

ПРЯМЫЕ И ОБРАТНЫЕ СВЯЗИ ФАКТОРНОЙ МИГРАЦИИ И ФАКТОРНОЙ ТОРГОВЛИ В ОБЪЕДИНЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2004 В. Г. Чаплыгин

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

ВВЕДЕНИЕ

Научное осознание роли человека в глобальной экономике непосредственно вырастает из понимания предмета экономической теории, в центре внимания которой — принятие решений субъектами экономики, экономический выбор в условиях ограниченных ресурсов. Этот важнейший принцип классической экономической теории воспринят в качестве постулата практически всеми направлениями современной научной мысли, включая даже те, которые полемизируют с неоклассикой и пересматривают некоторые ее положения. Процесс глобализации многосложен и конкретизируется в целом ряде явлений, а изменения столь многообразны и многоплановы, что требуют от современной науки разработки таких моделей сотрудничества, кооперации и взаимодополнения в глобальном пространстве, которые, в числе прочего, были бы в состоянии объяснить существующие феномены и аномалии глобализации.

Представленная работа, не претендуя на полноту изложения порядка мировой торговли, ставит своей целью уточнить место, роль и влияние фактора расстояния на объем торговли между странами-партнерами, так как имеются доказуемые наблюдения, свидетельствующие о том, что в век интернационализации и глобализации территориальная близость перестает быть фактором, безусловно влияющим на объемы потоков товаров, работ, услуг и рабочей силы между независимыми территориальными образованиями.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Используемый нами подход к исследованию проблемы повторяет широко известный подход Я. Тинбергена и Х. Линнемана

на [6], предположивший, что торговый поток от страны i в страну j зависит прежде всего от уровня развития и величины экономик торговых партнеров (измеренных с помощью ВВП) и географического расстояния между ними. Дополнительными переменными величинами, играющими важную роль в исключительных ситуациях, являются преференциальные торговые режимы. Подобные величины всегда имеют либо нулевые, либо положительные значения, вследствие чего, уравнение межстранового торгового потока можно записать в виде:

$$X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} N_{ij}^{\alpha_4} P_{ij}^{\alpha_5}, \quad (1)$$

где X_{ij} — экспорт страны i в страну j (вследствие того, что подсчитать объем теневого товарооборота зачастую не представляется возможным, в уравнение включаются только официальные данные торговли товарами); Y — величина ВВП; D_{ij} — расстояние между странами i и j (в рассматриваемом случае — расстояние между экономическими центрами стран); N_{ij} — фиктивная переменная для стран-соседей; P_{ij} — фиктивная переменная для льготных (преференциальных) отношений между странами.

Однако более интересной является ситуация, игнорирующая фактор расстояния (очевидно, что соседние страны находятся близко друг другу, и поэтому нет необходимости включать в анализ переменную расстояния), вследствие чего можно сравнить уровни «фактической» и «нормальной» торговли между парами соседних стран без включения фактора расстояния в исчисление «нормального» уровня торговли. Наиболее приемлемый путь расчета «нормального» или «пропорционального» уровня торговли состоит в предположении о том, что экспорт каждой страны распределен по всем

возможным направлениям в пропорции к полному импорту каждой страны назначения. Если преобразовать матрицу международной торговли, выраженную в абсолютных количествах, в матрицу склонностей к торговле (или торговых долей), деля все элементы на объем мировой торговли, то строки матрицы покажут долю страны в мировом экспорте, а колонки — долю страны в мировом импорте. Принимая X_i за долю i -ой страны в мировом экспорте ($X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij}$) и $X_{.j}$ за долю j -й страны в мировом импорте, найдем долю «нормальной» торговли в суммарном объеме торговли между странами i и j :

$$\overline{X_{ij}} = X_i X_{.j}. \quad (2)$$

Умножение $\overline{X_{ij}}$ на объем мировой торговли представит уровень торговли в абсолютных величинах (одновременно для того, чтобы определить величину действительного отклонения «фактической» торговли от «нормальной», необходимо взять логарифм от $X_{ij} / \overline{X_{ij}}$). Тем не менее, подобная процедура расчетов не совсем корректна, так как $\overline{X_{ij}}$ должно быть равным нулю в то время как $\sum_i \sum_j \overline{X_{ij}} = 1$ — вышеприведенная методика может применяться исключительно в случае торговли между *областями*, с внутрирегиональными торговыми потоками, включенными в общий анализ, но не в случае торговли между *странами* (X_i и $X_{.j}$ — склонности к экспорту и импорту должны быть изменены таким способом, чтобы их сумма (при $X_{ij} = 0$) равнялась некой заранее детерминированной константе). Обратная процедура расчета склонностей к торговле, удовлетворяющих поставленным условиям, заключается в рассмотрении сумм строк и столбцов матрицы в качестве искомой величины, вследствие чего и u_i и v_j (при $\sum_i u_i = \sum_j v_j = 1$) могут быть рассчитаны как $\overline{X_{ij}} = su_i v_j$ (3), где $\sum_i \sum_j \overline{X_{ij}} = 1$, $i \neq j$, s — поправочный коэффициент, изменяющий склонность к торговле или долю торговых потоков одной страны в доле торговых потоков другой страны — исключает возможность импорта в страну части ее экспорта (реэкспорт); $S = (1 - \sum_i u_i v_i)^{-1}$. *Тестирование модели на различных группах госу-*

дарств показало, что территориальная близость стимулирует торговлю между небольшими странами в большей степени, нежели чем между средними или большими странами.

Отметим, что преимущество методологии исследования профессора Я. Тинбергена над представленным нами подходом состоит в том, что его исследование оценивает уровень «нормальной» торговли между парой стран, принимая во внимание фактор расстояния. Как было отмечено выше, переменная расстояния оказалась одной из наиболее существенных переменных в объяснении изменений в объеме торговли между двумя государствами. Таким образом, фактор *соседства эффективно дополняет фактор расстояния в процессах межгосударственных торговых взаимоотношениях.*

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ (факторная миграция и ее роль в развитии устойчивых интеграционных группировок)

Возникает вопрос, будет ли движение товаров, работ, услуг, способствовать уравниванию цен на факторы производства в странах-партнерах? Е. Хекшлер и Б. Олин [1] пришли к выводу, что цены на факторы имеют тенденцию к уравниванию в результате развития торговли. Ученые, исходя из предположения об идентичности производственных функций и одинакового количества требуемых для производства факторов доказали, что различия в ценах на факторы — первопричины торговли. По словам Б. Олина, «мобильность товаров в определенной степени компенсирует отсутствие международного движения факторов», и «тенденция уравнивания цен также и на факторы производства... означает, что они используются лучше, и, таким образом, уменьшается ущерб от их неудобного географического распределения» (под «избытком» или «нехваткой» факторов производства понимается скорее относительный, нежели абсолютный избыток (нехватка), вследствие чего в применяемые модели спроса должны быть внесены соответствующие корректировки. Анализ Хекшлера—Олина был развит американским ученым, лауреатом Робелевской премии в области экономики П. Самуэльсоном, детально изучившим и изложившим условия полного уравнивания

цен на факторы производства для случая, когда имеются две страны, торгующие между собой двумя товарами, и имеются всего лишь два производственных фактора. Следует, тем не менее, заметить, что ограничения теоремы П. Самуэльсона лишь сдерживают тенденцию к уравниванию цен на факторы, тогда как на практике очень часто наблюдается абсолютно иная ситуация.

Выводы и предложения В. Леонтьева, которые вопреки всем ожиданиям показали, что, например, США экспортируют трудоемкие и импортируют капиталоемкие товары, не смогли кардинально дополнить теоремы П. Самуэльсона. Различные интерпретации и объяснения парадокса В. Леонтьева также не предоставили убедительных доказательств, свидетельствующих о том, что торговля между США и их партнерами способствует уравниванию факторных цен [3].

а) Трудовые ресурсы: По утверждению Дж. Мида, у наемных работников будет стимул переехать на новое место, если разница между заработками на новом и старом месте будет больше, чем сумма прямых затрат на переезд и нематериальных издержек миграции. Иными словами, *если нематериальные издержки миграции рассматриваются как бесполезные для работника, разница в оплате труда должна покрывать не только затраты на переезд, но также разницу в «бесполезностях»*. Отталкиваясь от этого предположения, Дж. Мид пришел к выводу, что рабочая сила будет постоянно мигрировать, если такое ее движение будет способствовать росту производственной эффективности [5].

Подобный вывод обоснован для случая абсолютной рациональности. Тем не менее, отмечаемая в краткосрочном периоде неподвижность (статичность) факторов предполагает, что наемные работники склонны переоценивать нематериальные издержки миграции (рациональные и иррациональные мотивы), вследствие чего наиболее действенным инструментом является вмешательство государства, осуществляемое в форме компенсации издержек переезда, предоставлении информации об имеющихся возможностях и т.д.

Помимо иррациональности и отсутствия необходимой информации о работе и трудовых условиях, разная политика стран-чле-

нов интеграционной группировки в отношении перераспределения дохода может также способствовать появлению несоответствий между личными стимулами и социальными потребностями. Перераспределение может принимать форму социальных преимуществ (бесплатные медицинские услуги, пенсии по старости, пособия по безработице и т.д.), финансируемых, например, из налоговых поступлений. С другой стороны, различия в социальных преимуществах, предоставляемые предпринимателями (непосредственно или косвенно через государственные социальные фонды), не влияют на движение рабочей силы, так как они принимают форму зарплаты работника, а также являются для предпринимателя составляющей трудовых издержек.

б) Движение капитала: В отношении капитала понятие «мобильность» означает, что внутри интеграционной группировки все предприятия должны иметь доступ к кредиту на равных условиях, и что заемный и собственный капитал предприятий может перемещаться в места, где могут быть получены более высокие доходы. Движение капитала внутри объединения необходимо также и для упрощения изменений в размещении ресурсов, являющихся следствием либерализации торговли (предполагается, что либерализация движения капитала будет непереносимым условием оптимальной работы интеграционного объединения).

В отсутствии валютных ограничений, движение капитала будет обусловлено различием в доходностях инвестиционных вложений, а также оцениваемым уровнем риска и неопределенности. За исключением политического риска все элементы неопределенности связаны с увеличивающейся ролью государственного вмешательства в экономическую жизнь, что способствует снижению международной мобильности капитала. Снижение риска и неопределенности на общем рынке понизит различие между частной и социальной выгодой и приведет к более эффективному размещению ресурсов.

Предполагается, что создание общего рынка изменит оценку значения нематериальных благ в отношении движения капитала в гораздо большей степени, чем в отношении миграции рабочей силы. Посколь-

ку при отсутствии осознанной политики, поощряющей миграцию, психологические и социальные препятствия для движения рабочей силы будут иметь место, риск и неопределенность, ассоциируемые с миграцией капитала, значительно уменьшатся в условиях функционирования общего рынка. Тем не менее, до того момента, пока не будет проводиться согласованная единая межгосударственная экономическая политика, элементы неопределенности будут продолжать существовать.

в) *Движение предпринимательских ресурсов*: За выдающимся исключением Й. Шумпетера, поставившего фигуру предпринимателя в центр своей теории, большинство экономических теорий не придавали большого значения ни самому предпринимателю, ни предпринимательской деятельности, ни предпринимательским способностям. Основная причина отсутствия внимания к предпринимателю, по всей видимости, кроется в том, что в большинстве теорий акцент делается на положении статического равновесия. В системе общего равновесия по Вальрасу, функции предпринимателя сведены к однообразной работе, вследствие чего и доходы сверх вознаграждения менеджера-предпринимателя исчезают [1]. Однако суть деятельности предпринимателя предполагает, что роль самого предпринимателя гораздо более важна в силу существования двух форм предпринимательской деятельности: повседневных организаторских функций и принятия решений в условиях либо

определенности, либо неопределенности. Таким образом, предпринимательские ресурсы включают в себя «повседневную» организаторскую обязанность координации всех факторов производства, организации и контроля деятельности предприятия (предприниматель у Л. Вальраса) и «неделегируемую и неповседневную остаточную» деятельность (предприниматель у Й. Шумпетера). Для эффективного использования имеющихся ресурсов и экономического развития необходим и предприниматель-менеджер и предприниматель-новатор, а следовательно, необходима и миграция двух типов предпринимательских ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

- Гальперин В.М.* Микроэкономика: В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов; Общая ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999.
- Чаплыгин В.Г.* Теория и методология формирования валютных объединений / В. Г. Чаплыгин. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. 193 с.
- Buchanan N.S.* Lines on the Leontief Paradox. *Economica Internazionale*, 1955, November. P. 791–94.
- Heckschler E.* The effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. / *Readings in the Theory of International Trade*, ed. H. S. Ellis, L. A. Metzler, Philadelphia: Blakiston Co. 1955, November. P. 272–300.
- Meade J.E.* A Neo-Classical Theory of Economic Growth. London: George Allen & Unwin Ltd. 1962. 192 p.
- Tinbergen J.* Towards Balanced Economic Growth. Amsterdam, North-Holland publishing company. 1962. 329 p.