложение 8: Простейшая математическая модель глобализующей экономики

В настоящем приложении рассматривается простейшая модель глобализации экономики, понимаемой как рост мобильности факторов производства и снижение издержек торговли. Модель, несмотря на свою простоту, все же позволяет сделать несколько выводов, касающихся эволюции экономик в подобной экономике в условиях отсутствия институциональной политики. Предлагаемая модель основана на следующих *теоретических предпосылках*:

- Глобализация основана на процессе гомогенизации мирового экономического пространства. Это означает, что барьеры различного рода, ранее разделявшие национальные экономики, постепенно исчезают. При международном перемещении факторов производства, товаров и услуг каждый товарный (денежный) поток поступает в страну назначения в несколько меньшем размере, чем исходный, поскольку часть потока расходуется на преодоление т.н. “издержек международной деятельности” - они могут быть связаны с правовыми ограничениями, нехваткой информации, высокими политическими рисками, необходимостью адаптации к чужой культурной и языковой среде и т.д. В условиях глобализации расходы на “издержки международной деятельности” становятся постепенно все меньше и меньше. Следовательно, расход на преодоление барьеров и границ уменьшается с течением времени. Математически это означает, что величину каждого потока необходимо умножить на некоторую положительную величину, представляющую собой функцию, зависящую от времени t и при $t \rightarrow \infty$ стремящуюся к 1. Иначе говоря, речь идет о классических “iceberg costs” мировой торговли по П Кругману. Данную величину в дальнейшем будем называть *акселератором глобализации*. Необходимо отметить, что гомогенизация мировой экономики - это весьма длительный процесс, который завершится лишь через длительный период времени.
- В условиях глобализации меняется статус национальных экономик. Если ранее большинство исследователей подразделяло их на развивающиеся и развитые, то в глобализованном мировом хозяйстве все страны распадаются на т.н. осваивающие и осваиваемые. Критериями классификации являются финансовая устойчивость (экономика осваивающих стран практически не подвержена острым колебаниям из-за перепадов мировой конъюнктуры, а финансовая система осваиваемых стран исключительно неустойчива. Можно сказать, что осваивающие экономики являются “относительно самодостаточными”, поскольку обладают значительными ресурсами и в экстремальной ситуации способны стабильно развиваться и при кризисе мирового хозяйства. Однако некорректным было бы оценивать эти страны как абсолютно самодостаточные, автаркические. В данной модели осваивающие страны представлены условной страной А, а осваиваемые — страной В. Основные значения экономических показателей деятельности этих стран являются условными. Все коэффициенты и переменные, характеризующие деятельность страны А, записаны с подстрочным значком А, страны В - с подстрочным значком В. На графиках показатели для страны А представлены темной линией, а для страны В - светлой (за исключением графиков иностранных инвестиций, для которых иностранные инвестиции в страну А представлены светлой линией, а в страну В — темной).

Модель основана на использовании следующих упрощающих *допущений*:

1. В мировой экономике присутствуют только две страны - А и В, поэтому заграничные инвестиции страны А являются иностранными инвестициями для страны В (скорректированными на величину акселератора глобализации), а экспорт из страны А, умноженный на величину акселератора глобализации, равен импорту страны В),
2. Взаимодействие между этими странами ограничено: 1) внешней торговлей, 2) переливом капитала, 3) переливом рабочей силы (за счет процесса эмиграции и иммиграции),
3. Не рассматривается международный трансферт технологий как самостоятельный фактор,
4. Понятие “уровень жизни” трактуется упрощенно, как ВНП на душу населения или потребление на душу населения,
5. При исчислении величины инвестиций не учитывается та их часть, которая расходуется на возмещение выбывающего капитала (амортизация в экономическом понимании),
6. В модели в основном используются линейные зависимости, хотя есть и нелинейные,
7. В модели отождествляются два показателя: 1) Показатель труда в производственной функции Кобба-Дугласа, измеряемый в трудочасах, и 2) Показатель населения (в тысячах человек). В реальности между этими двумя показателями существует определенная зависимость, однако поскольку модель используется для проведения мысленного эксперимента, введение дополнительного уравнения для пересчета этих показателей нецелесообразно.

В основе предлагаемой модели лежит *кейнсианская модель общего экономического равновесия* (обзор которой дается, например, в: Бывшев В.А. Введение в эконометрию. Ч.1 М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999; Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Макроэкономика. СПб.: Изд-во СПГУЭФ, 1997). Тем не менее, указанная модель сильно пересмотрена:

- Рассматривается взаимодействие двух стран, а не одна страна (или же “одна страна и остальной мир”),
- Введен акселератор глобализации,
- Модель дополнена функцией Кобба-Дугласа,
- Модель датированная, представляет собой динамическую модель из одновременных уравнений.

Каждая из национальных экономик в данной модели описывается рядом уравнений. Для каждой страны записываются:

- функция Кобба-Дугласа, отражающая влияние НТП,
- основное макроэкономическое тождество, характеризующее распределение ВВП, причем в отличие от традиционной записи данного тождества ВВП по потоку расходов распадается на 5 элементов, включая зарубежные инвестиции,
- функции потребления и внутренних инвестиций на основе кейнсианской модели,
- функция экспорта, зависящего от реальных условий обмена и величины ВВП в стране-импортере,
- функция капитала, определяемого как сумма величин накопленного капитала, функции от иностранных инвестиций в предшествующий период и функции от отечественных инвестиций в предшествующий период,
- функция труда, где труд определяется как сумма величин населения страны в предшествующем периоде и иммиграции, за вычетом эмиграции. Движение трудовых ресурсов зависит от величин глобализации и уровня жизни в странах,
- функция иностранных инвестиций, определяемых на основе ВВП страны-инвестора и ставки процентов в принимающей стране.

В традиционной кейнсианской модели величина импорта является возрастающей функцией от ВВП страны-импортера (поскольку импорт рассматривается как спрос на блага, предоставляемые сектором “заграница”), а экспорта — убывающей функцией от показателя “реальных условий обмена” (прямо пропорционального соотношению цен в стране-экспортере и стране-импортере и обратно пропорционального валютному курсу (прямой котировке)). Действительно, рост курса национальной валюты выгоден импортерам и не выгоден экспортерам, поскольку первые могут за меньшее число единиц национальной валюты приобрести большее число товаров, а последние вынуждены за большую сумму в иностранной валюте покупать меньше отечественных благ). Аналогичным образом соотношение цен определяет привлекательность товаров (при прочих равных условиях) для потребителя. В силу допущения 1 в модели глобализации экспорт каждой страны зависит от величины ВВП страны-импортера и реальных условий обмена.

Для модели использовалось понятие экономической территории как совокупности хозяйствующих единиц-резидентов, “центр экономической активности” которых связан с определенной экономической. В связи с этим в модели используется показатель валового национального продукта, исчисляемый для экономической территории, а не показатель ВВП. Также при оценке модели на основе реальных данных далеко не всегда показатель эмиграции должен сопровождаться “физической” эмиграцией. Использование методик “телеработы”, при которой лица задействованы на обслуживании удаленных от них пользователей (используется дифференциация часовых поясов) позволяют заменить такую эмиграцию “псевдоэмиграцией”, фиксируемой данной моделью.

Данная модель включает в себя 22 уравнения. В ней присутствует 22 эндогенные (внутренние) переменные, исчисляемые в рамках модели, и 7 экзогенных (внешних) переменных, задаваемых вне данной модели.

К экзогенным переменным относятся:

1. G_{At} - величина государственных расходов страны А в момент времени t ;
2. G_{Bt} - величина государственных расходов страны В в момент времени t ;
3. R_{At} - процентная ставка в стране А в момент времени t ;
4. R_{Bt} - процентная ставка в стране В в момент времени t ;
5. P_{At} - уровень цен в стране А в момент времени t ;
6. P_{Bt} - уровень цен в стране В в момент времени t ;
7. $e_{A/Bt}$ - курс валюты страны А по отношению к валюте страны В в момент времени t .

Эндогенными переменными являются:

1. C_{At} - величина потребления в стране А в момент времени t ;
2. C_{Bt} - величина потребления в стране В в момент времени t ;
3. T_{At} - сумма налоговых сборов в стране А в момент времени t ;
4. T_{Bt} - сумма налоговых сборов в стране В в момент времени t ;

5. w_{At} - уровень жизни в стране А (доход на душу населения) в момент времени t ;
6. w_{Bt} - уровень жизни в стране В (доход на душу населения) в момент времени t ;
7. θ_{At} -реальные условия обмена для страны А в момент времени t ;
8. θ_{Bt} -реальные условия обмена для страны В в момент времени t ;
9. X_{At} - чистый экспорт страны А в момент времени t ;
10. X_{Bt} - чистый экспорт страны В в момент времени t ;
11. E_{At} - валовой экспорт страны А в момент времени t ;
12. E_{Bt} - валовой экспорт страны В в момент времени t ;
13. Y_{At} - величина ВВП страны А в момент времени t ;
14. Y_{Bt} - величина ВВП страны В в момент времени t ;
15. K_{At} - стоимость основных фондов в стране А в момент времени t ;
16. K_{Bt} - стоимость основных фондов в стране В в момент времени t ;
17. L_{At} - 1) затраты труда в стране А в момент времени t ; 2) население страны А в момент времени t ;
18. L_{Bt} - 1) затраты труда в стране В в момент времени t ; 2) население страны В в момент времени t ;
19. I_{At} - инвестиции страны А, осуществляемые ею в национальную экономику страны А (внутренние инвестиции страны А) в момент времени t ;
20. I_{Bt} - инвестиции страны В, осуществляемые ею в национальную экономику страны В (внутренние инвестиции страны В) в момент времени t ;
21. I_{At}^Z - инвестиции страны А, осуществляемые ею в национальную экономику страны В (заграничные инвестиции страны А, иностранные инвестиции в страну В) в момент времени t ;
22. I_{Bt}^Z - инвестиции страны В, осуществляемые ею в национальную экономику страны А (заграничные инвестиции страны В, иностранные инвестиции в страну А) в момент времени t .

Многие из эндогенных переменных выступают в качестве лаговых, т.е. влияют на будущие значения других эндогенных переменных. Число эндогенных переменных равно числу уравнений.

Кроме того, в модели присутствует ряд функций, зависящих от времени t и возрастающих или убывающих относительно определенных переменных, в т.ч. f_{imm} - функция иммиграции (в страну А или в страну В), f_{emm} - функция эмиграции (из страны А или из страны В). Входящие в их состав коэффициенты также подлежат оценке, хотя алгебраической формулы данных функций выше не приводится.

В модели используются следующие обозначения:

1. $e^{\delta_A t}$ - прирост ВВП страны А за счет НТП;
2. $e^{\delta_B t}$ - прирост ВВП страны В за счет НТП;
3. f_{gl} - акселератор глобализации, является функцией от t , возрастающей на всей области определения стремящейся к 1 при $t \rightarrow \infty$.

В модель введен ряд коэффициентов, подлежащие оценке:

$$\alpha_A; \beta_A; \alpha_B; \beta_B; a_{A0}; a_{A1}; b_{A0}; b_{A1}; t_A; \gamma_A; b_{A1}^Z;$$

$$b_{A0}^Z; a_{B0}; a_{B1}; b_{B0}; b_{B1}; t_B; \gamma_B; b_{B1}^Z; b_{B0}^Z; \delta_A; \delta_B$$

Таким образом, спецификация модели для двух экономик имеет следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l}
Y_{At} = \alpha_A K_{At}^{1-\beta_A} L_{At}^{\beta_A} e^{\delta_A t}; \\
Y_{At} = C_{At} + I_{At} + G_{At} + X_{At} + I_{At}^Z; \\
C_{At} = a_{A0} + a_{A1}(Y_{At} - T_{At}); a_{A1} \in (0;1) \\
I_{At} = b_{A0} Y_{At-1} + b_{A1} R_{At}; b_{A0} > 0; b_{A1} < 0 \\
T_{At} = t_A Y_{At}; t_A \in (0;1) \\
K_{At} = K_{At-1} + k_n(I_{At-1}) + f_{gl} k_i(I_{At-1}^Z); \\
L_{At} = \gamma_A L_{At-1} + f_{imm} \left(w_{At}; f_{gl} \right) - f_{emm} \left(w_{Bt}; f_{gl} \right); \gamma_A > 1 \\
w_{At} = w \left(L_{At}; C_{At} \right); \\
X_{At} = E_{At} \left(\theta_{At}; Y_{Bt} \right) - f_{gl} E_{Bt} \left(\theta_{Bt}; Y_{At} \right); \\
\theta_{At} = \frac{P_{At}}{P_{Bt} e_{A/Bt}}; \\
\theta_{Bt} = \frac{1}{\theta_{At}}; \\
f_{gl} = f_{gl}(t) \xrightarrow{t \rightarrow \infty} 1; \\
I_{Bt}^Z = b_{B1}^Z Y_{Bt-1} + b_{B2}^Z R_{At}; b_{B1}^Z > 0; b_{B2}^Z > 0 \\
Y_{Bt} = \alpha_B K_{Bt}^{1-\beta_B} L_{Bt}^{\beta_B} e^{\delta_B t}; \\
Y_{Bt} = C_{Bt} + I_{Bt} + G_{Bt} + X_{Bt} + I_{Bt}^Z; \\
C_{Bt} = a_{B0} + a_{B1}(Y_{Bt} - T_{Bt}); a_{B1} \in (0;1) \\
I_{Bt} = b_{B0} Y_{Bt-1} + b_{B1} R_{Bt}; b_{B0} > 0; b_{B1} < 0 \\
T_{Bt} = t_B Y_{Bt}; t_B \in (0;1) \\
K_{Bt} = K_{Bt-1} + k_n(I_{Bt-1}) + f_{gl} k_i(I_{Bt-1}^Z); \\
L_{Bt} = \gamma_B L_{Bt-1} + f_{imm} \left(w_{Bt}; f_{gl} \right) - f_{emm} \left(w_{At}; f_{gl} \right); \gamma_B > 1 \\
w_{Bt} = w \left(L_{Bt}; C_{Bt} \right); \\
X_{Bt} = E_{Bt} \left(\theta_{Bt}; Y_{At} \right) - f_{gl} E_{At} \left(\theta_{At}; Y_{Bt} \right); \\
I_{At}^Z = b_{A1}^Z Y_{At-1} + b_{A2}^Z R_{Bt}; b_{A1}^Z > 0; b_{A2}^Z > 0.
\end{array} \right.$$

Данная модель относится к группе инвестиционных моделей. Это означает, что показатели инвестиций играют важнейшую роль для динамики эндогенных переменных. В связи с этим при спецификации модели использовалась также акселераторно-мультипликативная модель экономического роста. В рамках последней прирост ВВП (ВНП) рассматривается как возрастающая функция от прироста инвестиций (эффект мультипликатора), а прирост инвестиций прямо пропорционален росту ВВП (ВНП) (эффект акселератора). В связи с этим в экономике-рециенте наблюдается два эффекта: акселератор иностранных инвестиций и акселератор внутренних инвестиций. Оба они влияют на темпы экономического роста, но их величина различна. В модели данные показатели используются косвенно — как влияние инвестиций (внутренних и иностранных) на величину капитала, а затем уже капитала — на величину ВНП.

Следующим этапом моделирования является оценка модели, включающая в себя исчисление значения коэффициентов по реальным значениям эндогенных и экзогенных переменных. После определения величины коэффициентов, возможным становится прогнозирование значений эндогенных переменных при различных значениях экзогенных на различные моменты времени t . Однако, как уже было

отмечено выше, современная мировая экономика является столь сложной системой, что в данной работе оценка модели по реальным значениям переменных не проводится, а используется условная оценка.

Условная оценка исчисляется для следующих ситуаций: 1) акселератор глобализации устремлен к 1 (т.е. процессы глобализации идут, акселератор с течением времени возрастает от условного исходного значения 0,01 до значения, бесконечно близкого к 1 (последнее рассматривается как “конец глобализации” и вступление мировой экономики в фазу постглобализационного развития)), 2) акселератор глобализации зафиксирован на постоянном исходном уровне 0,01 (процессы глобализации отсутствуют). Для обоих случаев определяются значения пяти важнейших переменных: ВВП, уровня жизни, внутренних инвестиций, иностранных инвестиций и сальдо внешнеторгового баланса — в каждый момент времени t . На основании данных переменных вычисляются т.н. **индексы относительного эффекта глобализации**, исчисляемые как частное между показателем в момент времени t в глобализирующейся экономике и тем же показателем в момент времени t в отсутствие глобализации. Например, если индекс для показателя равен 1,2, то это означает, что глобализация обусловила рост соответствующего показателя на 20%. В рамках мысленного эксперимента производится сопоставление значений индексов для различных показателей экономик осваивающей и осваиваемой страны.

Результаты мысленного эксперимента представлены на рисунках 1-9 настоящего приложения.

На основании рисунков 1-4 (на всех рисунках по оси абсцисс откладывается показатель времени t , а по оси ординат - величина показателя.) возможно сделать следующие выводы:

- Масштабы развития осваивающей экономики по абсолютным показателям многократно превышают осваиваемую (этим и вызвана необходимость использования в рис. 1 и 1а двух шкал — обычной и логарифмической),
- В условиях глобализации для осваиваемой страны отдельные показатели также заметно превышают аналогичные показатели в те же моменты времени в отсутствие глобализации — прежде всего это касается показателя уровня жизни.

Рисунки 1 и 5 свидетельствуют о том, что развитие экономики осваиваемой страны в условиях глобализации распадается на 3 полунезависимых этапа:

- I. На первоначальном этапе эффект глобализации для осваиваемой экономики выше, чем для осваивающей, так как для первой иностранные инвестиции являются сравнительно более важным источником экономического роста, чем для второй.
- II. Далее (начиная с периода №30) следует этап резкого падения экономики осваиваемой страны, обусловленного, на наш взгляд, выравниванием нормы прибыли, большей мобильностью капитала и “горячих денег”, а также большей привлекательностью осваивающей страны для эмигрантов. Условно этот кризис можно сопоставить с кризисом 1997-98 гг. или даже с распадом восточного блока в начале 1990-х гг. Начиная с периода №53 величина индекса относительного эффекта глобализации для ВВП страны В меньше единицы. Это означает, что фактор глобализации привел к абсолютному снижению уровня ВВП.
- III. После этого система вступает в “постглобализационную фазу”. Фактор глобализации можно рассматривать как некий внешний возмущитель, дестабилизирующий национальную экономику осваиваемой страны и приводящий к переходу системы из одного состояния в другое. Это и происходит в фазу II. В фазе III осваиваемая экономика вступает в период т.н. “пульсаций”, резких перепадов уровня ВВП. На наш взгляд, это объясняется прежде всего высокой мобильностью капиталов и рабочей силой, а также зависимостью экономики страны В от мировой конъюнктуры. Иначе говоря, работает следующий механизм: значительный (*относительно размера осваиваемой экономики*) приток рабочей силы сокращает потребление на душу населения, что в следующем периоде ведет к значительному *оттоку* населения. В результате потребление резко растет (выше, чем в осваивающей стране), и в следующем периоде опять происходит значительный приток населения. Этот механизм формирует устойчивые пульсации

Во все рассматриваемые периоды экономика страны А остается стабильной. Максимальных значений индекс относительного эффекта достигает во вторую фазу, после чего стабилизируются. На третьей фазе в экономике А также наблюдаются “пульсации”, но не столь значительные. Причины этого связаны со слишком большим «исходным» размером осваивающей экономики, не зависящей, таким образом, от текущих экономических колебаний в такой мере, как осваиваемая экономика.

В связи с этим при анализе индексов относительного эффекта глобализации целесообразно обратиться к предположению о саморегулирующемся характере процессов глобализации. В этом случае глобализация выступает в качестве своеобразного “дестабилизирующего фактора”, переводящего систему из одного состояния в другое. При этом необходимо учесть, что глобализация во многом вызвана внешнеэкономическими факторами. Начиная с периода №60 система вступает в новое состояние, характеризующееся (для показателей страны В) крайней неустойчивостью.

Как следует из материалов рисунков, в условиях глобализации иностранные инвестиции многократно превышают аналогичные показатели неглобализирующейся экономики. При этом в целом графиче-

ки ВВП, иностранных и внутренних инвестиций следуют друг за другом, что связано с математическими особенностями модели (используется инвестиционная модель). Глобализация весьма положительно влияет на динамику развития уровня жизни страны В. Это, на наш взгляд, связано с тем, что уровень жизни страны В зависит не только от ВВП страны В, но и от части ВВП страны А (за счет, например, механизмов “телеработы” или же занятости на предприятиях с иностранными инвестициями). Вообще на фазе III показатели ВВП и ВВП, географической и экономической территорий сильно дифференцируются.

Необходимо отметить, что в ходе фазы III показатели уровня жизни для страны В также подвержены “пульсации”, что обуславливает острый социальный кризис в этих странах. Однако уровень жизни в любом случае находится на более высоком уровне, чем в отсутствие глобализации.

Особый интерес представляет график индексов относительного эффекта глобализации для внешнеторгового сальдо. В условиях отсутствия глобализации сальдо для обеих экономик было положительным (что объясняется математическими особенностями модели - импорт каждой страны есть экспорт другой, умноженный на 0,01). Однако глобализация, почти не затрагивая экспорт страны В, приводит к резкому падению уровня экспорта страны А. Заметим, что отрицательным сальдо торгового баланса характеризуются США. США могут рассматриваться как наиболее яркий пример осваивающей страны, поскольку они являются основным экспортером капитала в мировой экономике и страной базирования крупнейших ТНК. Отрицательное сальдо означает, что в подобных странах вывоз капитал играет большую роль, чем вывоз товаров, во многом поступающих с иностранных филиалов и от контрагентов за рубежом.

При исходной оценке модели уровень акселератора иностранных инвестиций для страны В был установлен на достаточно низком уровне. Это связано с низким уровнем развития инфраструктуры в осваиваемых странах, недостаточно высоким уровнем трансфера знаний и технологий. На рисунках 10-14 приведены результаты оценки модели для более высоких показателей акселератора иностранных инвестиций в осваиваемой стране. Как следует из полученных результатов, экономика страны В в этом случае характеризуется большей длительностью фазы роста (I) и фазы падения (II). Падение происходит несколько более низкими темпами. Уровень индексов относительного эффекта глобализации для ВВП не опускается ниже 1. В связи с этим можно сделать предположение, что важнейшим критерием стабильности экономического развития осваиваемой страны в условиях глобализации является уровень акселератора иностранных инвестиций.

В приведенной выше оценке не учитывался фактор государственного вмешательства в экономику. Между тем, государственное регулирование является одним из важнейших факторов, воздействующих на развитие государств в условиях глобализации. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения методов государственного регулирования экономики в условиях глобализации и их сравнительной эффективности. В рамках приведенной выше спецификации модели государственное регулирование экономики может проявляться через:

- Величину показателя ставки налогообложения t_b , характеризующего использование государством фискальной политики,
- Величину учетной ставки R , определяемой Центральным банком и характеризующей денежно-кредитную политику государства.

В имеющейся спецификации модели для оценки влияния государственных расходов на уровень ВВП примем величину государственных расходов равной величине налоговых поступлений в предшествующий период. Как показывают расчеты, увеличение или уменьшение ставки налогообложения является сравнительно малоэффективным и не приводит к существенным изменениям эндогенных переменных. Это, однако, может быть связано и с несовершенством условной оценки. Для анализа влияния фискальной политики на национальную экономику модель должна быть модифицирована — величина капитала в момент времени t должна рассчитываться как сумма описанных выше величин и функции от величины государственных расходов (акселератор государственных инвестиций).

В условиях открытой экономики последствия использования политики учетной ставки являются неоднозначными. С одной стороны, повышение учетной ставки ведет к увеличению объема иностранных инвестиций и укреплению курса национальной валюты. Однако ставка процентов и уровень внутренних инвестиций обратно пропорциональны друг другу. В связи с этим возникает своеобразный “конфликт целей” денежно-кредитной политики. В связи с этим повышение учетной ставки в экономике с высоким акселератором иностранных инвестиций (например, экономике В во втором из рассматриваемых случаев) должно привести к значительному приросту объемов иностранных инвестиций и, вследствие этого, росту объемов ВВП.

На рисунках 15-19 показаны последствия использования государством методов денежно-кредитной политики в виде повышения процентной ставки и привлечения иностранных инвестиций. Видно, что резкое повышение процентной ставки приводит в краткосрочной перспективе к значительному увеличению объемов иностранных инвестиций и снижению объемов внутренних инвестиций. Однако

в долгосрочной перспективе экономика демонстрирует тенденцию к “саморегуляции” — показатели внутренних и иностранных инвестиций стремятся к исходному значению. Вследствие этого государственная политика не оказывает сколько бы то ни было существенного влияния на уровень ВВП. В краткосрочной перспективе действительно наблюдается перелом тенденции, и ВВП начинает расти. Однако в долгосрочной перспективе темпы роста замедляются, что означает возврат экономики к исходному состоянию. Увеличение объема иностранных инвестиций сопровождается ростом объема экспорта из страны А. Очевидно, речь идет о т.н. “инвестиционных аспектах торговли”, являющихся специфической формой внешней торговли, связанной с инвестиционной деятельностью. При этом наблюдается снижение объемов экспорта из страны В. Это связано с ростом курса валюты страны В. Данный процесс не выгоден экспортерам страны В, поскольку приводит к относительному подорожанию их благ на рынке страны В. Рост же курса валюты обусловлен увеличением объема иностранных инвестиций и, следовательно, спроса на национальную валюту со стороны инвесторов страны А.

Подведем основные итоги анализа:

1. В условиях глобализации абсолютные показатели уровня жизни и ВВП и в стране А, и в стране В выше тех, которые были бы достигнуты без глобализации. Таким образом, глобализация как процесс углубления международного разделения труда и увеличения взаимозависимости национальных экономик выгодна всем странам — и осваивающим, и осваиваемым. Однако, начиная с периода №69 индекс глобализации для уровня жизни в стране В также начинает резко колебаться, что связано с острым социальным кризисом. Однако значения уровня жизни остаются более высокими, чем в отсутствие глобализации.
2. В развитии экономики осваиваемой страны В четко выделяются три основных периода. В ходе первого периода относительные показатели глобализации более высоки для страны В. Это обуславливается тем, что для В, как для осваиваемой страны, иностранные инвестиции, резко возрастающие в рамках процесса глобализации, являются относительно более важным источником экономического роста за счет нехватки собственного инвестиционного потенциала. Второй период связан с снижением объемов ВВП страны В в абсолютном и относительном выражении. Это вызвано свободой перемещения трудовых ресурсов и их оттоком из страны В, а также высокой мобильностью капитала. В 50-60-х периодах коэффициент глобализации падает. При этом начиная с 53-го периода для В индекс глобализации меньше 1. ВВП устанавливается на более низком уровне, чем в экономике в отсутствие глобализации. На третьем этапе индексы глобализации для страны В начинают “пульсировать”. Наблюдаются условия полной свободы перетока капиталов и рабочей силы, в результате чего даже незначительные изменения уровня жизни и инвестиционного климата вызывают межстрановое перемещение ресурсов в значительных объемах.
3. Индексы относительного эффекта глобализации для страны А стабильно увеличиваются, хотя и все замедляющимися темпами. Это связано с масштабами экономики страны А, в незначительной степени зависящей от колебаний мировой экономики и обладающей собственными ресурсами. Исключения составляют индексы внешнеторгового сальдо, которое для А становится отрицательным. Это связано со сравнительно более высокой эффективностью экспорта капиталов, чем товаров. Таким образом, для экономики осваивающих стран глобализация является фактором ускорения экономического роста, способствует увеличению ВВП и уровня жизни, хотя и приводит к превышению импорта над экспортом.
4. Эффективность глобализации в большой степени зависит от величины акселератора иностранных инвестиций. При этом государственное регулирование экономики (фискальное, денежно-кредитное) характеризуется “конфликтом целей” и эффективно лишь в краткосрочном периоде, поскольку долгосрочно экономика обладает свойством саморегуляции.

Рис.1 (логарифмическая шкала)
ВВП осваиваемой и осваивающей стран в условиях глобализации

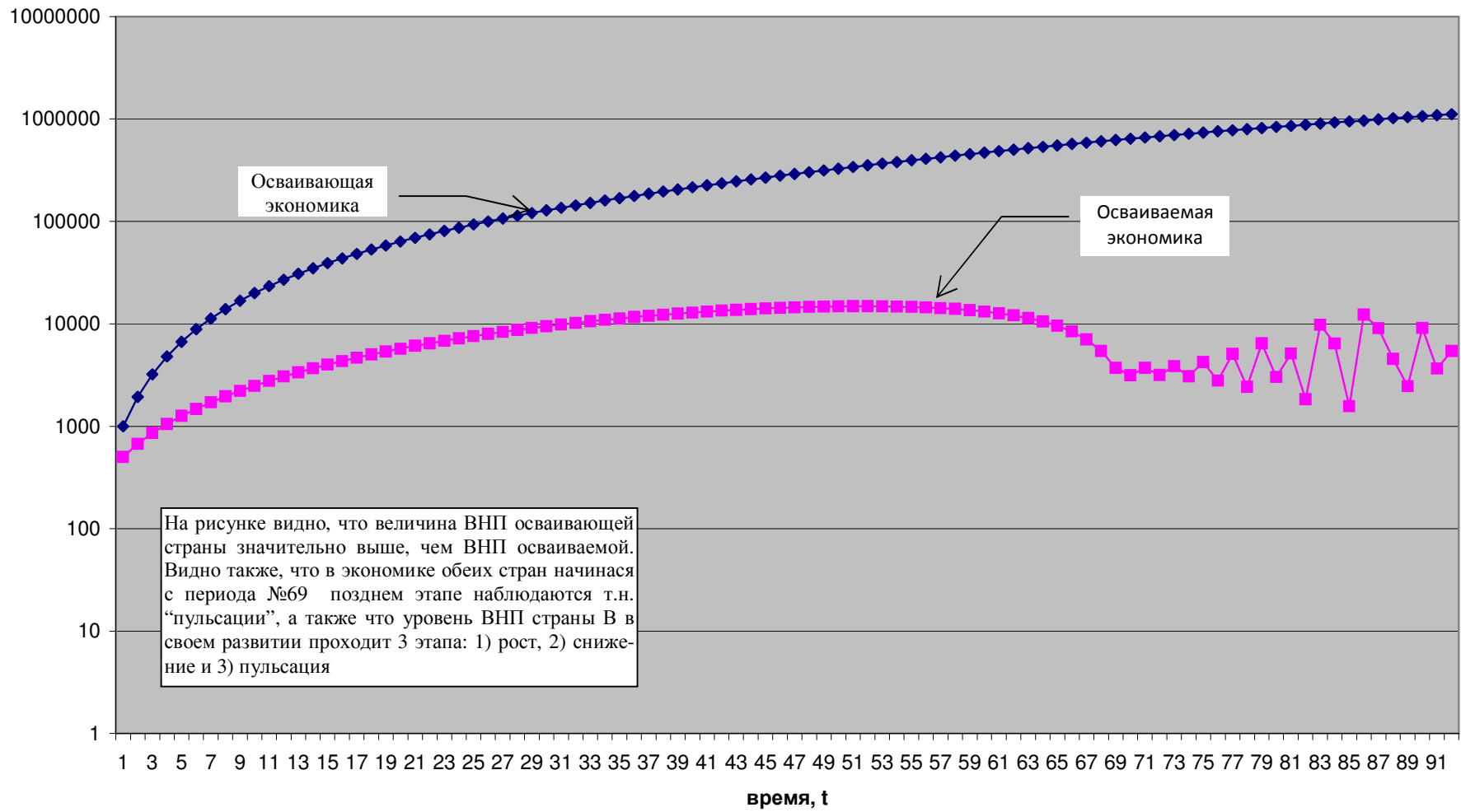


Рис. 2. Потребление на душу населения в осваиваемой и осваивающей странах в условиях глобализации

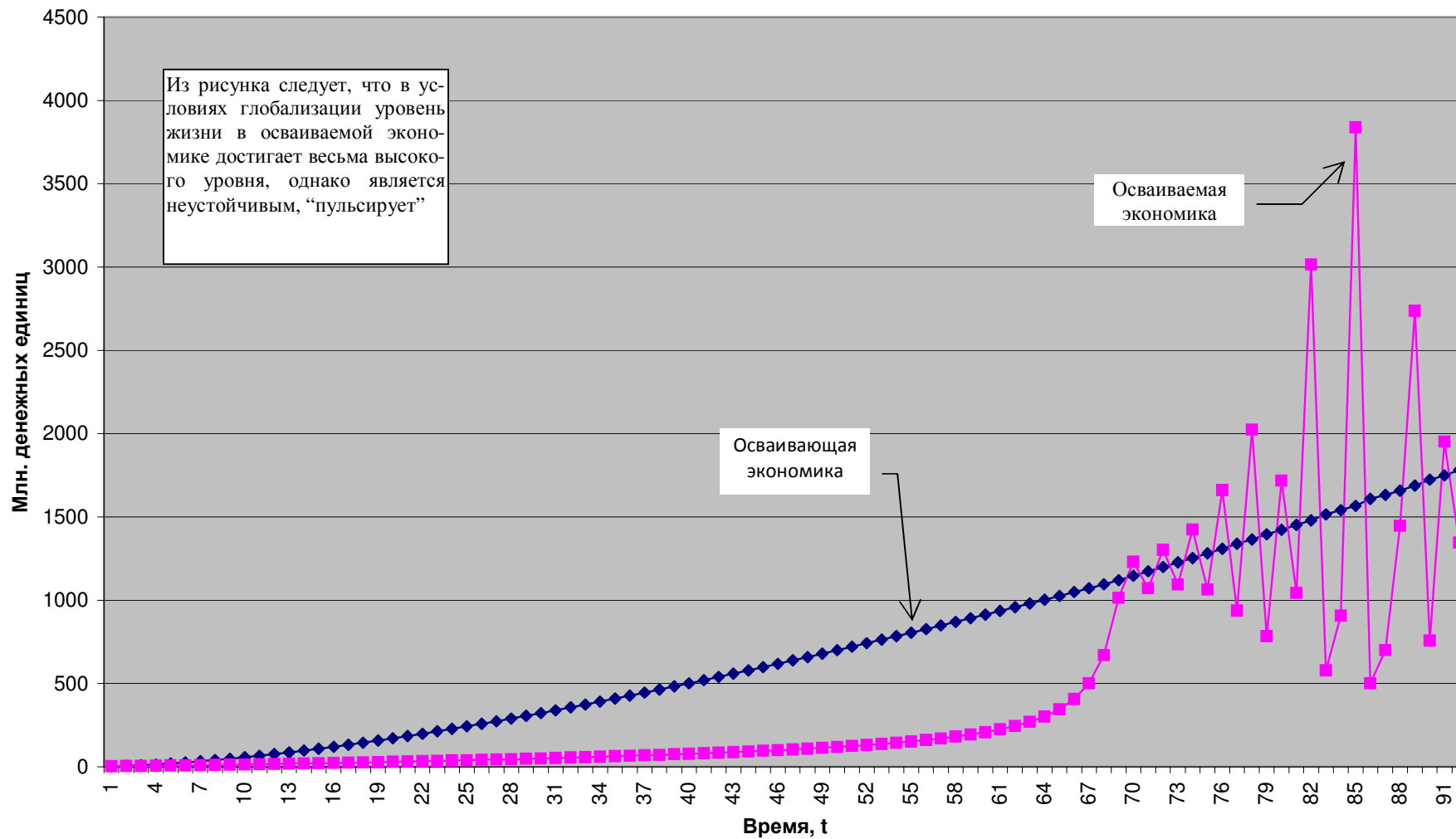


Рис.3. ВВП осваиваемой и осваивающей стран без глобализации

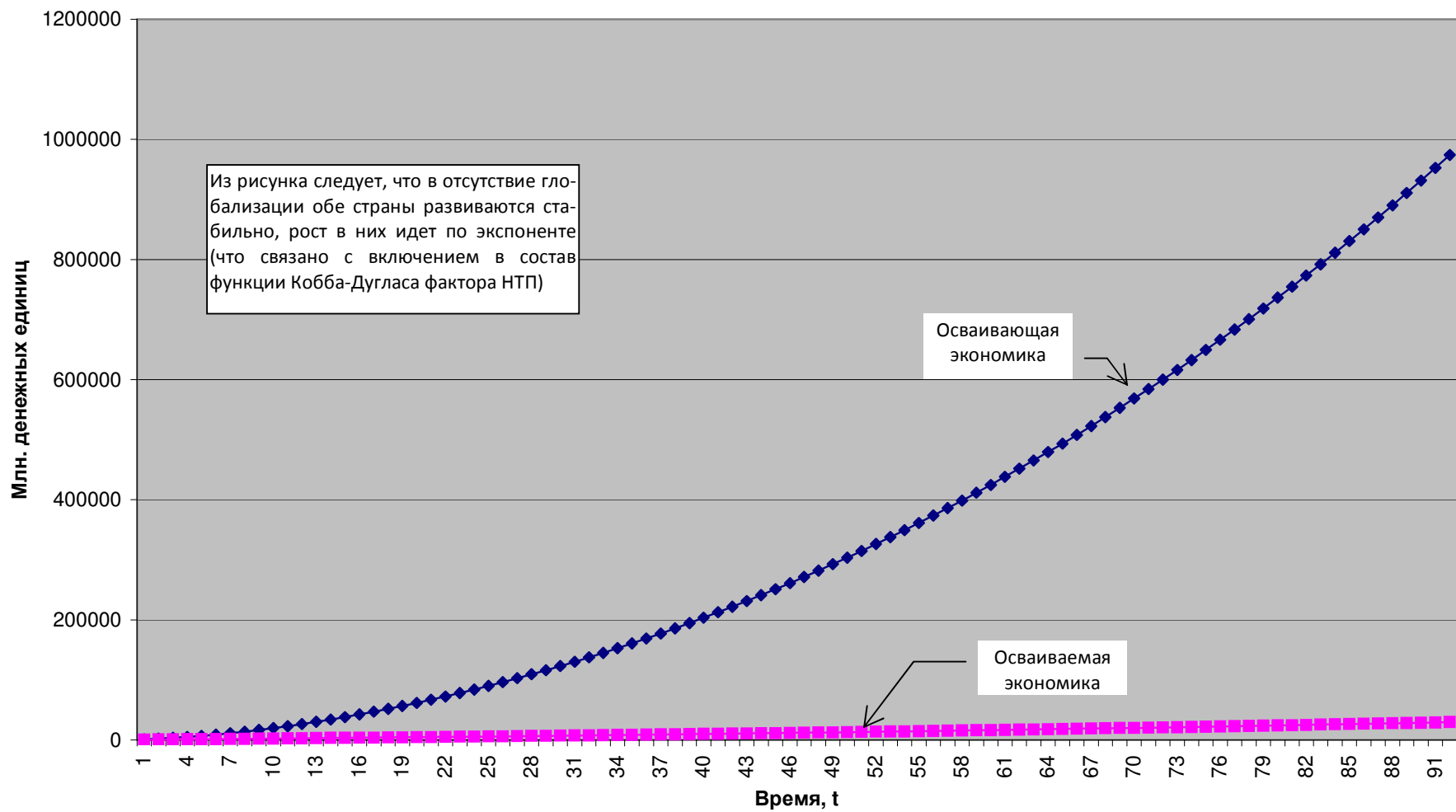


Рис.4. Потребление на душу населения в осваивающей и осваиваемой странах без глобализации

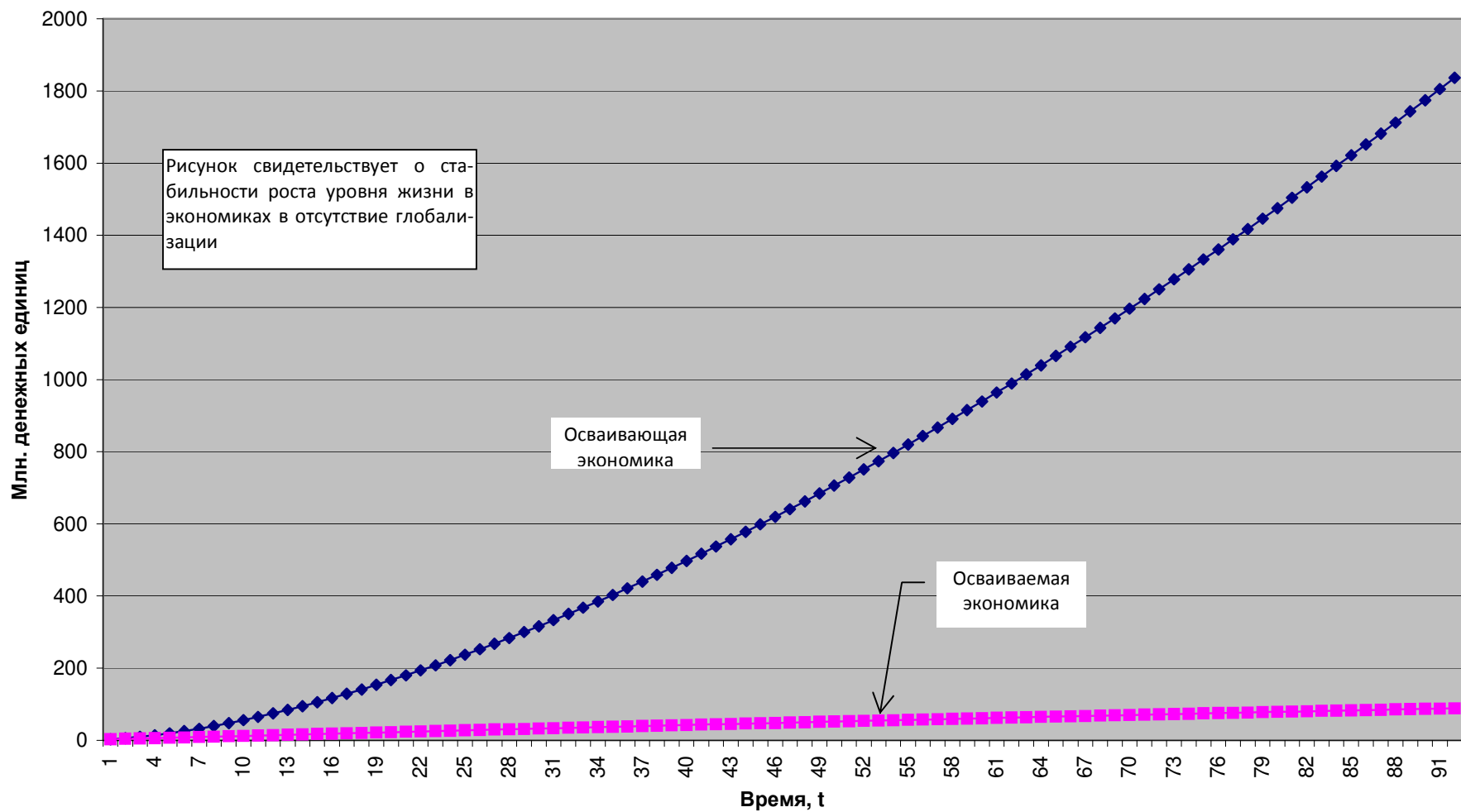


Рис. 5. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для ВВП осваиваемой и осваивающей стран

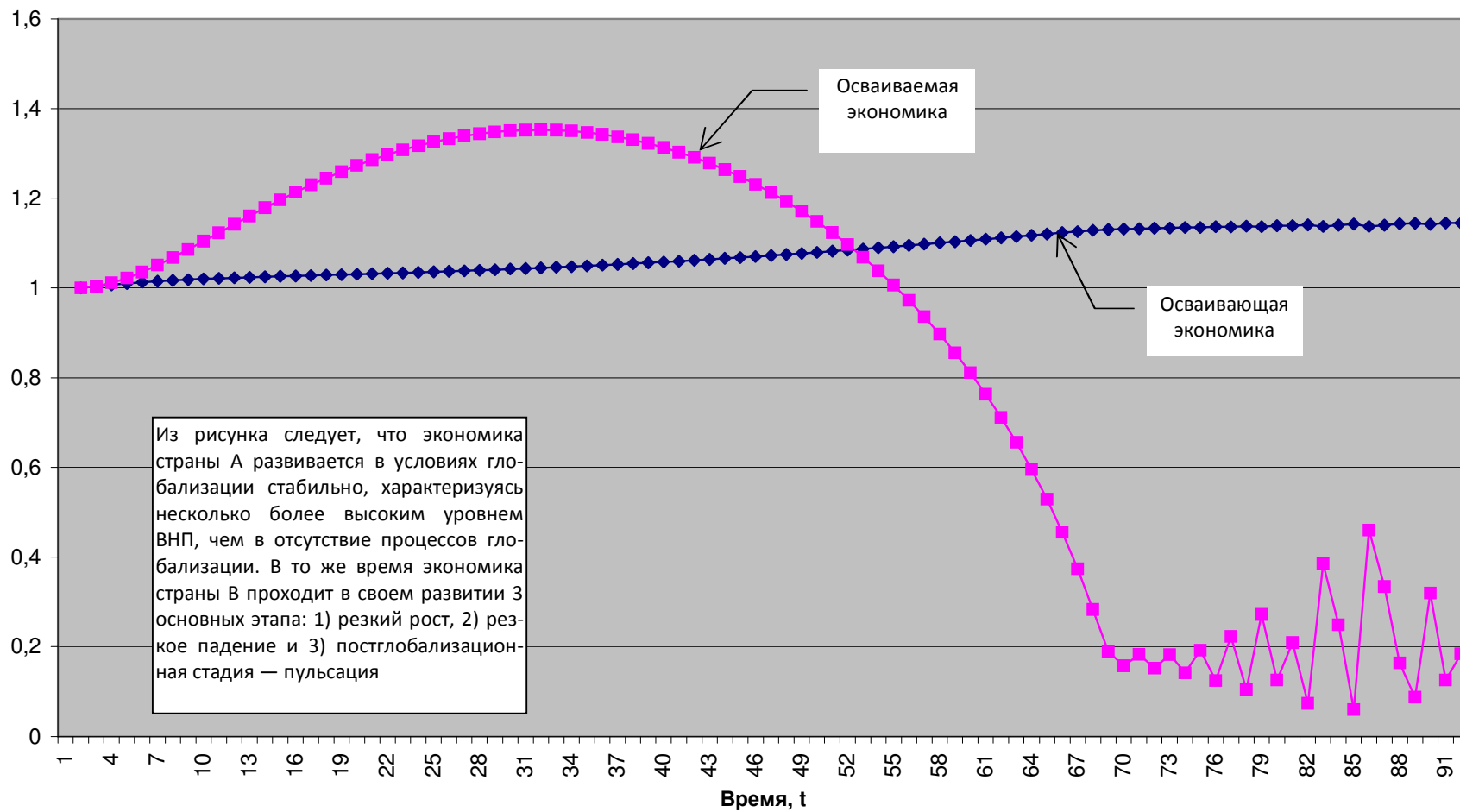


Рис. 6. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для потребления на душу населения в осваивающей и осваиваемой странах

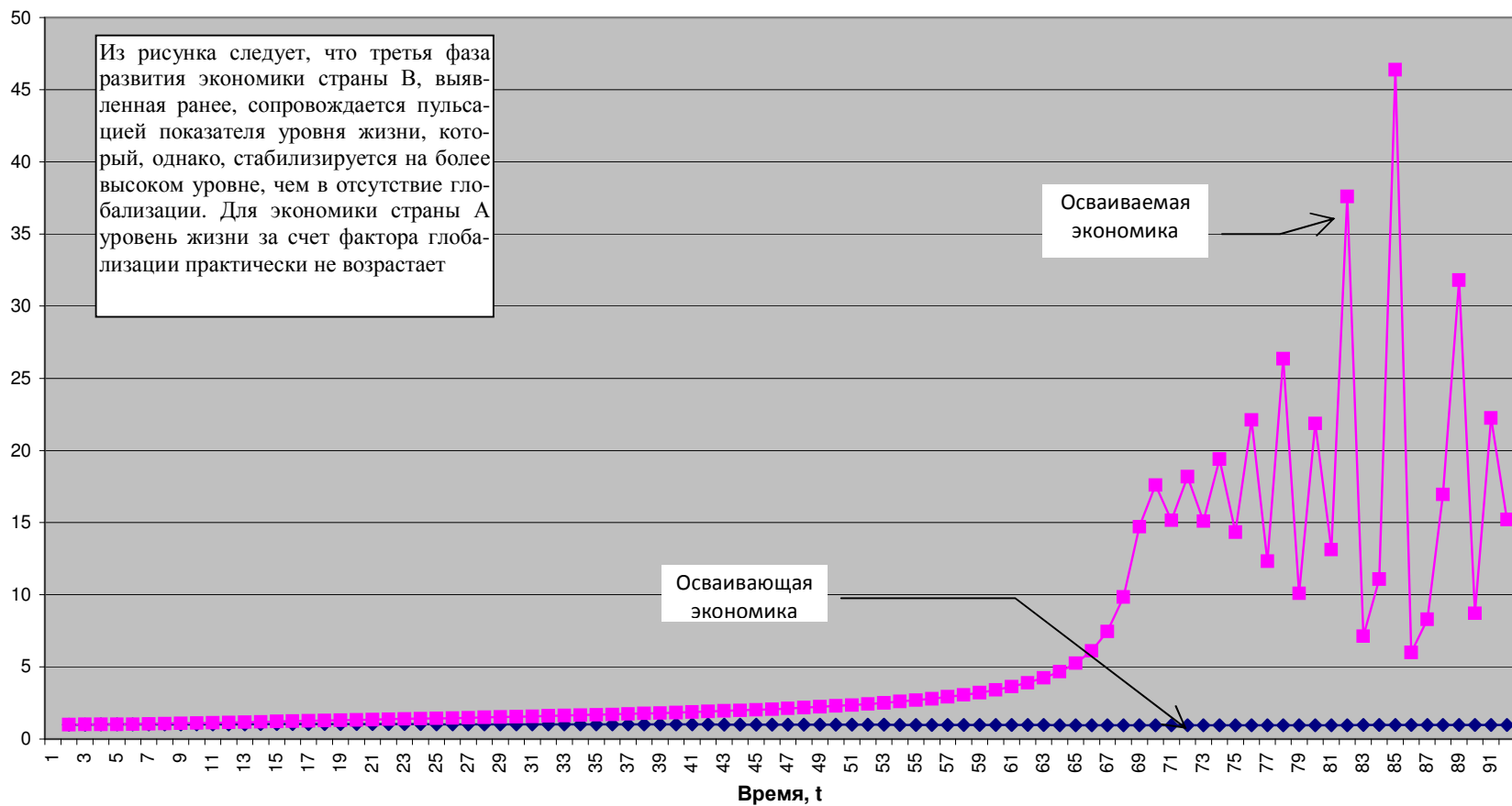


Рис. 7. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для внутренних инвестиций в осваивающей и осваиваемой странах

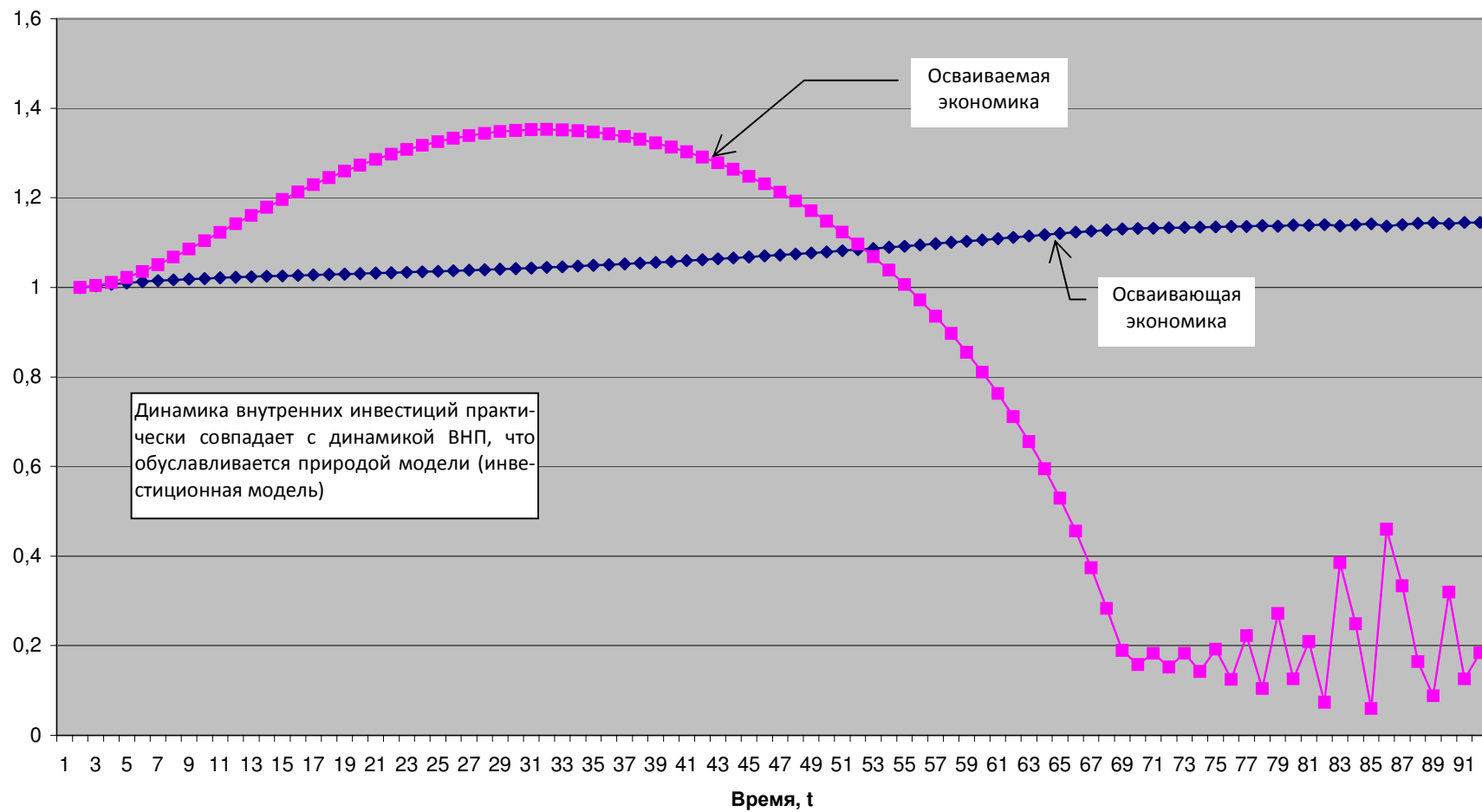


Рис. 8. Динамика индекса относительного эффекта глобализации для иностранных инвестиций в экономику осваивающей и осваиваемой стран

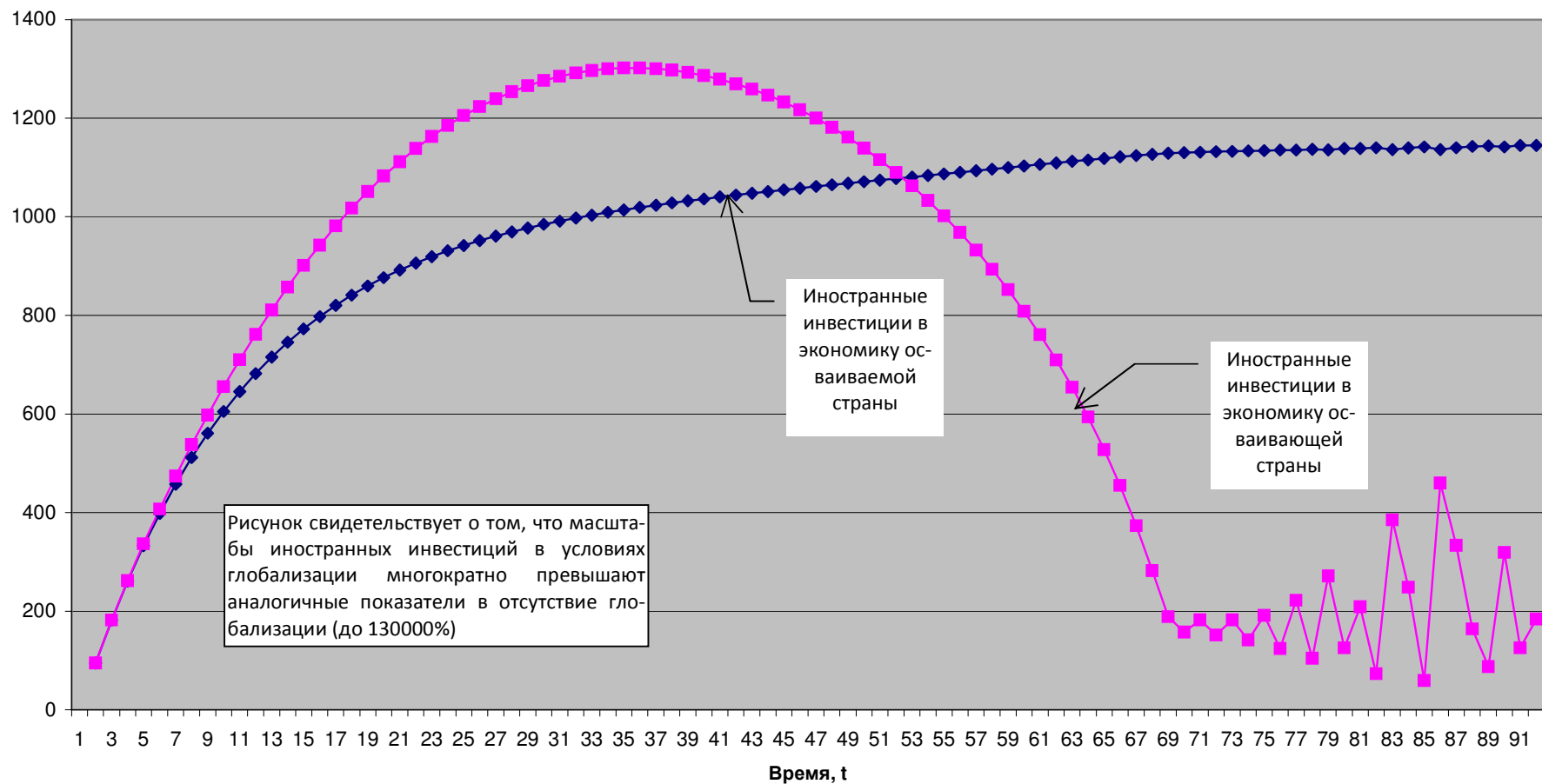


Рис. 9. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для внешнеторгового сальдо в осваиваемой и осваивающей странах

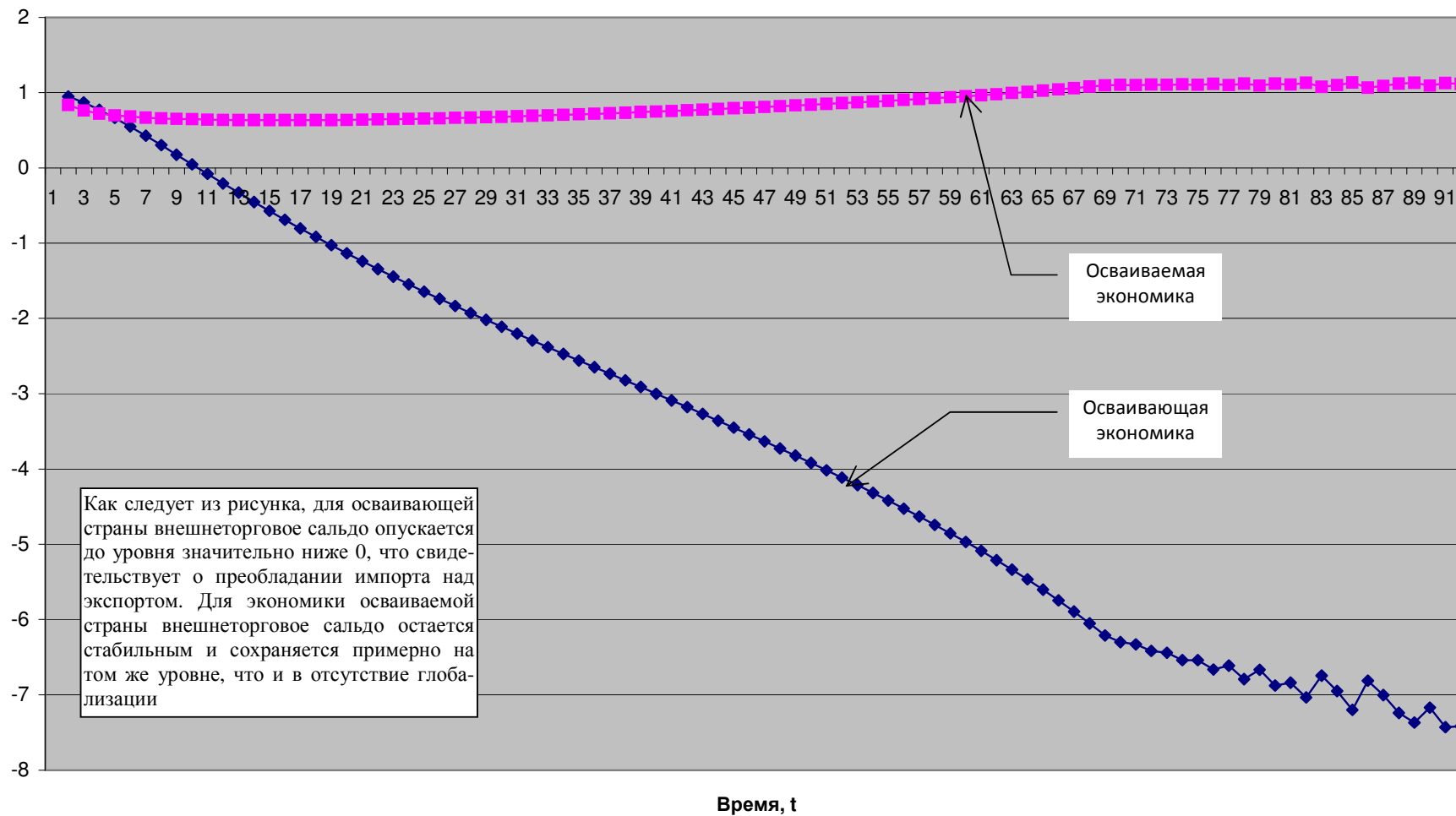


Рис. 10. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для ВВП при повышенном значении акселератора иностранных инвестиций

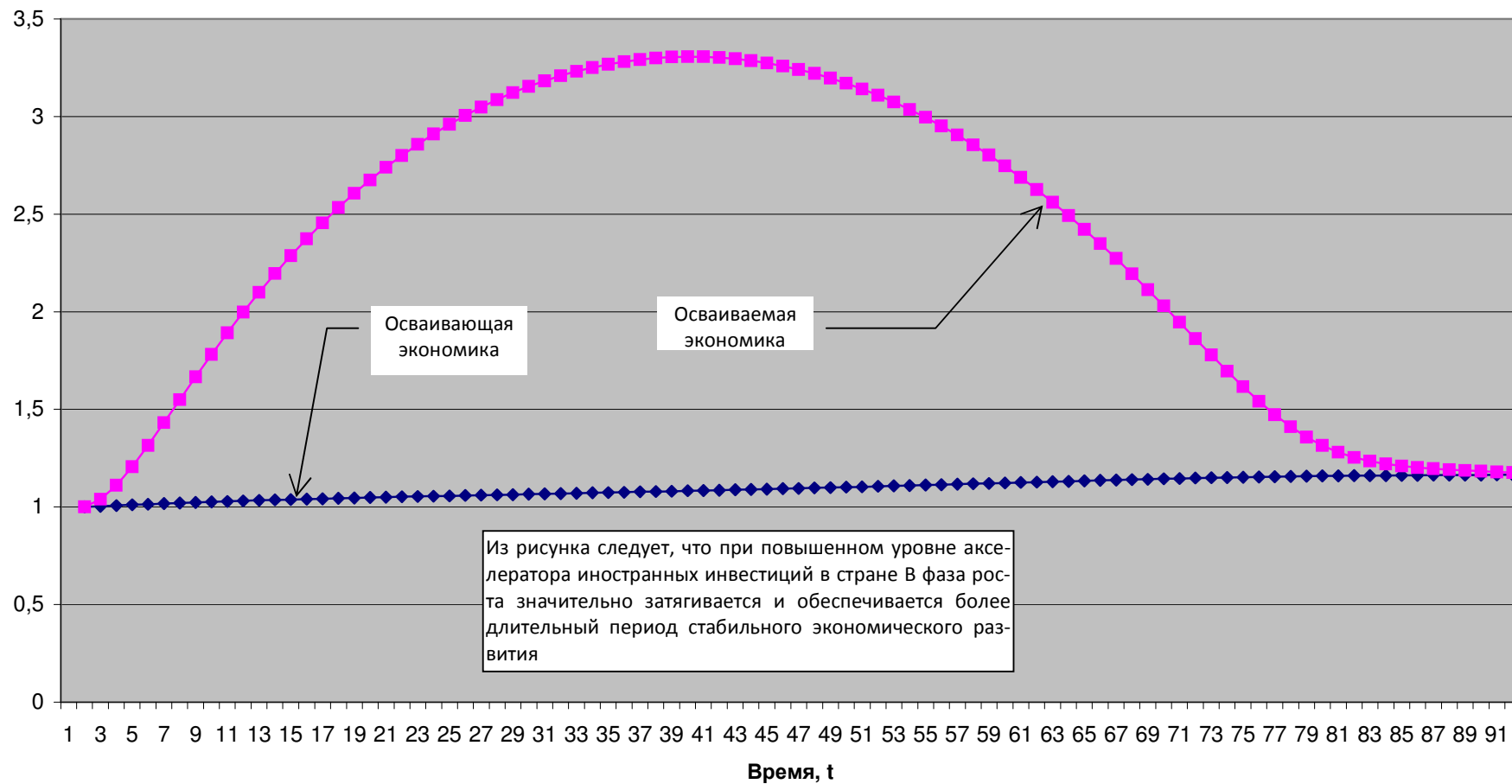


Рис. 11. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для потребления на душу населения при повышенном значении акселератора иностранных инвестиций

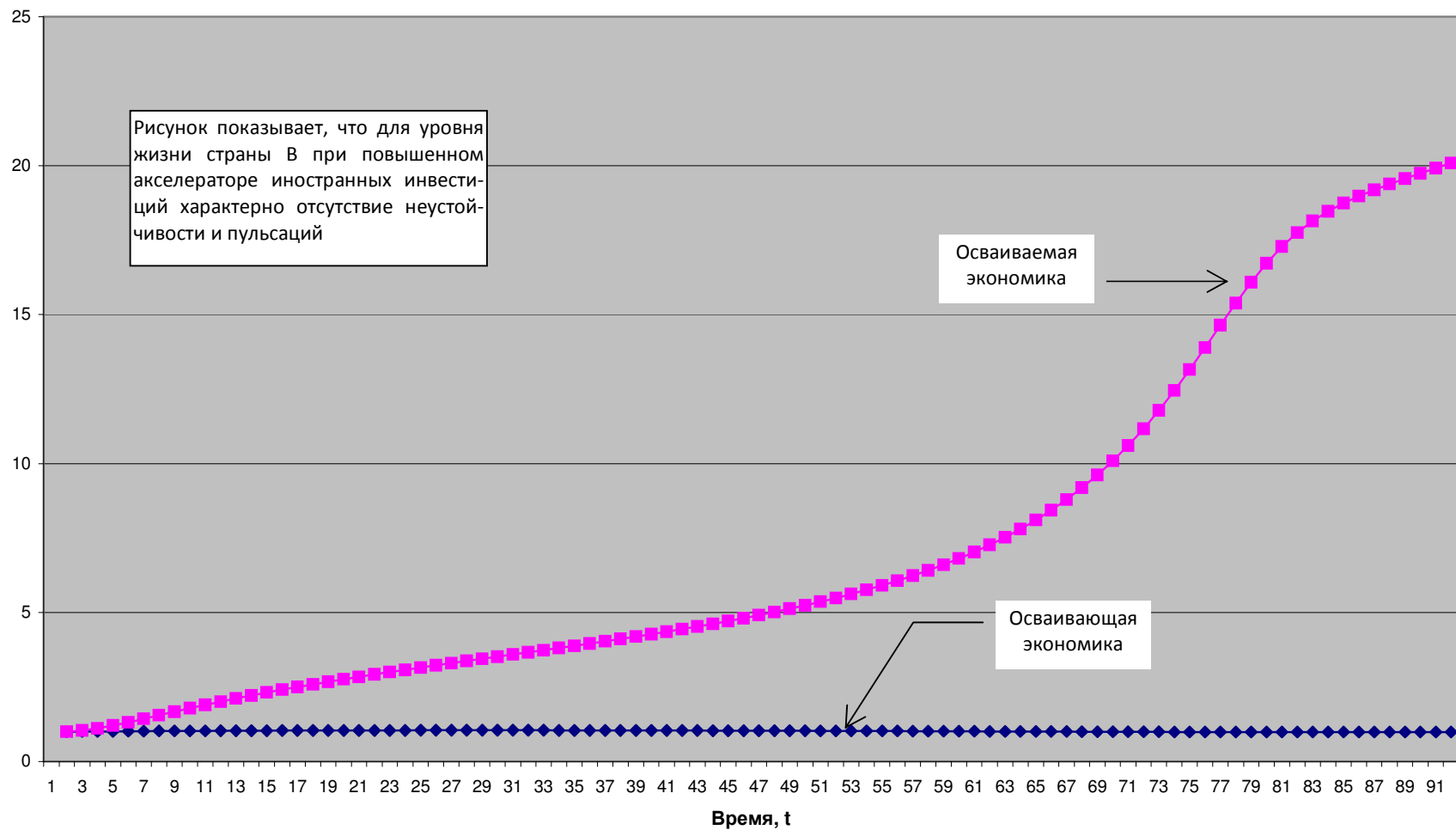


Рис. 12. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для внутренних инвестиций при повышенном значении акселератора иностранных инвестиций

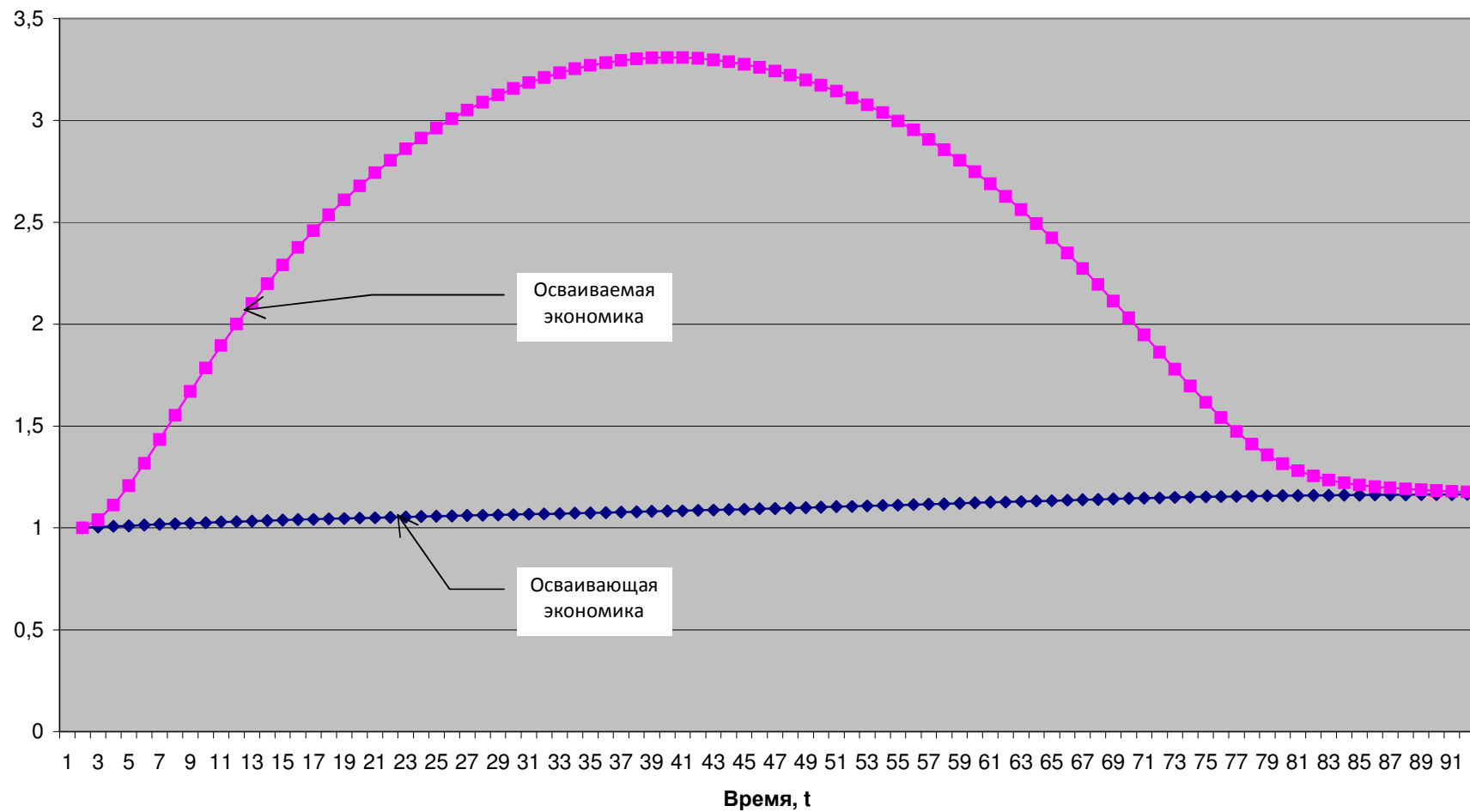


Рис. 13. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для иностранных инвестиций при повышенном значении акселератора иностранных инвестиций

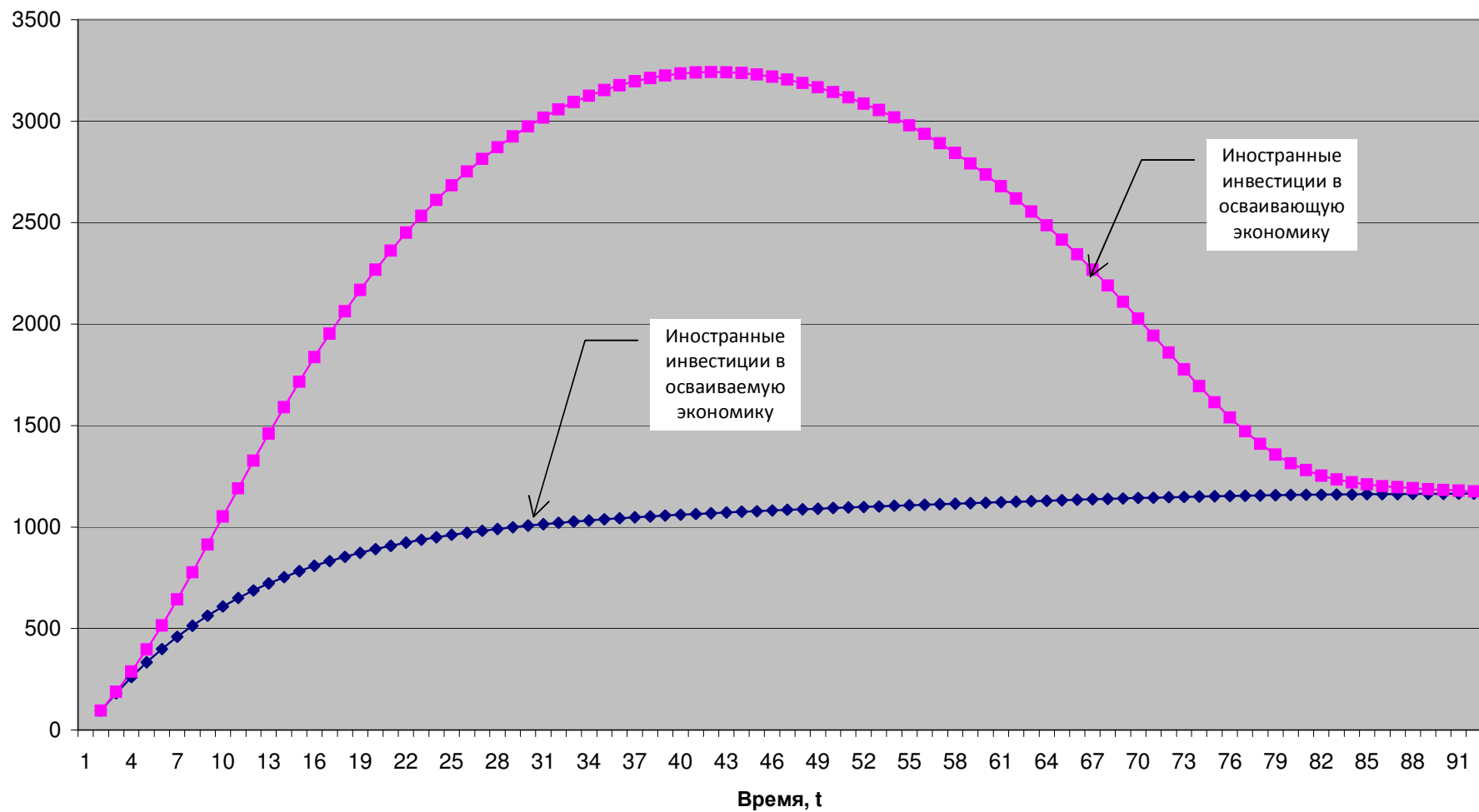


Рис. 14. Динамика индексов относительного эффекта глобализации для внешнеторгового сальдо при повышенном значении акселератора иностранных инвестиций

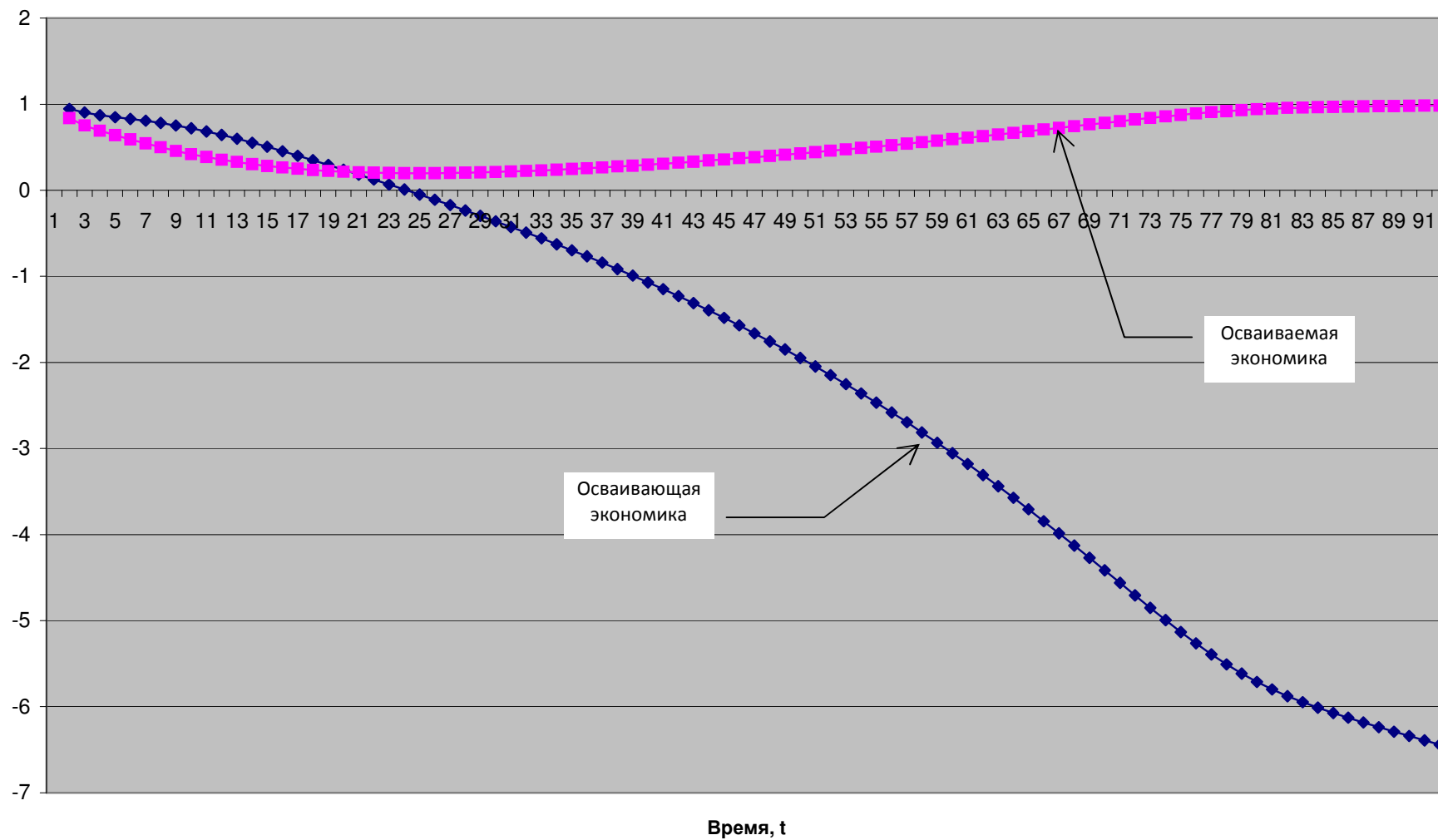


Рис. 15. Последствия государственного регулирования для индексов относительного эффекта глобализации для ВВП

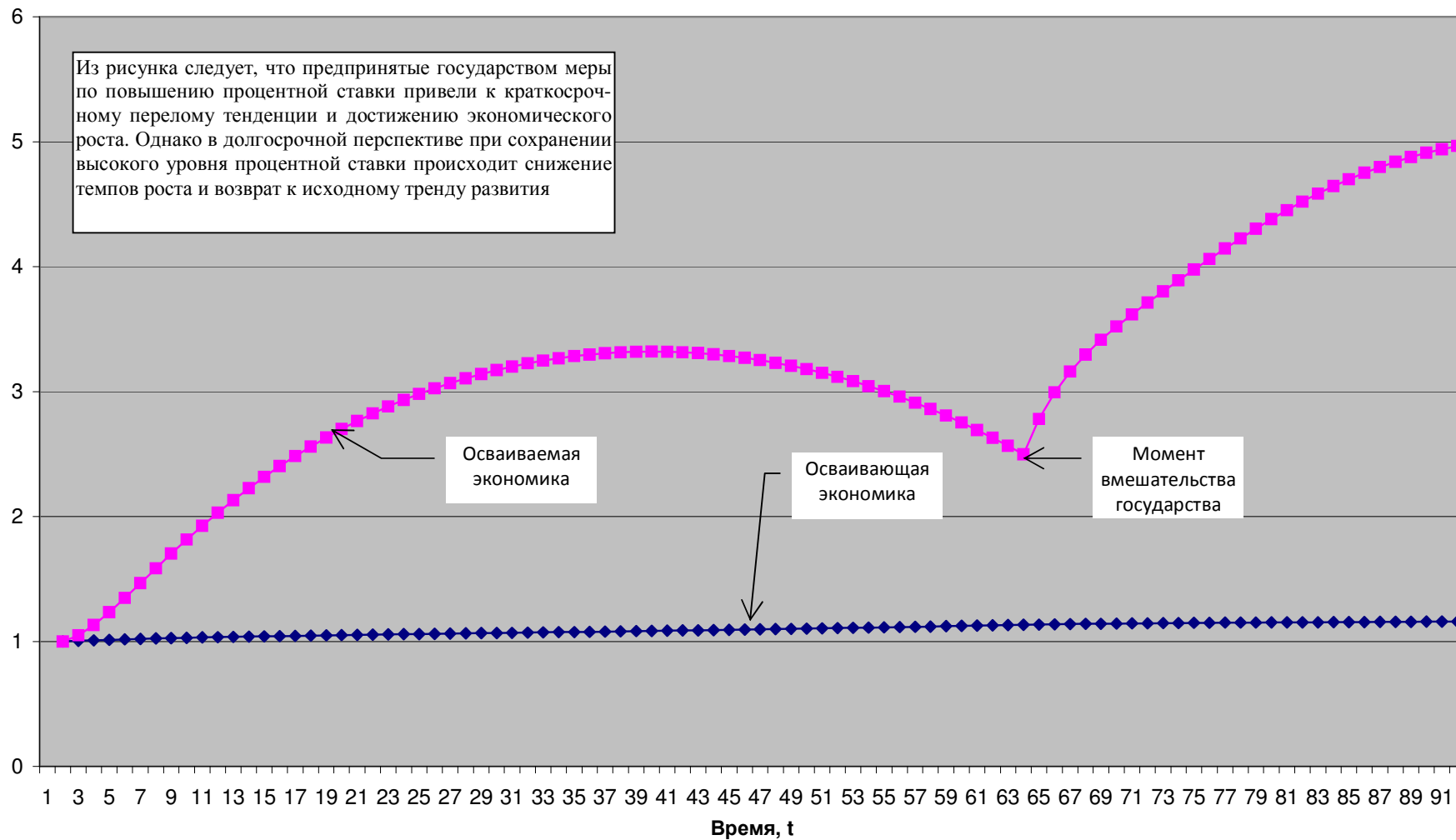


Рис. 16. Последствия государственного регулирования для индексов относительного эффекта глобализации для потребления на душу населения

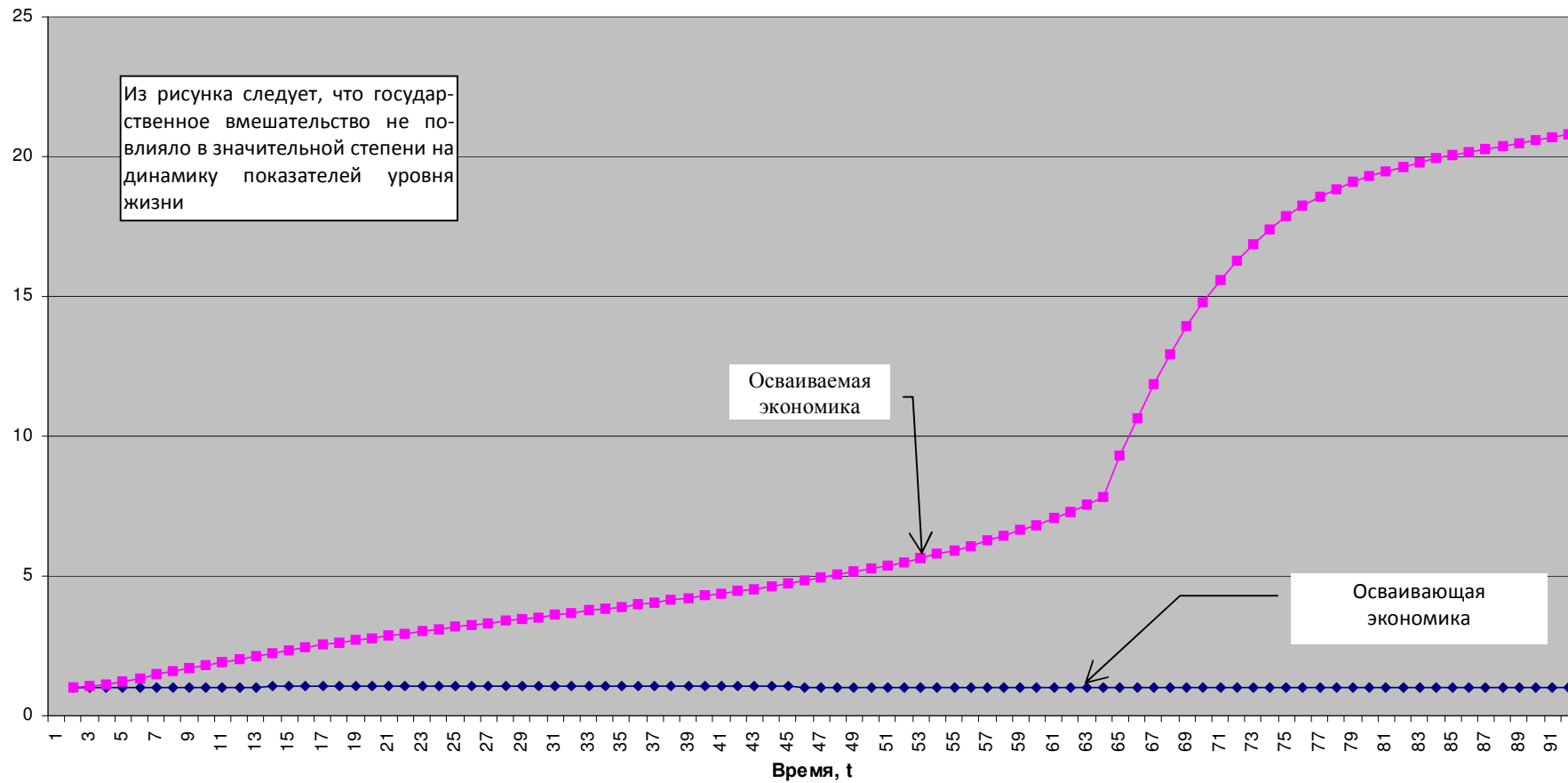


Рис. 17. Последствия государственного регулирования для индекса относительного эффекта глобализации для внутренних инвестиций

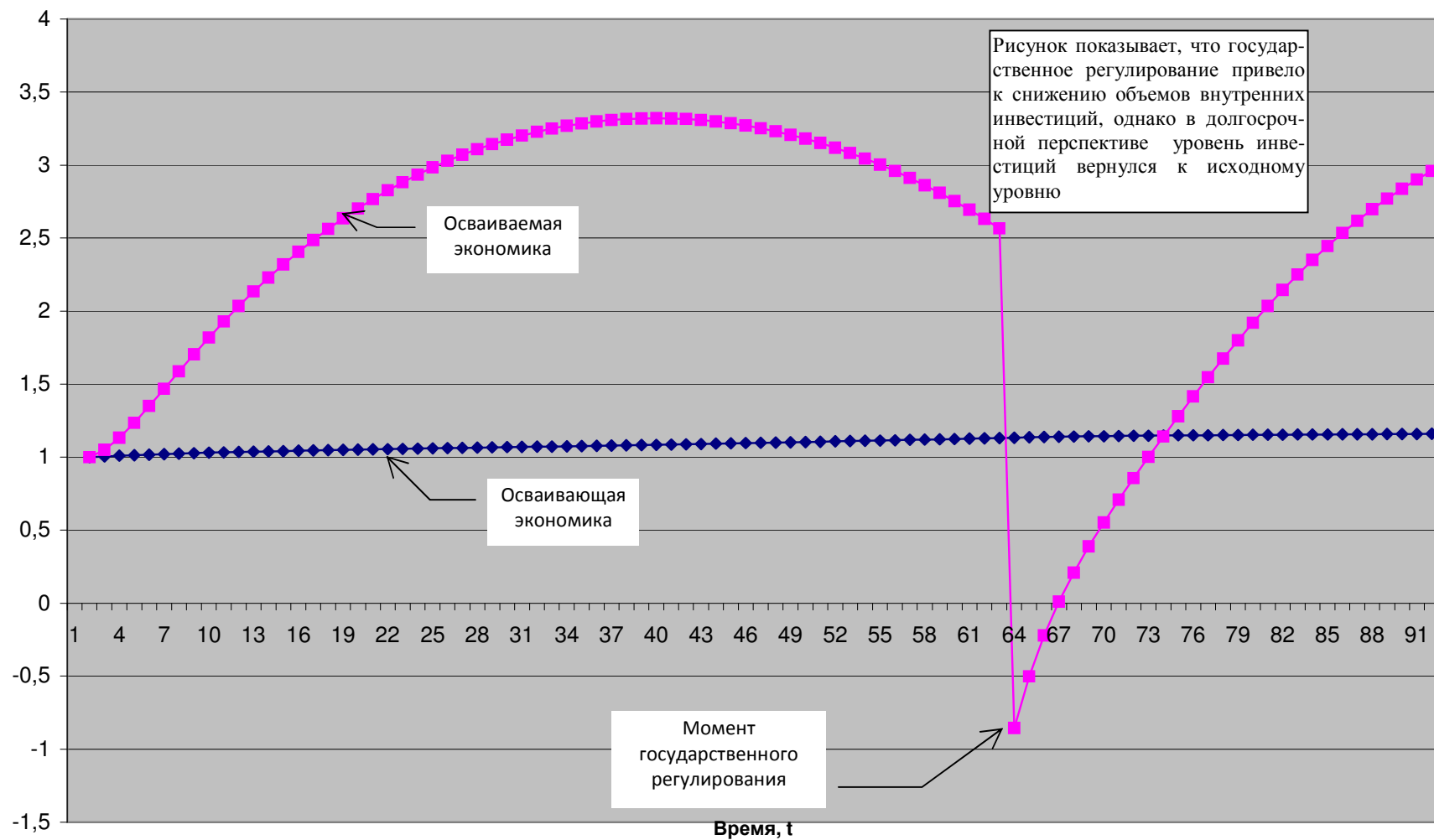


Рис. 18. Последствия государственного регулирования для индексов относительного эффекта глобализации для иностранных инвестиций

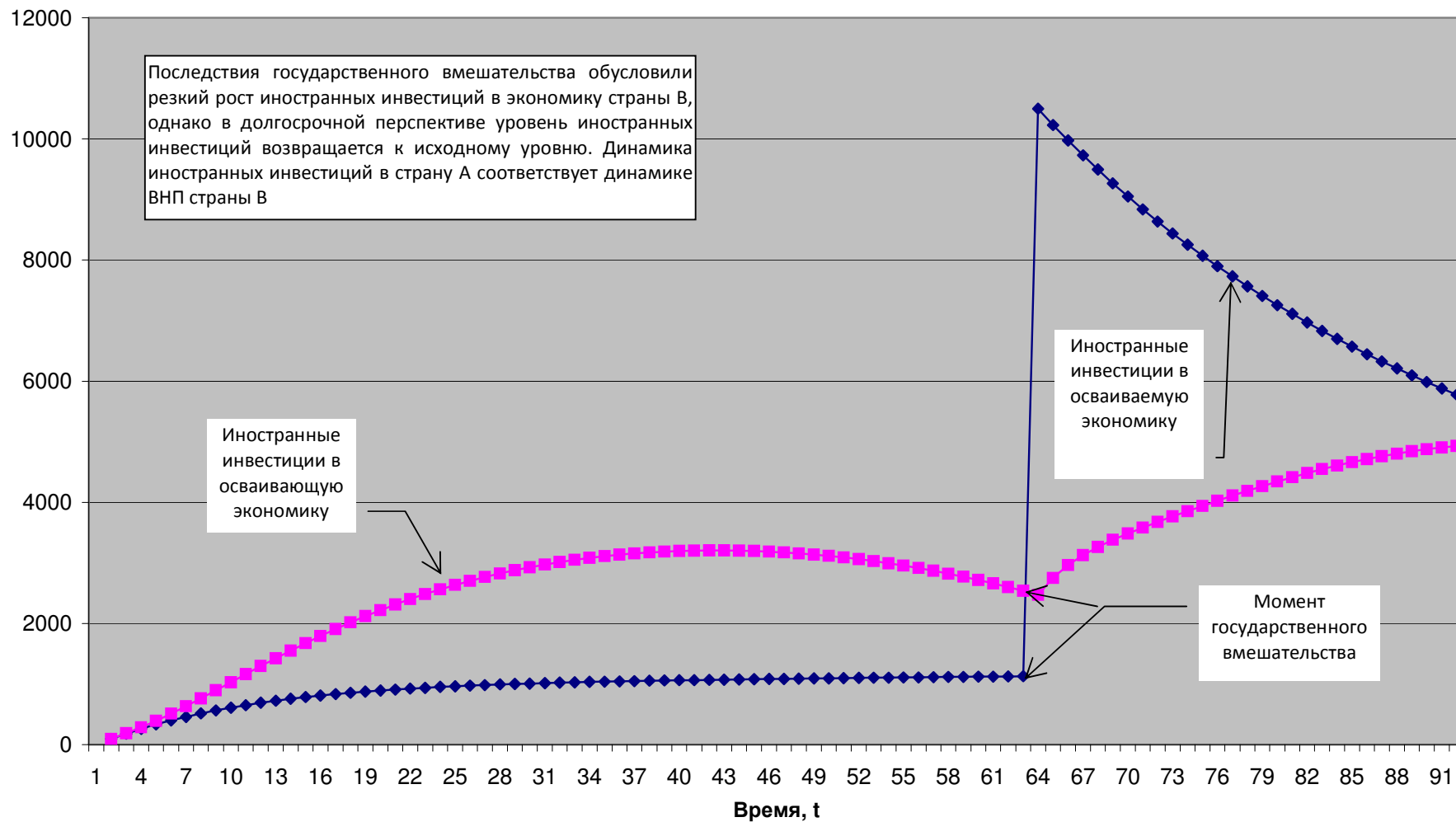
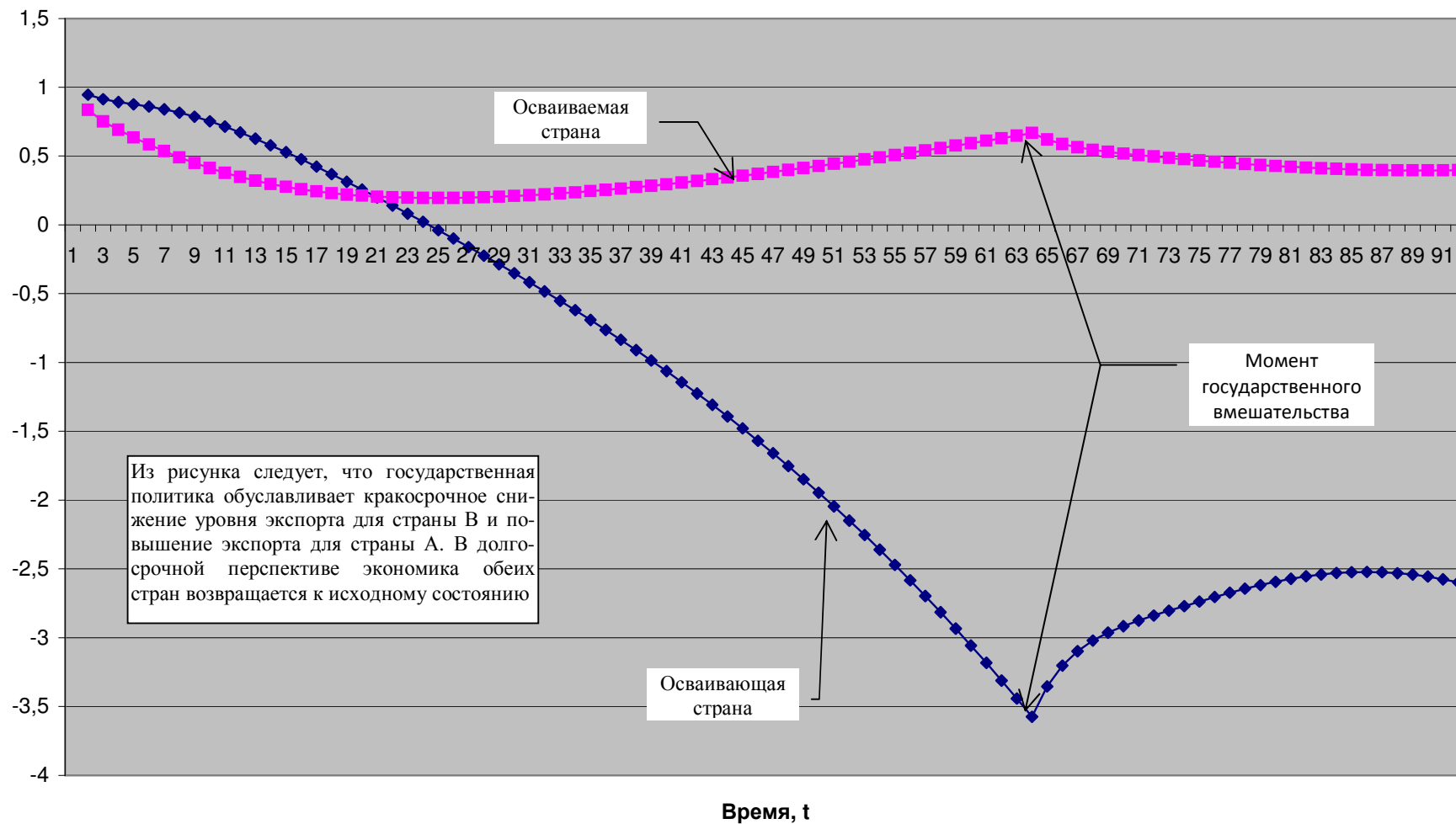


Рис. 19. Последствия государственного регулирования для индексов относительного эффекта глобализации для внешнеторгового сальдо



Приложение 9: Интеграция рынков и культура

В настоящей работе основное внимание мы уделяли эффектам интеграции рынков, связанных с экономическим ростом. Однако не менее важным измерением в оценке политики, чем экономический рост, является реализация внеэкономических целей. В частности, речь идет о влиянии интеграции рынков на развитие национальной культуры. В настоящем приложении мы рассмотрим эту проблему, уделяя основное внимание «интеграции рынков в глобальном масштабе» - то есть глобализации.

Вне зависимости от изменений государственной политики, рост масштабов международной торговли сам по себе способен стать фактором, стимулирующим изменения в национальной культуре, что также может оказаться немаловажным фактором в оценке воздействия глобализации на экономику промышленно развитых стран. Традиционно экономисты или полностью игнорируют вопросы культуры, или исключают его из обсуждения в собственно экономической литературе, заявляя, что данная проблематика должна может и должна рассматриваться неэкономическими исследованиями. Тем не менее, в настоящее время появляются и работы, пытающиеся оценить последствия глобализации для национальных культур с использованием неоклассического инструментария. В настоящем разделе мы хотели бы коротко обсудить некоторые направления исследований взаимосвязи глобализации и культуры в рамках экономической теории.

Прежде всего, речь идет о проблеме *исчезновения культурного разнообразия*. Простейший подход позволял бы утверждать, что культурное разнообразие представляет собой дополнительный источник полезности для индивидов, обладающих предпочтениями не только в отношении собственного потребления, но и потребления других игроков. В этой ситуации возникает ситуация, в чем-то напоминающая известную теорему о невозможности Сена, утверждающую несовместимость либеральных ценностей и экономической эффективности. Предпочтения игроков структурированы таким образом, что добиться эффективного решения в условиях свободного выбора невозможно.

Существуют и другие подходы к анализу. Франсуа и ван Иперселе строят достаточно простую модель международной торговли, в которой введение протекционизма может оказаться парето-оптимальным⁶²⁷. В модели рассматривается торговля продукцией киноиндустрии. Присутствуют два типа фильмов (условно «голливудские» и «местные»). Поскольку производство фильмов связано с фиксированными издержками, в условиях свободной торговли «голливудские фильмы» вытесняют «местные», что, при определенной структуре предпочтений, является парето-неэффективным. Очевидно, что данный подход к моделированию является частным случаем анализа эффектов экономии от масштаба.

В работе Бала и ван Лонга используется совершенно другой подход к моделированию торговли, оказывающей влияние на культуру⁶²⁸. Допустим, что общество состоит из множества агентов, обладающих различными характеристиками. Со временем происходит смена «поколений», в результате чего меняется структура предпочтений. Формирование предпочтений нового поколения определяется на основе определенного закона (replicator dynamics). Допустим, что речь идет о предпочтениях относительно определенных товаров. Тогда предпочтения следующего поколения зависят от предпочтений поколений «родителей» и от относительных цен товаров. Если глобализация охватывает две асимметричные страны, сильно различающиеся по численности населения, неизбежно произойдет гомогенизация населения – агенты с «нетипичными» предпочтениями сравнительно более «дорогого» товара не в состоянии выжить в процессе эволюции.

Э. Янеба⁶²⁹ описывает изменения культурной идентичности как результат своеобразных «сетевых экстерналий» в обществе. Свобода торговли в такой модели не является предпочтительной по Парето в мире с разнородными предпочтениями игроков, но предпочтительна по Парето по отношению к автаркии в однородном мире. Для потребителей «импортируемых» культурных благ глобализация является благоприятной, а для потребителей «экспортируемых благ» - нет.

Конечный вывод всей этой литературы состоит в целесообразности введения ограничений для свободной торговли в условиях глобализации с целью поддержания культурной разнородности. Этот принципиально новый с точки зрения экономических рекомендаций вывод нуждается, конечно же, в эмпирическом тестировании. Происходит ли гомогенизация культур и сокращение культурной разнородности в результате развития глобализации, пока не ясно.

⁶²⁷ Iversen T., Cusack Th.R. The Causes of Welfare State Expansion: Deindustrialization or Globalization? WZB Working Paper No. FS I 98 – 304, 1998

⁶²⁸ Bala V., Van Long N. International Trade and Cultural Diversity. Mimeo, 2003

⁶²⁹ Janeba E. International Trade and Cultural Identity. NBER Working Paper No. 10426, 2004

Другой аспект анализа глобализации и культуры связан с изучением *барьеров для торговли*, создающихся культурными различиями⁶³⁰. Если в рамках дискуссии о культурной разнородности торговля «опережала» по скорости изменений культуру, выступавшую в качестве реагирующей стороны, то обсуждение барьеров для торговли предполагает прямо противоположную ситуацию: уже торговля вынуждена адаптироваться к влиянию культуры. В принципе в теории международной торговли существует стандартный инструмент моделирования издержек – так называемая «модель айсберга». Ее идея состоит в том, что если из страны А в страну В поставляется товар (или фактор производства), то в точку назначения «доходит» лишь определенная часть первоначальной «поставки». Это можно сравнить с плаванием айсберга: пока тот пересекает море, он тает, и на место прибывает уже меньший массив льда. Однако культурные издержки сильно отличаются от обычных: их размер в какой-то степени является эндогенным, поскольку участники торговли вполне в состоянии их сократить за счет обучения. Обучение обладает эффектами экономии от масштаба; поэтому большие расходы на обучение будут осуществляться жителями небольших стран. Однако в условиях глобализации обучение всегда создает внешние эффекты: если житель страны А инвестирует в обучение, он автоматически «облегчает жизнь» не только себе, но и своему партнеру из страны В. В такой ситуации экстерналии могут привести к неэффективному равновесию. Более того, подобная логика может создать стимулы для культурного протекционизма: но не для сохранения культурной разнородности, а для ограничения неэффективных расходов на обучение.

Естественно, при этом не учитывается объективная асимметрия «лингвистической глобализации»: доминирование английского создает преимущества для некоторых стран, в которых эта *lingua franca* является родным языком, и, в свою очередь, усиливает эффект «гонки до предела», заставляя все остальные страны снижать налоговое бремя для компенсации своего конкурентного недостатка⁶³¹. Впрочем, поиск эффективного языка в мультилингвальных обществах является сложной задачей: это показывает литература, посвященная принятию решений в Европейском Союзе. Возможно, что равная поддержка всех языков с учетом сильно дифференцирующихся издержек окажется неэффективной; для достижения парето-оптимума необходимо поддержание свободного рынка переводов или эксплицитного ограничения числа поддерживаемых государством языков⁶³².

⁶³⁰ Konya I. Modeling Cultural Barriers in International Trade. Mimeo, 2002

⁶³¹ Van Parijs P. The Ground Floor of the World: On the Socio-Economic Consequences of Linguistic Globalization. International Political Science Review. 2000. Vol. 21. No. 2

⁶³² Fidrmuc J., Ginsburgh V. Languages in the European Union: the Quest for Equality and its Costs. European Economic Review. 2007. Vol. 51. No. 6; Fidrmuc J., Ginsburgh V., Weber S. Ever Closer Union or Babylonian Discord? The Official-Language Problem in the European Union. Mimeo, 2007