

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ойкен В. Основы национальной экономики: Пер. с нем. / Общ. ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
2. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 482 с.
3. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 71–84.
4. Кононова В.Ю. Социально-ориентированная рыночная экономика в России: условия и механизм формирования: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Красноярск: Издательский центр КГУ, 2003. – 18 с.
5. Медведев В.А. Процесс воспроизводства и становление социальной экономики. – Красноярск: Издательский центр КГУ, 2000. – 158 с.
6. Братищев И.М., Макарян А.С. Социальная рыночная экономика и механизм ее становления в России. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2003. – 216 с.
7. Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка Германии. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 271 с.
8. Ивлева Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории // Общество и экономика. – 2003. – № 10. – С. 3–40.
9. Князев Ю. Современный взгляд на теорию социальной рыночной экономики // Общество и экономика. – 2004. – № 5–6. – С. 17–53.

УДК 332

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

В.Г. Чаплыгин

Балтийский институт экономики и финансов. г. Калининград
E-mail: rusbanker@mail.ru

В связи с тем, что в век интернационализации и глобализации территориальная близость перестаёт быть фактором, влияющим на объёмы потоков товаров, работ, услуг и рабочей силы между независимыми территориальными образованиями, уточнено место, роль и влияние фактора расстояния на объём торговли между странами-партнёрами.

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, неравномерности экономического роста и поляризации экономико-социальных интересов государств. 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 её положения (как, например, теория трансформационной экономики). Процесс глобализации многосложен и конкретизируется в целом ряде явлений, а изменения столь многогранны и многоплановы, что требуют от науки разработки таких моделей сотрудничества, кооперации, координации и взаимодополнения в глобальном непропорционально развивающемся 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, имеет цель уточнить место, роль и влияние фактора расстояния на объём торговли между различными государствами, так как имеются доказуемые наблю-

дения, свидетельствующие о том, что сегодня территориальная близость уже перестаёт быть фактором, безусловно влияющим на объём потоков товаров, работ, услуг и рабочей силы между независимыми территориальными образованиями.

Используемая нами методология исследования повторяет широко известный подход Я. Тинбергена и Х. Линнеманна [1], предположивших, что торговый поток от страны i в страну j зависит, прежде всего, от уровня развития, величины экономик торговых партнеров (измеренных с помощью валового национального продукта) и географического расстояния между государствами. Переменными величинами, играющими важную роль в построении модели, являются преференциальные торговые режимы (зоны свободной торговли, общий рынок и пр.).

Уравнение межстранового торгового потока может быть представлено в виде

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

где: X_{ij} – экспорт страны i в страну j (из-за невозможности учёта объёмов теневого товарооборота, в уравнение включаются только официальные данные); Y – величина ВВП; D_{ij} – расстояние между странами i и j (в нашей ситуации – расстояние между экономическими центрами стран); N_{ij} – фиктивная переменная для стран-соседей; P_{ij} – фиктивная переменная для льготных (преференциальных) от-

ношений между странами, α_x – взвешенный показатель устойчивости того или иного фактора (вероятность изменения фактора).

Тем не менее, более интересной является ситуация, когда фактор расстояния игнорируется, 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 расчёта «нормального» или «пропорционального» уровня торговли состоит в предположении, что экспорт каждой страны распределен по всем возможным направлениям пропорционально импорту каждой страны-партнера. Если преобразовать матрицу международной торговли в абсолютных количествах в матрицу склонностей к торговле (или торговых долей), разделив все элементы на объём мировой торговли, то строки матрицы покажут долю страны в мировом экспорте, а колонки – в мировом импорте. Принимая X_i за долю i -ой страны в мировом экспорте и X_j за долю j -ой страны в мировом импорте, можно определить долю «нормальной» торговли в суммарном объёме торговли между странами i и j :

$$\bar{X}_{ij} = X_i \cdot X_j.$$

Умножение \bar{X}_{ij} на объём мировой торговли представит уровень торговли в абсолютных величинах (для того, чтобы определить величину действительного отклонения «фактической» торговли от «нормальной», необходимо: (а) прологарифмировать X_{ij}/\bar{X}_{ij} ; (б) \bar{X}_{ij} должно быть равным нулю, (в) $\sum_i \sum_j \bar{X}_{ij} = 1$). Однако, приводимая методика расчетов может применяться только с внутрирегиональными торговыми потоками, а не с межстрановыми, включёнными в общий анализ (склонности к экспорту X_i и импорту X_j должны быть изменены так, чтобы их сумма (при $\bar{X}_{ij}=0$) равнялась некой заранее детерминированной константе).

Обратная процедура расчета склонностей к торговле, удовлетворяющих поставленным условиям, заключается в экономической интерпретации результатов величин от сложения значений строк и столбцов, вследствие чего u и v (при $\sum_i u_i = \sum_j v_j = 1$) могут быть рассчитаны как $\bar{X}_{ij} = s u_i v_j$ (где $\sum_i \sum_j \bar{X}_{ij} = 1$, $i \neq j$, s – склонность к торговле или доля торговых потоков одной страны в доле торговых потоков другой страны, исключаяющая реэкспорт).

Тестирование модели на различных группах государств показало, что территориальная близость стимулирует торговлю между небольшими странами в большей степени, нежели чем между средними или большими странами. Фактор расстояния оказывается одним из наиболее существенных показателей, влияющих на объём торговли между двумя государствами.

Возникает вопрос, будет ли движение товаров, работ, услуг, способствовать уравниванию цен на факторы производства в странах-партнёрах? Е. Хекшлер и Б. Олин [2] пришли к выводу, что цены на

факторы имеют тенденцию к уравниванию в результате развития торговли. Учёные, исходя из предположения об идентичности производственных функций и одинакового количества требуемых для производства факторов доказали, что различия в ценах – 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 П. Самуэльсоном, изучившим и детально 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 обосновал, что в случае абсолютной рациональности рабочая сила будет постоянно мигрировать, если такое её движение будет способствовать росту производственной эффективности [4].

Тем не менее, отмечаемая в краткосрочном периоде неподвижность (статичность) факторов предполагает, что наёмные 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 в отношении перераспределения дохода может также способствовать появлению несоответствий между личными стимулами и социальными потребностями. Перераспределение может принимать форму социальных преимуществ (медицинские услуги, пенсии, пособия и т.д.), финансируемых, например, из налоговых поступлений. С другой стороны, различия в социальных преимуществах, предоставляемых предпринимателями (напрямую либо опосредованно), не влияют на движение рабочей силы, так как принимают форму заработной платы 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 и заёмный, и собственный капитал предприятий, может перемещаться в те сферы, в которых могут быть получены более высокие доходы, минимальны инвестиционные риски и степень неопределенности. Движение капитала необходимо и для изменения пространственной локализации ресурсов (предполагается, что либерализация движения капитала есть неперенное условие оптимальной работы объединения стран).

Предполагается, что создание общего рынка изменит оценку значения нематериальных благ в отношении движения капитала в гораздо большей степени, чем в отношении миграции рабочей силы. Поскольку 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, 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 [5]. 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 определённости, 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 «неделегированную 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.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Tinbergen J. Towards Balanced Economic Growth. – Amsterdam: North-Holland publishing company, 1969. – 329 p.
2. Heckscher E. The effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // In: Readings in the Theory of International Trade. – Philadelphia: Ed. H.S. Ellis, L.A. Metzler, Blakiston Co., 1949. – P. 272–300.
3. Buchanan N.S. Lines on the Leontief Paradox // *Economica Internazionale*. – 1955. – № 11. – P. 791–794.
4. Meade J.E. A Neo-Classical Theory of Economic Growth. – London: George Allen & Unwin Ltd., 1962. – 192 p.
5. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 503 с.