**ИЗОТОВ
Дмитрий
Александрович**

Кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Институт экономических исследований ДВО РАН,
ул. Тихоокеанская, 153,
Хабаровск, Россия, 680042

**IZOTOV
Dmitry
Aleksandrovich**

Candidate of science (economics), leading research fellow

Economic Research Institute FEB RAS,
153, Tikhookeanskaya Street,
Khabarovsk, Russia, 680042

izotov@ecrin.ru
0000-0001-9199-6226

УДК 330.88+339.9.012

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ОБЪЯСНЕНИЮ МЕХАНИЗМОВ
И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТОВ**

В статье анализируются теоретические подходы к объяснению механизмов и методике оценки эффектов международной экономической интеграции. Определено, что в рамках «современного регионализма» механизмы интеграции объясняются главным образом эндогенными процессами, имеющие в своей основе, помимо экономических мотивов субъектов рынка, политические и институциональные ограничения, что подчёркивает их междисциплинарный характер. Показано, что в рамках «современного регионализма» общим направлением теоретических исследований является разработка оценки кумулятивных эффектов интеграции, которые носят многоаспектный характер и проявляются в долгосрочной перспективе, при этом распределительные эффекты интеграции не потеряли свою актуальность.

Интеграция, механизмы интеграции, эффекты интеграции, торговое соглашение, торговый формат, экономическая политика, глобализм, регионализм

**THEORETICAL APPROACHES
TO INTERNATIONAL ECONOMIC
INTEGRATION: MECHANISMS AND EFFECTS**

The article analyzes theoretical approaches to explaining the mechanisms and methods for assessing effects of international economic integration. The author determined that within the framework of «modern regionalism», the mechanisms of integration are explained mainly by endogenous processes. These processes are determined both by the economic motives of market actors and by political and institutional constraints. Within the framework of «modern regionalism», the general direction is to assess the long-term multifaceted effects of integration, while the short-term effects of integration have not lost their relevance.

Integration, integration mechanisms, integration effects, trade agreement, trade format, economic policy, globalism, regionalism

© Изотов Д.А., 2021

Введение

В рамках международной экономики термин «экономическая интеграция» используется для описания взаимозависимости национальных экономик (их групп), участвующих в международной торговле (международных обменах). Одним из первых понятие «экономическая интеграция» сформулировал Б. Баласса: как процесс она представляет собой различные меры, ведущие к подавлению дискриминации во взаимодействиях между национальными экономиками, и как этап в таком процессе, в рамках которого нивелируется дискриминация в различных областях [10, с. 126; 11, с. 5].

Б. Баласса подчеркнул, что «... появление национальных экономик стало создавать искусственные барьеры между ними в виде тарифных и нетарифных ограничений, препятствия для мобильности рабочей силы, капитала и предпринимателей и т. д. Кроме того, экономические взаимодействия между странами затрудняет национальная экономическая политика... Таким образом, создаётся дискриминация во взаимодействиях между национальными экономиками, способствуя их дезинтеграции. С другой стороны, международная экономическая интеграция ведёт к устранению некоторых негативных аспектов национальной интеграции. Принимая во внимание эти различия, представляется целесообразным ограничить использование термина «экономическая интеграция» для обозначения интеграции только на международном уровне» [11, с. 4].

Также Б. Баласса разграничил понятия «экономическое взаимодействие» (или «экономическая кооперация») и «экономическая интеграция»: «... экономическое взаимодействие включает в себя различные меры, направленные на гармонизацию экономической политики и уменьшение дискриминации, процесс экономической интеграции включает в себя меры, которые влекут за собой подавление некоторых форм дискриминации, то есть устранение дискриминации в пределах определённой области» [11, с. 4–5]. Несмотря на то что впоследствии стали появляться уточняющие дефиниции термина «экономическая интеграция»¹, определение Б. Балассы в исследовательском сообществе не является объектом для серьёзных критических замечаний². Международная экономическая интеграция имеет глобальное, субглобальное и межстрановое измерения. В масштабах мировой экономики интеграционный процесс определяется как глобализация; между группой стран (в рамках субглобальной экономики) – регионализация; между двумя странами – двусторонняя интеграция.

За последние четыре десятилетия Генеральное соглашение по тарифам и торговле и деятельность Всемирной торговой организации заложили основы для общего снижения тарифных барьеров в мировой экономике. Также в рамках регионализации наиболее очевидным с точки зрения последовательности снижения барьеров стало разграничение двух стратегий интеграции³: «линейной», предполагающей поэтапное продвижение по «лестнице интеграции», то есть от преференциального торгового соглашения к экономическому союзу; «нелинейной» – отсутствие заданной интеграционной последовательности в рамках «лестницы интеграции», формирование смешанных интеграционных форм и отказ от достижения максимально возможного уровня интеграции. Также стали появляться открытые торговые блоки,

¹ «Экономическая интеграция», например, понималась некоторыми исследователями как процесс, связанный с использованием всех потенциальных возможностей эффективного разделения труда между странами, объединёнными в субглобальный регион. Подробно: Machlup F. A History of Thought on Economic Integration. New York: Columbia University Press, 1977. Цит. по: [27, с. 133].

² Впоследствии понятие «дискриминация», подразумевающая в рассматриваемом контексте ущемление интересов одной из сторон интеграционного процесса, уступило место понятию «барьеры», которые понимаются как препятствия, сдерживающие экономические взаимодействия.

³ Подробно: [4].

существование которых не приводит к видимой дискриминации третьих стран. В условиях «современного регионализма» ведущую роль в интеграции стали играть экономические мотивы, движимые интересами частного сектора.

В итоге по мере нарастания взаимосвязей в мировой экономике постепенно происходило усложнение интеграционных процессов как на глобальном, так и на субглобальном уровнях, что вносило неизбежные дополнения в объяснение механизмов интеграции прежде всего за счёт междисциплинарного синтеза и их переосмысления. Теоретические модели, описывающие механизмы международной экономической интеграции, в современных обзорах данного исследовательского направления не систематизируются. Поэтому важно понять, какие именно элементы интеграционного процесса в рамках «современного регионализма» являются ключевыми, какими механизмами (моделями) они объясняются и какими силами определяются.

Другим аспектом являются оценки эффектов международной экономической интеграции. Следует отметить, что классические воззрения на эффекты интеграции были заложены в «теории таможенного союза» [11; 46] для случая закрытого торгового блока. С этой точки зрения не менее важно определить, являются ли эффекты интеграции, заложенные в классических исследованиях, актуальными в рамках «современного регионализма», а также выявить общее направление в оценке эффектов интеграции.

Теоретические подходы к объяснению механизмов международной экономической интеграции

Существенным компонентом теоретического анализа международной экономической интеграции является изучение способов функционирования интеграционного процесса, понимаемых как механизмы. В зависимости от элементов интеграционного процесса выделяются различные теоретические модели, описывающие механизмы интеграции. Анализ основных теоретических и обзорных исследований моделей международной экономической интеграции в рамках «современного регионализма» позволил определить механизмы ключевых элементов интеграционного процесса из разных научных дисциплин. Данные теоретические модели имеют прямое отношение к объяснению механизмов международной экономической интеграции (*табл. 1*).

Принятие решения о свободной торговле правительствами на основе эндогенных факторов. С точки зрения политэкономии торговой политики важным аспектом является механизм принятия решения национальным правительством в пользу свободной торговли / интеграционного процесса. Спрос внутри страны на внешнеэкономическую политику задаёт вектор в принятии таких решений¹. Учитывая потребность в защите отечественного рынка, политические институты определяют, как эти требования воплощаются в реальную торговую политику. В условиях демократии политики стремятся выиграть выборы для получения властных полномочий. Как только политики обретают властные полномочия, они реализуют внешнеэкономическую политику, находясь под влиянием лоббистов. Таким образом, механизм принятия решения относительно интеграции включает следующие стадии: электоральную конкуренцию; переговоры по законодательству; лоббирование².

¹ Фактически речь идёт о политических рынках, на которых осуществляется обмен мероприятий экономической политики на стимулы со стороны экономических субъектов.

² Подробно: [37].

Таблица 1

Теоретические модели, описывающие механизмы международной экономической интеграции

Элемент интеграционного процесса	Описание механизма интеграции
Принятие решения о свободной торговле правительствами на основе эндогенных факторов	Модели эндогенного спроса на внешнеэкономическую политику: «медианного избирателя»; «коллективного действия»; «лоббирования»
Возникновение новых интеграционных форм	Модели «непреодолимой силы», «обратной связи» и «спонтанной интеграции»
Разработка торгового соглашения	Подходы к разработке двух- и многосторонних соглашений на основе моделей интеграции «снизу вверх» и «сверху вниз»
Заключение торговых соглашений	Определение стратегии интеграции в рамках моделей теории игр («дилемма заключённого»); механизмы ограничения влияния «внутренних» акторов в рамках теории «внутренних обязательств»
Создание торговых форматов	Модели «консолидации» и «расширения» стран-участниц; модель «внутренних клубов»
Сближение внутренних мер регулирования между осуществляющими интеграцию странами	Модель внутриотраслевой торговли с отличающимися предпочтениями по странам
Сопряжение институциональных и структурных особенностей стран	Прямое и обратное воздействие институтов на сравнительные преимущества стран; модели интенсивного использования контрактов и дифференциации номенклатуры торгуемых товаров
Интеграция на отраслевых рынках	Модели внутриотраслевой и внутрифирменной торговли; модель фрагментации

Примечание. В таблице отражены основные модели, объясняющие механизмы международной экономической интеграции в рамках разных научных дисциплин; элементы интеграционного процесса отражают тенденции «современного регионализма», не затрагивая аспектов создания «валютных союзов».

Источники: составлено по: [9; 13; 21; 24; 25; 26; 28; 32; 35; 37; 39].

При анализе конкуренции за голоса избирателей часто рассматривается модель «медианного избирателя»¹, в которой квалифицированные избиратели отдают предпочтение низким барьерам для импорта, а неквалифицированные избиратели выступают за высокие барьеры. Каждая из конкурирующих политических сторон старается ориентироваться на интересы «медианного» или усреднённого избирателя. Заинтересованные в победе политики будут предлагать более высокие барьеры в том случае, если их соперники предлагают барьеры ниже тех, что соответствуют предпочтениям средней части электората. С другой стороны, процессы переговоров по законодательству² и лоббирования могут быть смоделированы в рамках механизма «коллективного действия»: принятие решений строится на том, что реализация полити-

¹ Помимо модели «медианного избирателя», выделяются также модели «голосования» и «политической поддержки». Подробно: [23].

² Переговоры по законодательству также описываются механизмами создания коалиций.

ки приносит выгоды группе в целом, но не отвечает интересам отдельных избирателей. При этом небольшая, но сплочённая и хорошо осведомлённая группа может принять на себя роль основной группы и, соответственно, определять вектор решений по либерализации торговли, преодолевая так называемое коллективное действие. В итоге заинтересованные группы мотивируют политиков в продвижении решений относительно расширения / нивелирования внешнеторговой либерализации, поскольку доступ к финансовым ресурсам помогает политикам приобрести ещё больше голосов [24].

Возникновение новых интеграционных форм. Другим аспектом является механизм последовательности в заключении торговых соглашений, заключающийся в том, что изменение экономической политики стран делает возможным возникновение таких интеграционных форм, которых не было раньше. В рамках модели «непреодолимой силы» [13] объясняется кумулятивное нарастание либерализации торговли и, соответственно, интеграционных форм. Начальные условия в интеграционном процессе являются важным аспектом, то есть решения правительства зависят от «переменной состояния», которая изменяется в ответ на предыдущие политические решения. Механизм обратной связи представляет собой комбинацию «переменных состояния» прошлых и настоящих политических решений. Фактически численность ориентированных на экспорт и конкурирующих с импортом фирм влияет на решение правительства по снижению барьеров во взаимодействии с какой-либо страной / группой стран, что, в свою очередь, влияет на численность фирм, являясь проявлением процесса «кумулятивной причинности».

Разработка торгового соглашения. Выделяются два механизма (подхода) разработки двух- и многосторонних торговых соглашений [9]. Во-первых, подход «сверху вниз», предполагающий создание наднационального органа, который устанавливает торговую политику для каждой страны – члена объединения. Во-вторых, между странами в рамках подхода «снизу вверх»¹. Торговые соглашения обычно разрабатываются в соответствии с подходом «снизу вверх»: каждое национальное правительство обладает «правами собственности» на реализацию инструментов своей политики, при этом могут потребоваться дополнительные правила для обеспечения соответствующих прав собственности (например, по доступу на рынок); правительства сначала обсуждают правила (на многосторонней основе), а затем торгуются по поводу изменения политики в рамках правил.

Заключение торговых соглашений. Важным аспектом в рамках политэкономии торговой политики являются механизмы взаимных соглашений между сторонами с точки зрения расширения свободной торговли или принятия решения об ужесточении политики протекционизма (торговая война). Подобные механизмы часто описываются в рамках теории игр («дилемма заключённого»), указывающие на преимущество взаимных соглашений, а не действия в одностороннем порядке [47]: каждая сторона выиграет от ограничения своей свободы выбора в том случае, если на такие же условия согласится страна-партнёр по переговорам.

Исходя из этого, существуют два мотива подписания национальными правительствами торговых соглашений [35]. Во-первых, торговые соглашения могут помочь правительствам избежать «дилеммы заключённого», которая, в свою очередь, определяется внешними эффектами торговой политики². Во-вторых, торговые соглашения могут помочь национальному правительству создать механизм ограничения влияния «внутренних» субъектов (акторов), таких как промышленное лобби или отдельные субъекты, принимающие инвестиционные решения (теория «внутренних обязательств»). Желание избежать негативного исхода в рамках «дилем-

¹ Описывается механизмом переговоров между правительствами в рамках теории транзакционных издержек.

² Включая внешние эффекты условий торговли и внешние эффекты в рамках теории «новой торговли».

мы заключённого» объясняется массовым заключением торговых соглашений в мире, которое проявляется в эффекте «домино» [26], означающего расширение двух- или многосторонних торговых соглашений за счёт новых стран-членов, с целью нивелирования негативных последствий от неучастия в объединении.

Создание торговых форматов. Заключение большого количества торговых соглашений привело к возникновению эффекта «чаши спагетти» [29], проявляющимся в значительном усложнении процедур двух- и многосторонних торговых взаимосвязей, вследствие неоднородности правил торговой политики по таким ключевым вопросам, как отраслевые субсидии, правила происхождения товаров, квотирование и лицензирование, антидемпинговые меры, технический регламент и пр. Одним из наиболее очевидных способов преодоления негативного влияния на торговлю усложнения различных процедур взаимодействия между странами является гармонизация торговых соглашений с точки зрения их объединения в субрегиональные торговые форматы (мегаформаты). С этой точки зрения выделяются два возможных механизма создания торговых мегаформатов: «консолидация» и «расширение» [26].

Механизм «консолидации» предполагает: заключение нескольких двусторонних соглашений между основными заинтересованными странами; гармонизацию заключённых двух- и многосторонних соглашений; заключение единого субрегионального соглашения, охватывающего все заинтересованные стороны и последующее приостановление действия ранее заключённых двух- и многосторонних соглашений. Отправной точкой для создания торгового мегаформата в рамках механизма «расширения» является многостороннее соглашение между несколькими странами (более трёх стран), которое впоследствии включает новых субрегиональных членов, готовых участвовать в таком соглашении, без ранее заключённых между ними соглашений. Сочетание механизмов «консолидации» и «расширения» в создании интеграционных форм приводит к возникновению гибридных механизмов создания торговых форматов.

Сближение внутренних мер регулирования между осуществляющими интеграцию странами. Интеграционный процесс в современных условиях зависит не столько от снижения тарифных барьеров, сколько от нивелирования институциональных различий, что означает необходимость сближения внутренних мер регулирования между осуществляющими интеграцию странами. В соответствии с разработанными теоретическими моделями [25], если фирмы должны соблюдать разные правила для каждого целевого рынка, они в результате производят разные версии своей продукции с потенциально высокими затратами в виде упущенной экономии от масштаба. В этом случае различные стандарты, связанные в том числе с необходимостью защиты здоровья, безопасности и ценностей потребителей, выступают субститутами тарифных мер по защите отечественных производителей от конкуренции с импортом. Было показано [43], что международные различия в доходах, культуре, рисках и предпочтениях (даже с учётом дополнительных затрат на соблюдение множества различных правил) объясняют отличия в правилах регулирования между странами. Для понимания механизма интеграции между странами в условиях «современного регионализма» в качестве ключевых барьеров рассматриваются изначально разные стандарты потребляемой продукции в рамках модели внутриотраслевой торговли [25], в которой дифференциация товаров вызвана «любовью к разнообразию» в их потреблении при отличающихся предпочтениях между странами. Соответственно, фирмы могут адаптировать свою продукцию к альтернативным целевым рынкам, при этом они несут расходы на такую адаптацию, что указывает на дискриминацию к товарам из разного происхождения и обосновывает различия правил регулирования между странами.

Сопряжение институциональных и структурных особенностей стран. Институциональные и структурные особенности стран определяют склонность стран к интеграционным процессам в глобальной и субглобальной экономиках. Механизмы прямого и обратного воздействия институтов на сравнительные преимущества стран [39] формируют мотивацию у экономических и политических субъектов к расширению интеграции с внешним миром. Важное влияние институтов на сравнительные преимущества стран состоит в их влиянии на ключевые аспекты функционирования национальных экономик, таких как накопление факторов производства и реализация экономической политики. В частности, страны, институты которых лучше обеспечивают исполнение контрактов, относительно больше экспортируют в секторах интенсивного использования контрактов¹, причём влияние этого эффекта на экспорт сильнее, чем на запасы труда и капитала [38].

В свою очередь, увеличение объёмов внешней торговли может оказывать влияние на качественное развитие институтов². Говоря иначе, товарная структура экспорта способна определять институциональное развитие стран. Наличие сравнительных преимуществ в экспортных отраслях с интенсивным использованием контрактов увеличивает отдачу от сильных институтов и в долгосрочной перспективе способствует ещё большему усилению институтов³. Наиболее очевидным механизмом влияния специфики экспорта на институциональное развитие страны являются особенности развития стран с высокой природной рентой в экономике, где проявляются: «голландская болезнь»⁴, «ресурсное проклятие»⁵ и «эффект жадности»⁶. В результате множества теоретических работ⁷ было показано, что высокая природная рента в экономике при прочих равных условиях вызывает: существенное упрощение экономической структуры; увеличение доли государственного сектора, способствуя монополизации и нарастанию общей неэффективности экономики, созданию барьеров для импорта и нарастанию изоляции.

Интеграция на отраслевых рынках. Механизм интеграции может быть объяснён на основе взаимодействия между странами на отраслевом уровне: модели внутриотраслевой и внутрифирменной торговли, а также модель фрагментации. На основе базовых моделей внутриотраслевой торговли⁸ было показано, что страны со похожими отраслями промышленности в случае интеграции способны нарастить взаимную торговлю в гораздо большей степени, чем с отличающимися (разнородными) отраслями промышленности. Ключевым механизмом интеграции между странами в рамках моделей внутрифирменной торговли⁹ являются вертикальные производственные связи (вертикальная специализация), функционирующие на основе использования промежуточных импортных товаров для выпуска экспортных товаров конечного спроса.

¹ Чем сложнее отрасль, тем более интенсивные в ней контракты. В данном случае речь идёт об отраслях с глубокой переработкой, созданием различного рода сложных, в том числе инновационных продуктов.

² Учитывая, что институты развиваются медленно, многие свидетельства и, соответственно, описание механизмов их влияния на экономику фиксируются в рамках экономической истории.

³ Подробно: [33; 39].

⁴ «Голландская болезнь» – негативный эффект для экономического развития страны, оказываемый влиянием укрепления реального курса национальной валюты в результате бума в сырьевом секторе экономики, в связи с введением в эксплуатацию новых месторождений полезных ископаемых и (или) ростом цен на экспорт сырьевых товаров. Подробно: [17].

⁵ «Ресурсное проклятие» – экономики стран, обладающие значительными запасами природных ресурсов, являются менее развитыми по сравнению со странами с небольшими запасами или их отсутствием. Подробно: [40].

⁶ «Эффект жадности» – негативное влияние обеспеченности природными ресурсами на качество государственного управления и процесс формирования экономических институтов. Подробно: [44].

⁷ См., например, [8; 18].

⁸ См., например, [32].

⁹ См., например, [7; 28].

Процесс международной фрагментации производства затрагивает пространственные факторы, поэтому механизм интеграции объясняется в рамках новой экономической географии, в частности на основе модели для двух стран [21], в которых каждая фирма имеет два подразделения, расположенные в разных странах: штаб-квартиру и завод-изготовитель. Штаб-квартиры используют квалифицированную рабочую силу, а заводы пользуются услугами штаб-квартир и неквалифицированной рабочей силы. Со снижением барьеров, фирмы, производящие продукцию с малой долей торговых издержек в стоимости (например, электроника), как правило, размещают производственные мощности в странах с низким уровнем заработной платы, а фирмы, выпускающие товары с высокой долей торговых издержек в стоимости (например, автомобили), как правило, имеют множество заводов, удовлетворяющих спрос определённых рынков [20].

Эффекты международной экономической интеграции

Традиционно¹ выделяются статические и динамические эффекты интеграции, которые могут при прочих равных условиях пониматься как распределительные и кумулятивные эффекты соответственно (*табл. 2*).

Таблица 2

Эффекты международной экономической интеграции

Вид эффекта	Эффект интеграции	Метод оценки**
Распределительный	Эффект создания торговли*, эффект отклонения торговли*, эффект благосостояния*, эффект условий торговли*	Модель частичного равновесия, гравитационная зависимость
	Эффект границ	Гравитационная зависимость
Кумулятивный	Технологические изменения, изменения структуры рынков, возрастание конкуренции между импортёрами и отечественными производителями; рост производительности; влияние на риски и ожидания и воздействие на инвестиционную активность, эффект от масштаба; эффект создания и отклонения инвестиционных потоков	Модель общего равновесия***, гравитационная зависимость
	Агломерационные эффекты	

Примечания: * – эффекты могут иметь динамические свойства (*ex post*); ** – представлены основные методы оценки эффектов интеграции; *** – подробнее о разновидностях эмпирических моделей общего равновесия, оценивающих кумулятивные эффекты см. в [2].

Источники: составлено по: [1; 5; 6; 15; 16; 27; 30; 41; 46].

Распределительные эффекты. «Теория таможенного союза» [46], несмотря на некоторую критику², не потеряла свою актуальность с точки зрения анализа начального этапа в определении выгод и потерь того или иного торгового объединения на основе оценок эффектов интеграции. В качестве основных распределительных эффектов, проявляющихся непосред-

¹ Подробно: [15].

² Подробно: [27, с. 136].

ственно после создания интеграционного объединения¹, выделяют эффект создания и эффект отклонения торговли [46], которые оцениваются преимущественно в рамках модели частично-го равновесия.

Эффект создания торговли в рамках интеграционного объединения отражает переориентацию потребителей с менее эффективного отечественного источника поставки товара на более экономически целесообразный импорт той страны или объединения стран, товары которых становятся дешевле в результате снижения торговых барьеров. Эффект отклонения торговли для национальной экономики означает переориентацию с приобретения определённого ряда товаров на мировом рынке на приобретение продукции из страны (или группы стран), с которой заключается торговое соглашение.

Результативность интеграции возникает при доминировании эффекта создания над эффектом отклонения торговли, а страны получают общий выигрыш, который определяется эффектом благосостояния, образующимся за счёт роста потребления на отечественном рынке в результате снижения цен на импорт. По причине возможности превышения эффекта отклонения торговли над эффектом создания торговли, торговый блок в рамках «теории таможенного союза» не может рассматриваться как однозначно позитивное явление, поскольку, помимо общей либерализации торговли (политики свободы торговли), любой другой альтернативной торговой политики, воздействие которой на рост благосостояния было бы однозначно положительным, не существует². Также создание закрытого торгового блока может негативно влиять на третьи страны через эффект «разорения соседа», поскольку в случае создания такого блока большими экономиками эффект отклонения торговли способствует снижению мировых цен на товары из третьих стран [31, с. 9], косвенно ухудшая для них условия торговли³.

Кумулятивные эффекты. Данные эффекты могут проявляться в длительном влиянии интеграции на рост экономик стран-участниц [42]. Б. Баласса⁴ одним из первых перечислил динамические эффекты интеграционных объединений: технологические изменения; изменение структуры рынков; возрастание конкуренции между импортёрами и отечественными производителями; рост производительности; влияние на риски и ожидания, а также воздействие на инвестиционную активность [27, с. 139]. В число динамических эффектов интеграции в рамках «теории таможенного союза» М. Корден [16] включил «эффект от масштаба», позволяющий сокращать издержки при увеличении объёмов производства товаров. В динамике интеграционное объединение, характеризующееся крупным рынком, повышает ожидаемую отдачу от инвестиций и уменьшает неопределённость, позволяя фирмам снижать издержки при увеличении эффекта масштаба за счёт роста числа потребителей [12].

Эффекты интеграции, способствующие конкуренции, могут влиять на рост числа фирм, снижая средние издержки производства на неторгуемые и торгуемые товары в рамках интеграционного объединения, вызывая также смещение производства товаров от одних стран-членов к другим, что может проявляться в сегментировании объединённого рынка [15; 22]. Участие страны в интеграционном объединении может напрямую влиять на эффективность

¹ В данном случае не рассматривается интеграция национальной экономики с глобальной.

² Данное положение было сформулировано Дж. Мидом и развито как теория «второго лучшего» Р. Дж. Липси и К. Ланкастером. Подробно: [3].

³ Имеется в виду отношение индекса средних экспортных цен к индексу средних импортных цен. При снижении значений индекса наблюдается ухудшение условий торговли, поскольку каждая единица экспорта оплачивает меньшую часть импорта. Эффект условий торговли отражает изменение мировых цен на товар, спрос на который увеличивается после снижения тарифов в рамках интеграционного объединения при неабсолютных значениях эластичности предложения (случай большой страны).

⁴ Подробно: [5].

секторов экономики¹ и способствовать увеличению эффекта распространения технологий между странами-членами как на основе расширения торговых взаимодействий, так и за счёт политики, направленной на поощрение научного обмена². Усиление конкуренции со стороны стран – участниц интеграционного объединения может способствовать отбору более производительных компаний и стимулирует инвестиции в более эффективные производственные процессы и технологии. Для каждой страны-участницы способствующие конкуренции эффекты интеграции могут улучшить структурную эффективность и распределение ресурсов, что в совокупности улучшает долгосрочные перспективы роста её экономики [30]. На основании теории эндогенного роста, было определено, что интеграция создаёт условия для непрерывного роста³, поскольку она увеличивает размеры рынка за счёт возрастающей отдачи от масштаба при производстве новых знаний.

Данные эффекты интеграции могут распространяться на инвестиционные потоки. По аналогии с торговыми потоками была представлена модель создания и отклонения прямых иностранных инвестиций (ПИИ)⁴ как расширение «теории таможенного союза», согласно которой при устранении барьеров прямые инвестиции в рамках торгового блока перемещаются из страны с высокой стоимостью производства в страну с низкой стоимостью. В современных условиях эффект создания ПИИ строится на том основании, что в случае позитивных ожиданий от создания интеграционного объединения, транснациональная компания (ТНК) способна инвестировать в экономику определённой страны – участницы объединения больше, чем ранее. В свою очередь, при соблюдении условий доступа к рынку интеграционного объединения, инвестиции ТНК рассматриваются как формирующие эффект отклонения ПИИ, например, если правила происхождения товаров в интеграционном объединении носят ограничительный характер, это может создать для ТНК стимулы к увеличению доли добавленной стоимости в производстве того или иного товара в пределах интеграционного объединения [30].

Кумулятивные эффекты интеграции также могут проявляться в трансформации внутренних правил регулирования национальных экономик с точки зрения [30]: стандартов качества; сферы услуг; корпоративного и государственного управления; таможенных процедур; режима инвестирования; политики в области конкуренции, включая реформу государственных предприятий; продвижения политических реформ в сторону передового опыта и т. д.

Другим аспектом кумулятивных эффектов интеграции являются их пространственные проявления, механизм которых в определённой мере был отражён в рамках новой экономической географии. Основная идея состоит в том, что возрастающая экономия от масштаба объясняет перемещение факторов производства в однородном пространстве⁵. В модели перемещения факторов производства Э. Венаблеса [45] рассматривается взаимодействие двух типов фирм⁶ как активных субъектов миграции в условиях монополистической конкуренции. В итоге в условиях низких транспортных издержек взаимодействие между двумя типами фирм при помощи вертикальных связей (то есть между первым и вторым типом) является основанием для возникновения и увеличения размера агломерации. Помимо данной модели, механиз-

¹ Например, если сектор создания знаний неконкурентоспособен, а интеграция способствует развитию конкуренции, это может иметь долгосрочные эффекты на экономический рост страны – участницы интеграционного объединения. Также интеграция может повысить эффективность производства инвестиционных товаров и снизить их относительные цены.

² Подробно: [15, с. 1616].

³ Подробно: [41].

⁴ См., например, [14].

⁵ Подробно: [1].

⁶ Первый тип фирм производит промежуточный (upstream) продукт, второй – конечный (downstream).

мы перемещения факторов производства и вертикальных внутриотраслевых производственных взаимодействий описываются также моделями «мобильный капитал»¹ и «мобильные предприниматели»². Кроме того, выделяются три механизма агломерационного процесса: перемещение субъектов рынка, внутриотраслевые взаимодействия и обмен технологиями.

Дальнейшее объяснение пространственных проявлений интеграции в рамках новой экономической географии строится на следующих принципах³: отход от базовой модели монополистической конкуренции Диксита – Стиглица; учёт неоднородности факторов производства и миграционного поведения субъектов агломерационного процесса; попытки моделирования неоднородного пространства; учёт фрагментации глобального производства; включение в анализ модели нового экономического роста.

Иным подходом к оценке как статических, так и динамических (*ex post*) эффектов интеграции является изучение «эффекта границ», который может быть определён как совокупность торгово-экономических издержек, возникающих вследствие пересечения товаром какой-либо границы или как совокупность барьеров, сдерживающих торговые потоки при преодолении границы⁴. В традиционной постановке эффект границ рассчитывается на основе гравитационного моделирования, в рамках которого оценивается влияние на торговые взаимодействия основных переменных (расстояние и размеры взаимодействующих экономик), а также структурных и институциональных переменных (общность языка и колониального прошлого, наличие общей границы, вхождение в единый торговый блок, принадлежность к одному континенту, наличие морских портов, совместная транспортная инфраструктура и т. д.). Увеличение эффекта границ следует понимать как увеличение барьеров торговых взаимодействий между взаимодействующими экономическими системами. Соответственно, эффект границ между экономиками, осуществляющими интеграцию, сокращается. Оценка барьеров торговых взаимодействий в адвалорном эквиваленте позволяет определить потенциальные значения торговли в случае нивелирования барьеров, сдерживающих торговлю⁵.

Заключение

Проведённый анализ теоретических моделей, систематизированных из многочисленных и крайне разрозненных исследований, указывает на то, что в рамках «современного регионализма» механизмы интеграции объясняются главным образом эндогенными процессами, имеющими в своей основе, помимо экономических мотивов субъектов рынка, политические и институциональные ограничения, что подчёркивает их междисциплинарный характер. Систематизация теоретических моделей позволила сгруппировать механизмы интеграции по следующим ключевым элементам интеграционного процесса: принятие решений о свободной торговле; разработка и заключение торговых соглашений; возникновение новых интеграционных форм; создание крупных торговых форматов; сближение внутренних мер регулирования между осуществляющими интеграцию странами и сопряжение институциональных и структурных особенностей стран, а также интеграционный процесс в рамках отраслевых рынков. Механизмы международной экономической интеграции в рамках «современного регионализма» преимущественно определяются национальными субъектами (силами), предъявляющими

¹ Модель «мобильного капитала» основана на мобильности фирм, которые при перемещении в ту или иную агломерацию, ориентируются на наличие инфраструктуры, необходимой для ведения успешного бизнеса.

² В модели «мобильные предприниматели» фирмы отождествляются с квалифицированными работниками, которые являются предпринимателями.

³ Подробно: [1].

⁴ Подробно: [36].

⁵ См., например, [19; 34].

спрос на интеграцию, что в целом объясняется концепцией «политических рынков», а также исходными условиями для интеграции, характеризующимися функционированием институтов, гравитационными составляющими торгово-экономических взаимодействий, в том числе различными барьерами и издержками. Таким образом, теоретические модели интеграционного процесса в рамках «современного регионализма» учитывают мотивационные механизмы из смежных научных дисциплин.

Для оценки результативности интеграции, в том числе перспективной, выделяют распределительные и кумулятивные эффекты интеграции. Распределительные эффекты интеграции, описанные в рамках «раннего регионализма», не потеряли свою актуальность и в современных условиях приобрели динамические свойства. В рамках «современного регионализма» главным образом разрабатываются подходы к оценке кумулятивных эффектов интеграции, которые носят многоаспектный характер и проявляются в долгосрочной перспективе, охватывая как структурные, технологические и пространственные, так и институциональные проявления интеграции. Распределительные и кумулятивные эффекты в рамках «современного регионализма» не противопоставляются друг другу, как это было в условиях «раннего регионализма», поскольку речь идёт о разной структуре интеграционных эффектов. Оценки эффектов интеграции в подавляющем большинстве исследований строятся на основе гравитационных моделей (*ex post*), а также моделей частичного и общего равновесия. Притом что кумулятивные эффекты интеграции предсказать довольно сложно (из-за высокой степени неопределённости интеграционных процессов в глобальной экономике в долгосрочной перспективе), на основе распределительных эффектов возможна оценка необходимых экономических условий для создания интеграционного объединения между странами.

Список литературы

1. Изотов Д.А. Новая экономическая география: границы возможностей // Пространственная экономика. 2013. № 3. С. 123–160.
2. Изотов Д.А. Эмпирические модели общего экономического равновесия // Пространственная экономика. 2014. № 3. С. 138–167.
3. Липси Р.Дж., Ланкастер К. Общая теория второго лучшего // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 95–134.
4. Ушколова Д.И. Экономические эффекты региональной интеграции: мифы и реальность // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 120–137.
5. Allen R.L. Economic Integration: Analytical and Empirical Survey // Economic Development and Cultural Change. 1963. Vol. 11. Issue 4. Pp. 449–454.
6. Anderson J.E., Van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // American Economic Review. 2003. Vol. 93. № 1. Pp. 170–192. <https://doi.org/10.1257/00028280321455214>
7. Antràs P., Yeaple S.R. Multinational Firms and the Structure of International Trade // Handbook of International Economics. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 55–130. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00002-1>
8. Arezki R., Nabli M.K. Natural Resources, Volatility, and Inclusive Growth: Perspectives from the Middle East and North Africa. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12111.pdf> (дата обращения: февраль 2021).
9. Bagwell K., Staiger R.W. The Design of Trade Agreements // Handbook of Commercial Policy. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 435–529. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.005>

10. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration: An Introduction // The European Union. Ed. by B.F. Nelsen, A.C.-G. Stubb. London: Palgrave, 1994. Pp. 125–137. https://doi.org/10.1007/978-1-349-23984-9_15
11. *Balassa B.* Towards a Theory of Economic Integration // *Kyklos*. 1961. Vol. 14. Issue 1. Pp. 1–17. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>
12. *Balassa B., Toutjesdijk A.* Economic Integration Among Developing Countries // *Journal of Common Market Studies*. 1975. Vol. 14. Issue 1. Pp. 37–55. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1975.tb00736.x>
13. *Baldwin R.E.* Sequencing Regionalism: Theory, European Practice, and Lessons for Asia. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28886/wp80-baldwin-sequencing-regionalism.pdf> (дата обращения: февраль 2021).
14. *Baldwin R.E., Forslid R., Haaland J.I.* Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme. URL: <http://www.nber.org/papers/w5364> (дата обращения: февраль 2021).
15. *Baldwin R.E., Venables A.J.* Regional Economic Integration // *Handbook of International Economics*. Ed. by G.M. Grossman, K. Rogoff. 1995. Vol. 3. Pp. 1597–1644. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(05\)80011-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(05)80011-5)
16. *Corden M.W.* Economies of Scale and Customs Union Theory // *Journal of Political Economy*. 1972. Vol. 80. № 3. Part 1. Pp. 465–475. <https://doi.org/10.1086/259899>
17. *Corden W.M.* Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation // *Oxford Economic Papers*. 1984. Vol. 36. Issue 3. Pp. 359–380.
18. *Corden W.M.* Dutch Disease in Australia: Policy Options for a Three Speed Economy // *The Australian Economic Review*. 2012. Vol. 45. Issue 3. Pp. 290–304.
19. *Ederington J., Ruta M.* Nontariff Measures and the World Trading System // *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part B. Pp. 211–277. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.010>
20. *Fujita M., Gokan T.* On the Evolution of the Spatial Economy with Multi-Unit Multi-Plant Firms: The Impact of IT Development. URL: <https://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Dp/016.html> (дата обращения: февраль 2021).
21. *Fujita M., Thisse J.-F.* Globalization and the Evolution of the Supply Chain: Who Gains and Who Loses? // *International Economic Review*. 2006. Vol. 47. Issue 3. Pp. 811–836. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2354.2006.00397.x>
22. *Goldberg P.K., Pavcnik N.* The Effects of Trade Policy // *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 161–206. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.002>
23. *Grossman G.M., Helpman E.* Identity Politics and Trade Policy // *The Review of Economic Studies*. 2020. Pp. 1–28. <https://doi.org/10.1093/restud/rdaa031>
24. *Grossman G.M., Helpman E.* Protection for Sale // *The American Economic Review*. 1994. Vol. 84. Issue 4. Pp. 833–850.
25. *Grossman G.M., McCalman P., Staiger R.W.* The «New» Economics of Trade Agreements: From Trade Liberalization to Regulatory Convergence? URL: <http://www.nber.org/papers/w26132> (дата обращения: февраль 2021).
26. *Hamanaka S.* Institutional Parameters of a Region-Wide Economic Agreement in Asia: Examination of Trans-Pacific Partnership and ASEAN + Free Trade Agreement Approaches. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/30457/wp67-hamanaka-institutional-parameters.pdf> (дата обращения: февраль 2021).
27. *Hosny A.S.* Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature // *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*. 2013. Vol. 2. Issue 5. Pp. 133–155.
28. *Hummels D., Ishii J., Yi K.M.* The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade // *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 54. Issue 1. Pp. 75–96. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3)

29. Kimura F., Kuno A., Hayakawa K. Does the Number of RTAs Matter? Empirical Analysis on the Spaghetti Bowl Phenomenon. URL: <https://faculty.washington.edu/karyiu/confer/GJ06/papers/kimura-kuno-hayakawa.pdf> (дата обращения: февраль 2021).
30. Kreinin M.E., Plummer M.G. Theory and Economic Modeling of Preferential Trading Arrangements // The Oxford Handbook of International Commercial Policy. Ed. by M.E. Kreinin, M.G. Plummer. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195378047.013.0006>
31. Krugman P.R. The Move Toward Free Trade Zones // Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City. 1991. Vol. 76. Issue Nov. Pp. 5–25.
32. Lancaster K. Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition // Journal of International Economics. 1980. Vol. 10. Issue 2. Pp. 151–175. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(80\)90052-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(80)90052-5)
33. Levchenko A.A. Institutional Quality and International Trade // The Review of Economic Studies. 2007. Vol. 74. Issue 3. Pp. 791–819. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00435.x>
34. Limão N. Preferential Trade Agreements // Handbook of Commercial Policy. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part B. Pp. 279–367. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.013>
35. Maggi G. International Trade Agreements // Handbook of International Economics. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 317–390. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00006-9>
36. McCallum J. National Borders Matter: Canada – U.S. Regional Trade Patterns // American Economic Review. 1995. Vol. 85. Issue 3. Pp. 615–623.
37. McLaren J. The Political Economy of Commercial Policy // Handbook of Commercial Policy. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 109–159. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.001>
38. Nunn N. Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade // Quarterly Journal of Economics. 2007. Vol. 122. Issue 2. Pp. 569–600. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.2.569>
39. Nunn N., Trefler D. Domestic Institutions As a Source of Comparative Advantage // Handbook of International Economics. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 263–315. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00005-7>
40. Sachs J.D., Warner A.M. The Big Rush, Natural Resource Booms and Growth // Journal of Development Economics. 1999. Vol. 59. Issue 1. Pp. 43–76. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00005-X](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00005-X)
41. Sapir A. European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration // Journal of Economic Literature. 2011. Vol. 49. Issue 4. Pp. 1200–1229. <https://doi.org/10.1257/jel.49.4.1200>
42. Schiff M., Winters A.L. Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements // World Bank Economic Review. 1998. Vol. 12. Issue 2. Pp. 177–195.
43. Sykes A.O. Regulatory Competition or Regulatory Harmonization? A Silly Question? // Journal of International Economic Law. 2000. Vol. 3. Issue 2. Pp. 257–264. <https://doi.org/10.1093/jiel/3.2.257>
44. Tornell A., Lane P.R. The Voracity Effect // The American Economic Review. 1999. Vol. 89. Issue 1. Pp. 22–46. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.22>
45. Venables A.J. Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries // International Economic Review. 1996. Vol. 37. Issue 2. Pp. 341–359.
46. Viner J. The Customs Union Issue. New York: Oxford University Press, 2014. 256 p.
47. Wonnacott P., Wonnacott R.J. The Economic Case for Reciprocal Trade Negotiations: Gains from Both Imports and Exports // International Handbook on the Economics of Integration. Vol. I. General Issues and Regional Groups. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2011. Pp. 167–186. <https://doi.org/10.4337/9781849805995.00017>

References

1. Izotov D.A. New Economic Geography: The Possibilities and Restrictions. *Prostranstvennaya ekonomika = Spatial Economics*. 2013. No. 3. Pp. 123–160. (In Russian)
2. Izotov D.A. Empirical Models of General Economic Equilibrium. *Prostranstvennaya ekonomika = Spatial Economics*. 2014. No. 3. Pp. 138–167. (In Russian)
3. Lipsey R.G., Lancaster K. The General Theory of Second Best. In: *Milestones of Economic Thought. Welfare Economics and Public Choice*. Vol. 4. Saint Petersburg, 2004. Pp. 95–134. (In Russian)
4. Ushkalova D.I. Economic Effects of Regional Integration: Myths and Reality. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk* [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]. 2017. No. 4. Pp. 120–137. (In Russian)
5. Allen R.L. Economic Integration: Analytical and Empirical Survey. *Economic Development and Cultural Change*. 1963. Vol. 11. Issue 4. Pp. 449–454.
6. Anderson J.E., Van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*. 2003. Vol. 93. No. 1. Pp. 170–192. <https://doi.org/10.1257/00028280321455214>
7. Antràs P., Yeaple S.R. Multinational Firms and the Structure of International Trade. In: *Handbook of International Economics*. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 55–130. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00002-1>
8. Arezki R., Nabli M.K. *Natural Resources, Volatility, and Inclusive Growth: Perspectives from the Middle East and North Africa*. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12111.pdf> (accessed February 2021).
9. Bagwell K., Staiger R.W. The Design of Trade Agreements. In: *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 435–529. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.005>
10. Balassa B. The Theory of Economic Integration: An Introduction. In: *The European Union*. Ed. by B.F. Nelsen, A.C.-G. Stubb. London: Palgrave, 1994. Pp. 125–137. https://doi.org/10.1007/978-1-349-23984-9_15
11. Balassa B. Towards a Theory of Economic Integration. *Kyklos*. 1961. Vol. 14. Issue 1. Pp. 1–17. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>
12. Balassa B., Toutjesdijk A. Economic Integration Among Developing Countries. *Journal of Common Market Studies*. 1975. Vol. 14. Issue 1. Pp. 37–55. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1975.tb00736.x>
13. Baldwin R.E. *Sequencing Regionalism: Theory, European Practice, and Lessons for Asia*. Available at: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28886/wp80-baldwin-sequencing-regionalism.pdf> (accessed February 2021).
14. Baldwin R.E., Forslid R., Haaland J.I. *Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w5364> (accessed February 2021).
15. Baldwin R.E., Venables A.J. Regional Economic Integration. In: *Handbook of International Economics*. Ed. by G.M. Grossman, K. Rogoff. 1995. Vol. 3. Pp. 1597–1644. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(05\)80011-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(05)80011-5)
16. Corden M.W. Economies of Scale and Customs Union Theory. *Journal of Political Economy*. 1972. Vol. 80. No. 3. Part 1. Pp. 465–475. <https://doi.org/10.1086/259899>
17. Corden W.M. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*. 1984. Vol. 36. Issue 3. Pp. 359–380.
18. Corden W.M. Dutch Disease in Australia: Policy Options for a Three Speed Economy. *The Australian Economic Review*. 2012. Vol. 45. Issue 3. Pp. 290–304.
19. Ederington J., Ruta M. Nontariff Measures and the World Trading System. In: *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part B. Pp. 211–277. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.010>

20. Fujita M., Gokan T. *On the Evolution of the Spatial Economy with Multi-Unit Multi-Plant Firms: The Impact of IT Development*. Available at: <https://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Dp/016.html> (accessed February 2021).
21. Fujita M., Thisse J.-F. Globalization and the Evolution of the Supply Chain: Who Gains and Who Loses? *International Economic Review*. 2006. Vol. 47. Issue 3. Pp. 811–836. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2354.2006.00397.x>
22. Goldberg P.K., Pavcnik N. The Effects of Trade Policy. In: *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 161–206. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.002>
23. Grossman G.M., Helpman E. Identity Politics and Trade Policy. *The Review of Economic Studies*. 2020. Pp. 1–28. <https://doi.org/10.1093/restud/rdaa031>
24. Grossman G.M., Helpman E. Protection for Sale. *The American Economic Review*. 1994. Vol. 84. Issue 4. Pp. 833–850.
25. Grossman G.M., McCalman P., Staiger R.W. *The «New» Economics of Trade Agreements: From Trade Liberalization to Regulatory Convergence?* Available at: <http://www.nber.org/papers/w26132> (accessed February 2021).
26. Hamanaka S. *Institutional Parameters of a Region-Wide Economic Agreement in Asia: Examination of Trans-Pacific Partnership and ASEAN + Free Trade Agreement Approaches*. Available at: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/30457/wp67-hamanaka-institutional-parameters.pdf> (accessed February 2021).
27. Hosny A.S. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*. 2013. Vol. 2. Issue 5. Pp. 133–155.
28. Hummels D., Ishii J., Yi K.M. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 54. Issue 1. Pp. 75–96. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3)
29. Kimura F., Kuno A., Hayakawa K. *Does the Number of RTAs Matter? Empirical Analysis on the Spaghetti Bowl Phenomenon*. Available at: <https://faculty.washington.edu/karyiu/confer/GJ06/papers/kimura-kuno-hayakawa.pdf> (accessed February 2021).
30. Kreinin M.E., Plummer M.G. Theory and Economic Modeling of Preferential Trading Arrangements. In: *The Oxford Handbook of International Commercial Policy*. Ed. by M.E. Kreinin, M.G. Plummer. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195378047.013.0006>
31. Krugman P.R. The Move Toward Free Trade Zones. *Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City*. 1991. Vol. 76. Issue Nov. Pp. 5–25.
32. Lancaster K. Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*. 1980. Vol. 10. Issue 2. Pp. 151–175. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(80\)90052-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(80)90052-5)
33. Levchenko A.A. Institutional Quality and International Trade. *The Review of Economic Studies*. 2007. Vol. 74. Issue 3. Pp. 791–819. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00435.x>
34. Limão N. Preferential Trade Agreements. In: *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part B. Pp. 279–367. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.013>
35. Maggi G. International Trade Agreements. In: *Handbook of International Economics*. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 317–390. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00006-9>
36. McCallum J. National Borders Matter: Canada – U.S. Regional Trade Patterns. *American Economic Review*. 1995. Vol. 85. Issue 3. Pp. 615–623.
37. McLaren J. The Political Economy of Commercial Policy. In: *Handbook of Commercial Policy*. Ed. by K. Bagwell, R.W. Staiger. 2016. Vol. 1. Part A. Pp. 109–159. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.001>
38. Nunn N. Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade. *Quarterly Journal of Economics*. 2007. Vol. 122. Issue 2. Pp. 569–600. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.2.569>

39. Nunn N., Trefler D. Domestic Institutions As a Source of Comparative Advantage. In: *Handbook of International Economics*. Ed. by G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff. 2014. Vol. 4. Pp. 263–315. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00005-7>
40. Sachs J.D., Warner A.M. The Big Rush, Natural Resource Booms and Growth. *Journal of Development Economics*. 1999. Vol. 59. Issue 1. Pp. 43–76. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00005-X](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00005-X)
41. Sapir A. European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration. *Journal of Economic Literature*. 2011. Vol. 49. Issue 4. Pp. 1200–1229. <https://doi.org/10.1257/jel.49.4.1200>
42. Schiff M., Winters A.L. Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements. *World Bank Economic Review*. 1998. Vol. 12. Issue 2. Pp. 177–195.
43. Sykes A.O. Regulatory Competition or Regulatory Harmonization? A Silly Question? *Journal of International Economic Law*. 2000. Vol. 3. Issue 2. Pp. 257–264. <https://doi.org/10.1093/jiel/3.2.257>
44. Tornell A., Lane P.R. The Voracity Effect. *The American Economic Review*. 1999. Vol. 89. Issue 1. Pp. 22–46. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.22>
45. Venables A.J. Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries. *International Economic Review*. 1996. Vol. 37. Issue 2. Pp. 341–359.
46. Viner J. *The Customs Union Issue*. New York: Oxford University Press, 2014. 256 p.
47. Wonnacott P., Wonnacott R.J. The Economic Case for Reciprocal Trade Negotiations: Gains from Both Imports and Exports. In: *International Handbook on the Economics of Integration*. Vol. I. General Issues and Regional Groups. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2011. Pp. 167–186. <https://doi.org/10.4337/9781849805995.00017>

■ ■ ■
Для цитирования:

Изотов Д.А. Международная экономическая интеграция: теоретические подходы к объяснению механизмов и методика оценки эффектов // Регионалистика. 2021. Т. 8. № 2. С. 14–30. <http://dx.doi.org/10.14530/reg.2021.2.14>

For citing:

Izotov D.A. Theoretical Approaches to International Economic Integration: Mechanisms and Effects. *Regionalistica* [Regionalistics]. 2021. Vol. 8. No. 2. Pp. 14–30. <http://dx.doi.org/10.14530/reg.2021.2.14> (In Russian)