

Richard B. FREEMAN*

Migracje w procesie globalizacji**

Tocząca się w ciągu minionej dekady debata polityczna na temat globalizacji w dużej mierze pominęła kwestię międzynarodowej mobilności siły roboczej. Gdy tylko próbuje się ograniczyć wymianę handlową, zaraz podnoszą się krzyki, że to protekcjonizm. Sugestia, aby w handlu uwzględniać standardy pracy, jest od razu uznawana za zakamuflowany protekcjonizm. Restrykcje w przepływie kapitału natychmiast ściągają na kark Międzynarodowy Fundusz Walutowy. A jak się rzecz ma z ograniczeniami przepływu osób fizycznych? Otóż, są one akceptowanym sposobem sprawowania władzy narodowej! Kilka ubiegłych dziesięcioleci to nie tylko czas, w którym większość państw usuwała bariery w handlu dobrami i usługami i liberalizowała rynki kapitałowe, ale jednocześnie okres, w którym większość rządów starała się ograniczyć imigrację. W tym eseju badam stan wiedzy na temat przyczyn i konsekwencji migracji. Stoję na stanowisku, że to właśnie przepływy osób fizycznych są kluczowe dla stworzenia globalnej gospodarki, oraz że powiązania między imigracją, przepływem kapitału i handlem mają zasadnicze znaczenie dla zrozumienia sposobu, w jaki globalizacja oddziałuje na gospodarkę. W swoim artykule rozważyłem także sposoby redukcji barier hamujących przepływ osób fizycznych, które mogłyby poprawić położenie pracowników na całym świecie.

Nowa globalna imigracja

Organizacja Narodów Zjednoczonych oszacowała, że w roku 2000 około 175 milionów ludzi, tj. 2,9% światowej populacji, mieszkało poza granicami kraju, w którym się urodziło. Prognozowała ponadto, że liczba imigrantów wzrośnie w 2005 r. do ok. 190 milionów, a więc ulegnie więcej niż podwojeniu w stosunku do 1970 r., w którym wynosiła 82,5 miliona [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a], [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział

* Richard B. Freeman jest profesorem w ufundowanej przez Herberta Aschermana Katedrze Ekonomii na Harvard University oraz dyrektorem Programu Badań nad Rynkiem Pracy w National Bureau of Economic Research (obie instytucje znajdują się w Cambridge w stanie Massachusetts). Jest także współpracownikiem badawczym w Centre for Economic Performance przy London School of Economics w Londynie.

** Artykuł *People Flows in Globalization* ukazał się na łamach „Journal of Economic Perspectives” t. 20, nr 2 (Spring 2006).

ds. Gospodarczych i Społecznych, 2004, tabela 2, s. vii]. Dwie trzecie osób migrujących trafia do krajów wysoko rozwiniętych, których populacje składają się w 8,7% z ludzi urodzonych poza granicami danego państwa [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, 2004, tabela II.7, s. 43]. Około 10% imigrantów stanowią uchodźcy¹.

Dane zawarte w tablicy 1 wskazują na to, że największym pojedynczym krajem imigracji były Stany Zjednoczone. Od roku 1965, kiedy to Kongres uchwalił prawo imigracyjne znoszące limity oparte na kraju pochodzenia, imigracja do tego kraju znacząco wzrosła. W latach 1964-1969 Kanada, Australia i Nowa Zelandia przyjęły więcej imigrantów niż Stany Zjednoczone, ale w latach 2000-2002 Stany Zjednoczone wpuściły na swoje terytorium ponad dwa razy więcej imigrantów niż tamte kraje. W roku 2000 imigranci w liczbie 35 milionów stanowili 12,4% populacji, czyli więcej niż w 1970 r., kiedy to odpowiedni odsetek wynosił 4,7%. Z uwagi na to, że większość imigrantów była w wieku produkcyjnym, ich odsetek w populacji osób w wieku między 25 a 39 lat był wyższy i wynosił 19,4%. Około połowa wzrostu zatrudnienia w latach 90. w Stanach Zjednoczonych dokonana się za sprawą imigrantów, a w okresie wolniejszego wzrostu zatrudnienia między marcem 2000 a marcem 2004 r., kiedy zatrudnienie osób urodzonych w Stanach Zjednoczonych było w przybliżeniu niezmiennie, imigranci zasilili rynek pracy w liczbie 2,3 miliona nowych pracowników [Camarota, 2004, tablica 1].

Tablica 1

Główne kraje migracji w roku 2000 (w milionach osób)

Główne kraje migracji	Łączna liczba imigrantów (w milionach)
Stany Zjednoczone	35,0
Rosja	13,3
Niemcy	7,3
Główne kraje emigracji	Łączna liczba emigrantów (w milionach)
Chiny	35,0
Indie	20,0
Filipiny	7,0

Źródło: dane o imigrantach pochodzą z [Organizacji Narodów Zjednoczonych, Sekcja ds. Ludności, 2002, rysunek 1], a o emigrantach z [Międzynarodowej Organizacji do Spraw Migracji, 2005b]

Drugim pod względem liczby przyjętych imigrantów krajem była Rosja. Jej wysoka pozycja na liście była wynikiem upadku imperium sowieckiego – wiele osób rosyjskiego pochodzenia zdecydowało się na wyjazd do Rosji, a ponadto migracje w obrębie dawnego Związku Radzieckiego stały się w nowych warunkach migracjami międzynarodowymi. Trzecim krajem imigracji były Niemcy z populacją imigrantów wynoszącą 7,3 miliona. Kolejne pozycje w tym zestawieniu zajęły bardzo zróżnicowane kraje, w których zamieszkuje od 4 do 7

¹ Szacunki liczby imigrantów pochodzą zazwyczaj ze spisów ludności i obejmują w zasadzie także nielegalnych imigrantów. Jednak wielu nielegalnych imigrantów próbuje uniknąć zaewidencjonowania w państwowych spisach ludności, co sprawia, że zebrane dane zaniżają liczbę imigrantów.

milionów imigrantów, takie jak Ukraina, Arabia Saudyjska, Francja, Australia, Kanada, Indie i Pakistan.

Gdy listę krajów układa się w oparciu o odsetek populacji urodzonej poza granicami danego państwa, wygląda ona inaczej. Najwięcej imigrantów przyjeły kraje Środkowego Wschodu: w Zjednoczonych Emiratach Arabskich 68% populacji stanowią napływowi pracownicy; 49% populacji Kuwejtów stanowią urodzeni poza granicami tego kraju; 39% populacji zamieszkującej Jordanię urodziło się za granicą, głównie w Palestynie; w Izraelu 37% populacji stanowią urodzeni poza granicami tego kraju, głównie w Rosji [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Sekcja ds. Ludności, 2002, rysunek 2]. Odsetek imigrantów mieszkających w Kanadzie (18%) i Australii (23%) jest większy niż w Stanach Zjednoczonych.

Duże miasta, nawet w krajach wysoko rozwiniętych o mniejszym odsetku imigrantów, przyciągają ludzi z całego świata. W roku 2000 23% populacji Paryża stanowiły osoby urodzone poza granicami Francji; miejsce urodzenia 28% mieszkańców Londynu znajdowało się poza granicami Zjednoczonego Królestwa. Równie wysoki jest odsetek imigrantów w dużych miastach niektórych krajów rozwijających się – przykładowo 30% mieszkańców Abudży w Nigerii urodziło się poza jej granicami. Zatrudnieni w rolnictwie i górnictwie rekrutują się w wielu krajach z grona imigrantów, często niezarejestrowanych, którzy napływają z gospodarek o niższych dochodach: urodzeni na Dominikanie pracują w Puerto Rico, Haitańczycy pracują w Republice Dominikany, w Republice Południowej Afryki pracują Afrykanie urodzeni w sąsiednich krajach itd.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 1 najwięcej osób emigrowało z takich krajów jak Chiny – 35 milionów rdzennych mieszkańców przeprowadziło się do innych państw, Indie – 20 milionów oraz Filipiny – 7 milionów [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a], a więc krajów o niskich dochodach.

Poziom wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego imigrantów w stosunku do rdzennych mieszkańców znacznie się różni zarówno wśród krajów przyjmujących imigrantów, jak i pośród krajów, z których imigranci pochodzą. Wielu amerykańskich imigrantów (szczególnie z Meksyku) nie posiada nawet średniego wykształcenia, ale jednocześnie wielu posiada stopnie naukowe. Dla przykładu w 2000 r. 45% mieszkających w Stanach naukowców posiadających stopień doktora ekonomii oraz 55% zamieszkujących Stany doktorów nauk przyrodniczych w wieku do 45 lat urodziło się poza granicami Stanów Zjednoczonych (zestawienie zaczerpnięto od Rugglesa *et al.*, <<http://www.ipums.org>>). Zdarza się, że w niektórych krajach imigranci mają nieproporcjonalnie wysokie kwalifikacje. Napotkanie osoby, która ukończyła studia wyższe, jest dwa razy bardziej prawdopodobne w grupie imigrantów przybyłych do Australii aniżeli pośród urodzonych na jej terytorium. Wśród migrujących do Wielkiej Brytanii 60% to fachowcy. Kierunek migracji wykształconych osób – z krajów rozwijających się do krajów wysoko rozwiniętych – sprawił, że dyskusja na temat międzynarodowej migracji koncentrowała się na kwestii „drenażu mózgow”.

Zmieniające się wzorce migracji

Obecne ruchy migracyjne różnią się od masowej migracji, która miała miejsce w XIX w. i na początku XX w., pod kilkoma względami. Po pierwsze, liczba migrujących jest mniejsza w stosunku do światowej populacji. Na przykład skala migracji do Stanów Zjednoczonych w latach 1901-1910, tj. 8,8 miliona imigrantów, oraz w okresie 1991-2000, tj. 9,1 miliona imigrantów, była podobna, ale zarówno populacja Stanów Zjednoczonych, jak i populacja światowa były znacznie większe w tym drugim okresie. Po drugie, prawie połowę imigrantów stanowią obecnie kobiety, podczas gdy w przeszłości przeważający odsetek migrujących stanowili mężczyźni. Po trzecie, główne kierunki migracji uległy zmianie. W XIX w. migrowała głównie biedota europejska szukająca lepszego życia na kontynentach amerykańskich [Hatton i Williamson, 1998]. Od lat 30. XIX w. do lat 20. XX w. wyemigrowało z Europy 13% aktywnych zawodowo, a z Irlandii i Włoch około 30% aktywnych zawodowo. Dzisiaj, odmiennie niż w przeszłości, migrują głównie osoby pochodzące spoza Europy – z krajów biednych do bogatych. Kraje europejskie, które tradycyjnie zasilaly strumień migrujących, takie jak Irlandia, Włochy czy Hiszpania, stały się obecnie krajami przyjmującymi imigrantów, zaś Ameryka Łacińska, do której dawniej kierowali się imigranci, doświadcza obecnie procesu odwrotnego. Zważywszy na niski przyrost naturalny w zamożniejszych krajach oraz rosnący udział Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w światowej populacji, można się spodziewać, że migracja z krajów o niskich dochodach do krajów wysoko rozwiniętych będzie trwała dalej.

Uwaga na temat czasowej migracji

Migracja trwała, której poświęcony został ten esej, nie jest jedyną formą przepływu osób fizycznych w światowej gospodarce. Tanie podróże w połączeniu z możliwością zatrudnienia i doksztalcenia się w innych krajach skłoniły wiele osób do czasowych wyjazdów zagranicznych².

Sezonowi pracownicy są zatrudniani do wykonania specyficznych prac na czas określony, często w takich branżach jak budownictwo, przemysł lub do prac sezonowych w rolnictwie. W latach 60. i na początku 70. w Niemczech praco-

² Również transformacje gospodarcze w krajach rozwijających się wywołały masowe migracje ze wsi do miast w obrębie danego państwa. Migracje wewnątrzpaństwowe w niektórych krajach rozwijających się były porównywalne do migracji międzynarodowych zarówno pod względem odległości przemierzanych przez migrujących, jak i wpływu, jaki migracja wywierała na styl życia przemieszczających się. Od 1950 r. udział ludności miejskiej w światowej populacji wzrósł z 30% do ok. połowy głównie za sprawą migracji wewnątrzpaństwowych. Chiny poważnie ograniczały migracje ze wsi do miast we wczesnych latach 80., ale późniejsze reformy gospodarcze, które zmniejszyły kontrolę państwa nad gospodarką, i złagodzenie przepisów regulujących kwestię zamieszkania uruchomiły największą w historii migrację – prawie 150 milionów Chińczyków zamieszkujących obszary wiejskie przeprowadziło się do miast w czasie opartego na eksporcie przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Chinach, które rozpoczęło się w latach 90.

wało ponad 2,6 miliona *gastarbeiterów*, głównie z Turcji. Stany Zjednoczone przyciągnęły między 1942 a 1964 r. do pracy na farmach około 4,6 miliona Meksykanów (zwanych *braceros*), tj. mniej więcej dziewięć razy tyle Meksykanów, ile wyemigrowało do Stanów Zjednoczonych [Martin, 2001]. Do pracy w kopalniach złota i węgla w Republice Południowej Afryki przyjeżdża z zagranicy co roku ponad 100 tysięcy pracowników. Kraje produkujące ropę naftową są celem czasowej migracji dla osób, które wykonują prace od prowadzenia domu przez prace budowlane aż po prace wymagające wysokich kwalifikacji.

Prawo międzynarodowe w niewielkim stopniu reguluje kwestię zatrudniania osób migrujących czasowo. Choć Międzynarodowa Organizacja Pracy opracowała dwie konwencje w sprawie zatrudniania osób migrujących, to tylko nieliczne kraje stały się ich sygnatariuszami³. Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami, stanowiący integralną część porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu, zaprojektowano po to, aby ułatwić czasową migrację pracowników zatrudnianych w sektorze usług, ale inicjatywa ta nie zaowocowała jak dotąd powstaniem żadnych traktatów. Wiele krajów, z których pochodzą czasowo migrujący, zawiera z krajami o dodatnim bilansie migracji dwustronne umowy, których celem jest ochrona własnych obywateli przed przybierającym różne formy wyzyskiem.

Do migrujących czasowo obok pracowników zalicza się także **studentów zagranicznych**, którzy korzystając ze studenckich wiz podróżują w celu zdobycia wykształcenia, i którzy zasadniczo zamierzają powrócić do swoich ojczyzn po ukończeniu studiów. W roku 2004 liczba zagranicznych studentów wynosiła około 2 miliony. Krajem, który przyciągnął najwięcej studentów, były Stany Zjednoczone – przyjechały tam 573 tysiące studentów zagranicznych, z czego jedna czwarta z Chin i Indii. Inne kraje też starają się przyciągnąć studentów zagranicznych. Niektóre australijskie uniwersytety nadają zagranicznym studentom, pochodzącym głównie z Azji, licencjat po trzech latach studiów w ich rodzimym kraju i jednym roku studiów w Australii. Ponadto tacy studenci otrzymują dodatkowe punkty, które ułatwiają przyjazd na stałe do Australii.

Turystyka międzynarodowa, przez którą rozumie się okresowe przekraczanie granic państwowych przez ludzi udających się na wakacyjny lub świąteczny wypoczynek, odwiedzających rodziny lub przyjaciół, a także podróżujących w interesach, jest jeszcze innym i ważnym rodzajem przemieszczania się ludzi. Światowa Organizacja Turystyki szacuje, że liczba przyjazdów turystów zagranicznych sięgnęła w 2004 r. 760 milionów: 19% podróżowało w interesach, 54% – w związku z wakacjami/świętami, a reszta – z powodów osobistych. Rozmiary turystyki międzynarodowej zwiększyły się ponad trzykrotnie w stosunku do stanu w roku 1970.

³ Dokładniej, 44 kraje podpisały Konwencję Nr 97 z 1949 r. dotyczącą pracowników migrujących, a sygnatariuszami Konwencji Nr 143 z 1975 r. dotyczącej migracji w niewłaściwych warunkach oraz popierania równości szans i traktowania pracowników migrujących stało się 18 krajów [Ruhs i Chang, 2004, tabela 2, s. 93], zob. też <<http://www.ilo.org/ilolex/english/newratframeE.htm>>. Stany Zjednoczone nie podpisały żadnej z tych konwencji.

Co jest większe: migracje, wymiana handlowa czy przepływy kapitału?

Nie istnieje żadna wspólna miara umożliwiająca porównanie gospodarczego znaczenia migracji, wymiany handlowej i przepływów kapitału. Dlatego też porównuję względne rozmiary tych trzech zjawisk składających się na globalizację i zestawiam kilka różnych wskaźników.

Najpierw określiłem skalę międzynarodowych migracji, handlu i przepływów kapitału w stosunku do odpowiednio światowej populacji aktywnych zawodowo, globalnej produkcji i światowej aktywności inwestycyjnej. Jak już wspomniano, imigranci stanowią prawie 3% światowej populacji aktywnych zawodowo i 9% aktywnych zawodowo w krajach wysoko rozwiniętych. Natomiast stosunek światowego eksportu do globalnego PKB był w 2004 r. równy 27%. Jednak rozmiary eksportu mierzy się wielkością sprzedaży, zaś PKB za pomocą sumowania wartości dodanej, która nie uwzględnia kwot związanych z zakupami surowców i produktów między sektorami. Przyjmując, że łączna sprzedaż równa jest dwukrotności PKB, otrzymuje się właściwszy miernik udziału handlu międzynarodowego w światowej produkcji wynoszący około 13%. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wahały się między 2% a 3% rocznej światowej akumulacji (kapitału) brutto od lat 70. do końca lat 80. Od tego czasu zagraniczne inwestycje bezpośrednie stały się niestabilne – w roku 2000 sięgnęły 20% światowej akumulacji brutto, ale cztery lata później zmniejszyły się do 7,5% światowej akumulacji brutto [Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, 2004]. Alternatywną miarą stopnia globalizacji rynków kapitałowych jest udział zagranicznych akcji w portfelach finansowych inwestorów, który w latach 70. był praktycznie rzecz biorąc nieistotny, a na początku XXI w. sięgnął około 15% [Stulz, 2005, rysunek 3]. Przedstawione wskaźniki sugerują, że zarówno międzynarodowa wymiana handlowa, jak i przepływy kapitału odgrywają większą rolę na rynkach towarowych i kapitałowych aniżeli imigracja na rynku pracy, co przypuszczalnie wynika z tego, że kraje zredukowały bariery handlowe i zliberalizowały rynki kapitałowe, natomiast nie zmniejszyły barier imigracyjnych⁴.

Inny sposób pomiaru stopnia zaawansowania procesu globalizacji na rynkach pracy względem innych rynków polega na zestawieniu dyspersji płac

⁴ Analiza bazująca na wkładzie czynników wytwórczych jest innym sposobem porównania trzech zjawisk składających się na globalizację. Opiera się ona na współczynnikach wykorzystania nakładu pracy w danej gałęzi, które stosuje się do przekształcenia strumienia importowanych i eksportowanych dóbr na liczbę pracowników (różnych rodzajów) oraz kapitału, które mogłyby wytworzyć (lub nie) dobra, gdyby wymiana handlowa nie występowała. [Borjas, Katz i Freeman, 1997] oszacowali, że imigracja wpłynęła w większym stopniu niż handel zagraniczny na rozkład kwalifikacji pracowników w Stanach Zjednoczonych. Olbrzymi napływ imigrantów o niskich kwalifikacjach z Meksyku miał większe znaczenie niż różnice w strukturze kwalifikacji pracowników zachodzące między importochłonnymi gałęziami a gałęziami nastawionymi na eksport. Obliczenia te wywołały debatę na temat odpowiednich założeń kontrfaktycznych w analizie opartej na wkładzie czynników wytwórczych [Krugman, 2000], [Deardorff, 2000], [Leamer, 2000] oraz właściwych relacji nakładów [Wood, 1994], [Borjas, Freeman i Katz, 1997]. Handel powinien natomiast wywierać większy wpływ na łączne zasoby czynników produkcji w krajach, do których trafia mniej imigrantów niż do Stanów Zjednoczonych.

ze zróżnicowaniem cen dóbr i dyspersją kosztu kapitału. W następstwie handlu i przepływu czynników produkcji ceny obowiązujące w różnych krajach powinny się wyrównywać. Jednak na skutek redukcji barier handlowych i liberalizacji rynków kapitałowych, płace wykonujących podobne zawody różnią się w skali świata bardziej aniżeli ceny nominalnie podobnych koszyków dóbr i koszt kapitału. Obserwacja ta skłania do przypuszczenia, że rynek pracy został w najmniejszym stopniu włączony w proces globalizacji.

W tablicy 2 zamieszczono dane ilustrujące olbrzymie zróżnicowanie płac otrzymywanych przez osoby wykonujące podobne zawody w latach 1998-2002, które zaczerpnięto z bazy danych gromadzącej informacje o wynagrodzeniach różnych zawodów na świecie (baza danych Occupational Wages Around the World). Tabela obrazuje rozpiętość płac dla pięciu zawodów po ich przeliczeniu z walut krajowych na dolary amerykańskie: w trzech środkowych kolumnach zastosowano rynkowy kurs walutowy, a w trzech ostatnich – parytet siły nabywczej. Dla każdego zawodu podano płace występujące w kraju, który mieści się w górnych 20 pkt proc. rozkładu zarobków, oraz w kraju, który znajduje się w dolnych 20 pkt proc. rozkładu. Relacja tych dwóch płac liczonych wg rynkowego kursu walutowego wynosiła jak 12 do 1. Gdy płace przeliczano za pomocą parytetu siły nabywczej, odpowiednia relacja płac między krajami wynosiła jak 4 lub 5 do 1. Ogromne zróżnicowanie krajów pod względem płac występuje także w przypadku innych zawodów uwzględnionych w bazie danych.

Tablica 2

Miesięczne wynagrodzenia wykonujących te same zawody w różnych krajach w latach 1998-2002

Zawód	Liczba krajów	Wynagrodzenia w dolarach wg kursu rynkowego			Wynagrodzenia w dolarach wg parytetu siły nabywczej		
		Górne 20 pkt proc. rozkładu	Dolne 20 pkt proc. rozkładu	Stosunek górnych 20 pkt proc. do dolnych 20 pkt proc.	Górne 20 pkt proc. rozkładu	Dolne 20 pkt proc. rozkładu	Stosunek górnych 20 pkt proc. do dolnych 20 pkt proc.
Lekarz	51	2856	183	15,6	3815	753	5,1
Agent ubezpieczeniowy	41	1668	205	8,1	2214	684	3,2
Programista komputerowy	35	2114	166	12,7	2693	774	3,5
Krojczy cholewek	30	1097	95	11,5	1298	304	4,3
Drwal	26	1040	77	13,5	1547	215	7,2

Źródło: Freeman i Oostendorp, baza danych Occupational Wages Around the World, dane z 2003 r., <<http://www.nber.org/oww/>>. W celu uzyskania wynagrodzeń odpowiadających kwintylom dokonałem wyboru odpowiedniego kraju i przyjąłem zarobki obowiązujące w tym kraju, tj. np. dla krojczego cholewek wybrałem zarobki występujące odpowiednio w szóstym licząc od góry kraju i w szóstym licząc od dołu kraju (kraje uporządkowano od najwyższych do najniższych wynagrodzeń)

Różnice cen w odniesieniu do nominalnie podobnych dóbr są znacznie mniejsze niż zróżnicowanie płac przedstawione w tabelicy 2. Tytułem przykładu można wykorzystać ceny firmowej kanapki restauracji McDonald's – Big Maca (dane dla 65 krajów zaczerpnięto z witryny <http://www.economist.com/markets/bigmac/displayStory.cfm?story_id=2708584>). W roku 2004 cena tej kanapki w kraju na 80 percentylu cen przeliczonych po kursie rynkowym wynosiła 2,65 dolara, a cena w kraju na 20 percentylu cen – 1,40 dolara, co dawało relację jak 1,9 do 1. Gdy w obliczeniach stosuje się parytety siły nabywczej, to zróżnicowanie cen jest jeszcze mniejsze.

Również zróżnicowanie kosztu kapitału jest znacznie mniejsze niż dyspersja płac. Podane przez [Halla i Leuza, 2004, tabela 1] szacunki kosztu kapitału w różnych krajach cechują się zróżnicowaniem, które – liczone jako stosunek zwrotu na górnym 25 percentylu do zwrotu na dolnym 25 percentylu – wynosiło średnio 1,43 (szacunki pochodziły z pięciu różnych źródeł).

Omówione różnice w dyspersji płac i cen prowadzą do wniosku, że globalizacja nie zmniejszyła zróżnicowania płac otrzymywanych przez posiadających podobne kwalifikacje pracowników w takim stopniu, w jakim zredukowała różnice cenowe i różnice w koszcie pozyskania kapitału. Geograficzne zróżnicowanie płac i poziomu życia nadaje gospodarce światowej wygląd wydzielonej społeczności zamożnych, tworzonej przez wysoko rozwinięte kraje i otoczonej zubożalymi gettami, których mieszkańcy nie mogą, z uwagi na restrykcyjne przepisy imigracyjne, przeprowadzić się tam, gdzie ich produktywność i ekonomiczne warunki życia byłyby wyższe.

Ekonomia migracji

Dlaczego ludzie migrują? Jak sobie radzą? Jakie konsekwencje ma imigracja dla kraju przyciągającego imigrantów? Jakie konsekwencje ma migracja dla kraju opuszczanego przez migrujących? Badania dostarczają jednoznacznych odpowiedzi na pytania o powody migracji i o to, jak sobie radzą w swoich nowych krajach. Natomiast kwestie skutków migracji dla krajów przyjmujących imigrantów oraz dla opuszczanych przez nich krajów wzbudzają wiele, często podgrzewanych emocjami, kontrowersji.

Dlaczego ludzie migrują?

Ekonomista powie, że dla osiągnięcia korzyści materialnych. Socjolog – że z powodu więzów społecznych. Geograf – że przemierzane odległości są niewielkie. Według przepisów regulujących obowiązek wizowy takim powodem są więzy rodzinne. Wszystkie wyjaśnienia są poprawne. Ludzie migrują z krajów o niskim PKB *per capita* do krajów o wysokim PKB *per capita*, a zjawisko jest tym intensywniejsze im mniejsza odległość dzieli kraje [Borjas, 1987], [Kamemera, Oguledo i Davis, 2000], [Clark, Hatton i Williamson, 2002]. Pod koniec lat 90. wszystkie relacje PKB *per capita* krajów opuszczanych przez

migrujących do PKB *per capita* krajów będących celem migracji były znacznie poniżej jedności. Średnia tych stosunków wynosiła 0,57, co oznacza, że średnie dochody w krajach opuszczanych przez migrujących stanowiły 57% dochodów w krajach przyjmujących imigrantów. Uwzględniając rozmiary migracji, tj. przypisując poszczególnym stosunkom dochodów wagi odpowiadające liczbie imigrantów, otrzymuje się niższą średnią relację dochodów, mianowicie 0,44 (obliczenia oparto na danych podanych przez [Coppela, Dumonta i Visco, 2001, tabela 5]⁵. [Mayda, 2005] ustaliła, że warunki gospodarcze panujące w krajach docelowych migracji były ważniejszymi determinantami migracji w latach 80. i 90. niż warunki panujące w krajach opuszczanych przez migrujących w tym sensie, że bardziej prawdopodobne było przyciągnięcie imigrantów przez dynamiczną gospodarkę kraju docelowego niż migracja spowodowana słabym stanem gospodarki kraju opuszczanego. Czynniki ekonomiczne stoją także za nielegalną imigracją, której olbrzymia skala doprowadziła do powstania obracającego się miliardami dolarów nielegalnego biznesu zajmującego się przewożeniem przez granice państwowe około czterech milionów ludzi rocznie. Zgodnie z szacunkami [Passela, 2005] w Stanach Zjednoczonych zatrudnionych było w 2005 r. około siedem milionów nielegalnych imigrantów. Natomiast [Wickramasekera, 2002, s. 19] szacował natomiast rozmiary rocznej nielegalnej imigracji w skali świata na około sześć milionów osób.

Czy międzynarodowi imigranci podlegają procesowi selekcji pozytywnej z populacji zamieszkującej opuszczane przez nich kraje? Idealne dane do udzielenia odpowiedzi na to pytanie, jak również inne podobne pytania o względne kwalifikacje, musiałyby opisywać wyniki gospodarcze osiągnięte przez imigrantów w ich rodzinnym kraju i w kraju, do którego się przenieśli (wraz z podobnymi danymi opisującymi wyniki osób, które zamieszkują oba kraje i nie migrowały). Jednak standardowe badania panelowe nie są kontynuowane w odniesieniu do osób, które wyjechały za granicę. Dokonane przez [Hendricksa, 2002] zestawienia liczby lat poświęconych na zdobycie wykształcenia przez imigrantów, którzy napłynęli do Stanów Zjednoczonych, w układzie opartym na kraju pochodzenia, ze średnią liczbą lat nauki w poszczególnych krajach pochodzenia stanowią najmocniejsze jak dotąd dowody przemawiające za selekcją pozytywną [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, 2004, dodatek IV.1, s. 98]. Według tych danych imigranci poświęcają średnio 12,9 roku na zdobycie wykształcenia, podczas gdy w krajach, z których pochodzą,

⁵ Zróżnicowanie krajów pod względem średnich dochodów jest głównym czynnikiem sprawczym migracji. Jednak różnice w rozkładzie dochodów zarówno w kraju opuszczanym przez migrujących, jak i w kraju docelowym również mogą wpływać na tempo i strukturę migracji [Borjas, 1987]. Rozważmy dwa kraje o zbliżonym przeciętnym poziomie dochodów, ale różnej ich dyspersji. Nisko opłacany pracownik może zarobić więcej w kraju o mniejszej dyspersji dochodów, a wysoko opłacany pracownik zarobi więcej w kraju o większej dyspersji dochodów. Tak faktycznie się dzieje w przypadku wysoko opłacanych pracowników, którzy przenoszą się z Europy, gdzie zinstytucjonalizowane kontrakty płacowe i systemy podatku dochodowego zmniejszają dyspersję płac, do Stanów Zjednoczonych, gdzie zarobki są bardzo zróżnicowane, a opodatkowanie niższe.

na naukę poświęca się przeciętnie 5,7 roku. Poziom wykształcenia migrujących pomiędzy dwoma konkretnymi krajami może odbiegać od tego ogólnego wzorca. [Ramos, 1992] oraz [Castillo-Freeman i Freeman, 1992] ustalili, że wśród migrujących z Puerto Rico do Stanów Zjednoczonych było nieproporcjonalnie dużo słabo wykształconych pracowników, którzy mieli większe szanse na znalezienie lepiej płatnego zajęcia na kontynencie niż we własnym kraju. Dokonana przez [Ibarrarana i Lubotskyego, 2005] analiza Meksykańskiego Spisu Powszechnego z roku 2000 ujawniła, że migrujący w ostatnim czasie z Meksyku posiadali na ogół gorsze wykształcenie niż ci, którzy na emigrację się nie zdecydowali. Niewielkie odległości dzielące kraje ułatwiają osobom o gorszym wykształceniu migrację do Stanów Zjednoczonych. Wśród imigrantów, którzy nie posiadają średniego wykształcenia, wielu pochodzi z Meksyku i Salwadoru i często granice Stanów Zjednoczonych przekracza nielegalnie. W roku 2000 około 8% urodzonej w Meksyku populacji mieszkało w Stanach Zjednoczonych, a 30% zatrudnionych oficjalnie Meksykanów pracowało w Stanach Zjednoczonych [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a, s. 196].

Poszczególne kraje wysoko rozwinięte przyciągają imigrantów z odmiennych krajów. Za tym zróżnicowaniem stoją względy historyczne, które odzwierciedlają wpływ więzów społecznych. Sporo imigrantów napływających do Anglii i Francji pochodzi z ich dawnych kolonii i terytoriów zależnych. Wietnamczycy migrują do Australii i Stanów Zjednoczonych na skutek powiązań, które wytworzyły się od czasów wojny w Wietnamie. Największą grupę imigrantów w Niemczech stanowią Turcy. Pewne regiony krajów rozwijających się są licznie opuszczane – np. dużą emigracją cechują się niektóre okręgi w prowincjach Guangdong, Fujian i Zhejiang w Chinach, a także region Sylhetu w Bangladeszu i okręg Mirpur kontrolowany przez Pakistan, mimo że niewiele ludzi emigruje z innych regionów tych krajów. Najbardziej przekonujące jest wyjaśnienie, wedle którego mieszkańcy danego regionu idą w ślady innych osób pochodzących z tego samego regionu. Ponadto, kiedy pewna grupa ludzi przekracza granice jakiegoś państwa, to ich krewni migrują po to, aby rodziny nie cierpiały rozłąki. Około 70% imigrantów przybywających do Stanów Zjednoczonych to najbliżsi krewni obywateli amerykańskich bądź też osoby pozostające na utrzymaniu rodziny. Odsetek migrujących z powodu więzów rodzinnych jest równie wysoki we Francji, a w przypadku innych krajów jest znaczący [OECD, 2001, wykres 1.2], [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a, s. 388].

Jak imigranci sobie radzą?

Dane dla Stanów Zjednoczonych ujawniają, że przeciętnie imigranci zarabiają mniej od osób urodzonych w Stanach oraz mniej niż osoby urodzone w Stanach o takim samym wykształceniu, choć różnice te zmniejszają się w miarę upływu czasu. Ponadto sama skala zróżnicowania zarobków imigrantów i rdzennych mieszkańców jest odmienna w zależności od badanej grupy, ponieważ zakumulowany przez imigrantów kapitał ludzki zmienia się głównie

dlatego, że zmienia się odsetek imigrantów pochodzących z krajów o wyższym/niższym poziomie wykształcenia [Borjas, 1992]. Również w innych krajach przyjmujących imigrantów zarabiają oni mniej aniżeli mieszkańcy tych krajów o porównywalnych kwalifikacjach, wykształceniu, wieku itp., przy czym liczby te są znacznie zróżnicowane [Adsera i Chiswick, 2004]. W większości wysoko rozwiniętych krajów stopa bezrobocia wśród imigrantów jest wyższa niż wśród rdzennych pracowników, a stopa zatrudnienia niższa [OECD, 1998, rysunek 1]. Zjednoczone Królestwo jest częściowym wyjątkiem od tych reguł: imigranci posiadają wyższe kwalifikacje i otrzymują większe wynagrodzenia niż rdzenni mieszkańcy, ale jednocześnie panuje wśród nich wyższe bezrobocie [Glover *et al.*, 2001], [Kahn, 2004]. W miarę jak imigranci zdobywają doświadczenie i asymilują się dysproporcje w zarobkach lub zajmowanych stanowiskach ulegają w większości krajów zmniejszeniu i to nawet wówczas, gdy liczba imigrantów jest olbrzymia, tak jak w Izraelu w latach 90. [Eckstein i Weiss, 1998].

Jednak bardziej uderzająca różnica zachodzi – zwłaszcza w odniesieniu do pracowników o niskich kwalifikacjach – między wynagrodzeniami otrzymywanymi przez imigrantów w krajach, do których się przeprowadzili, a tym, co w ich krajach pochodzenia zarabiają osoby o podobnych kwalifikacjach i doświadczeniu zawodowym. Przykładowo w roku 2000 Meksykanin, który pobierał naukę w szkole przez co najmniej pięć lat, ale nie więcej niż osiem, zarabiał w Stanach Zjednoczonych 11,2 dolara za godzinę, co w porównaniu ze stawką około 1,82 dolara za godzinę utrzymującą się w tych regionach Meksyku, które cechowała wysoka stopa emigracji do Stanów Zjednoczonych, oznaczało sześciokrotne przebicie⁶. Ogromny przyrost dochodów osób migrujących z krajów biednych do krajów zamożnych daje praktycznie pewność, że większa część tego przyrostu nie jest spowodowana zjawiskiem selekcji pozytywnej wśród imigrantów, lecz wynika z tego, że kraje wysoko rozwinięte posiadają większe zasoby komplementarnych nakładów: wyższe współczynniki kapitał-praca, bardziej nowoczesną technologię, lepiej rozwiniętą infrastrukturę, bardziej efektywne rynki za sprawą lepszej ochrony praw własności i osób oraz mniejszej skali korupcji i pogoni za rentą.

Możliwe jest oszacowanie przybliżonego wpływu zróżnicowania krajów pod względem współczynnika kapitał-praca oraz organizacji rynków na zarobki

⁶ Dane o zarobkach w Stanach Zjednoczonych otrzymywanych przez osoby urodzone w Meksyku, które pobierały naukę w szkole przez co najmniej pięć lat, ale nie więcej niż osiem, pochodzą ze Spisu Powszechnego przeprowadzonego w roku 2000 i opartej na nim bazy danych IPUMS (zawiera ona zintegrowane szeregi danych mikroekonomicznych pochodzące ze wszystkich spisów powszechnych przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych od 1850 r. – uw. tłum.). Przez stawkę godzinową rozumie się roczne zarobki i wynagrodzenia podzielone przez ilość przepracowanych tygodni i liczbę godzin poświęconych zazwyczaj na pracę w ciągu tygodnia. Dane o zarobkach w Meksyku zaczerpnięto od [Hansona, 2005, tabela 7] i odnoszą się one do zarobków otrzymywanych przez mężczyzn w wieku od 30 do 59 lat, którzy pobierali naukę w szkole przez co najmniej pięć lat, ale nie więcej niż osiem. Stawka 1,82 dolara za godzinę jest średnią nieważoną dla trzech grup wiekowych. Po zastosowaniu w obliczeniach parytetu siły nabywczej (a nie rynkowego kursu walutowego) różnica między zarobkami wynosi jak cztery do jednego.

migrujących z krajów rozwijających się do krajów wysoko rozwiniętych. W celu oszacowania, jaka część różnicy pomiędzy zarobkami osób w krajach uprzemysłowionych, a zarobkami osób o podobnych kwalifikacjach w krajach rozwijających się, może być wytłumaczona zróżnicowaniem współczynników kapitał-praca, założono, że produkcję opisuje funkcja typu Cobba-Douglasa. Jeśli ponadto wynagrodzenie za pracę równe jest krańcowemu produktowi pracy, to płaca zależy od współczynnika kapitał-praca podniesionego do potęgi równej udziałowi dochodów z kapitału w łącznym dochodzie z produkcji. Współczynniki kapitał-praca w krajach wysoko rozwiniętych są w przybliżeniu osiem razy większe aniżeli w krajach rozwijających się. Przy założeniu, że udział dochodów z kapitału w łącznym dochodzie z produkcji wynosi 0,3, płace w krajach zamożnych są o 87% większe niż w krajach biednych⁷. Tymczasem, jak pokazują dane zestawione w tabeli 2, płace w krajach wysoko rozwiniętych są zazwyczaj czterokrotnie, a nawet dwunastokrotnie, większe niż w krajach rozwijających się. Obliczenia te zgadzają się z innymi ustaleniami. Opierając się na założeniu, że realny PKB *per capita* oddaje w przybliżeniu wielkość zarobków pracowników, [Hendricks, 2002] oszacował, że po uwzględnieniu różnic w liczbie lat poświęconych na edukację oraz wyposażeniu w kapitał rzeczowy, imigranci mieszkający w Stanach Zjednoczonych zarabiają od pięciu do ośmiu razy więcej aniżeli pracownicy w krajach biednych, z których ci imigranci przybyli. Wykorzystując bazę danych, w której zebrano informacje o zarobkach w 161 zawodach w 150 krajach (baza danych Occupational Wages Around the World), oszacowałem wraz z Oostendorpem (2001, 2003) związek zachodzący między współczynnikami kapitał-praca, przeciętnym czasem poświęcanym na zdobycie wykształcenia oraz wskaźnikami efektywności konkurencyjnych rynków (zaczepniętymi ze zbioru danych opisujących wolność gospodarowania, który udostępnia Fraser Institute) z jednej strony oraz zarobkami w różnych krajach w przekroju odpowiadającym poszczególnym zawodom z drugiej strony. Mimo że czynniki te tłumaczą część zróżnicowania krajów pod względem zarobków, to olbrzymie różnice, jakie zachodzą między poszczególnymi krajami w zakresie wyjściowych danych opisujących wynagrodzenia, niemal gwarantują istnienie znaczącej luki płacowej, która może odzwierciedlać zróżnicowanie pod względem stosowanych technologii produkcji.

Z uwagi na znaczny wzrost produktywności i zarobków imigrantów, który jest następstwem ich migracji do krajów wysoko rozwiniętych, wynagrodzenia niewielkiej liczby imigrantów mieszkających w krajach zamożnych mogą być duże w porównaniu z dochodami narodowymi krajów ich pochodzenia. Hindusi mieszkający w Stanach Zjednoczonych stanowią 0,1% populacji indyjskiej, lecz

⁷ Niech funkcja produkcji ma następującą postać: $Y = K^\alpha L^{1-\alpha}$, gdzie Y oznacza produkcję, K – kapitał, L – pracę, zaś udziały dochodów z kapitału i pracy w łącznym dochodzie z produkcji wynoszą odpowiednio α i $1 - \alpha$. Aby otrzymać krańcowy produkt pracy, należy zróżniczkować funkcję produkcji względem pracy: $dY/dL = (K/L)^\alpha$. Jeśli płaca równa jest krańcowemu produktowi pracy, a współczynnik K/L jest osiem razy większy w krajach wysoko rozwiniętych niż w rozwijających się, to płaca będzie większa 8^α razy. Gdy α równa się 0,3 płaca jest 1,87 razy większa w krajach zamożnych niż w krajach biednych.

zarabiają równowartość 10% indyjskiego dochodu narodowego [Desai, Kacpur i McHale, 2001].

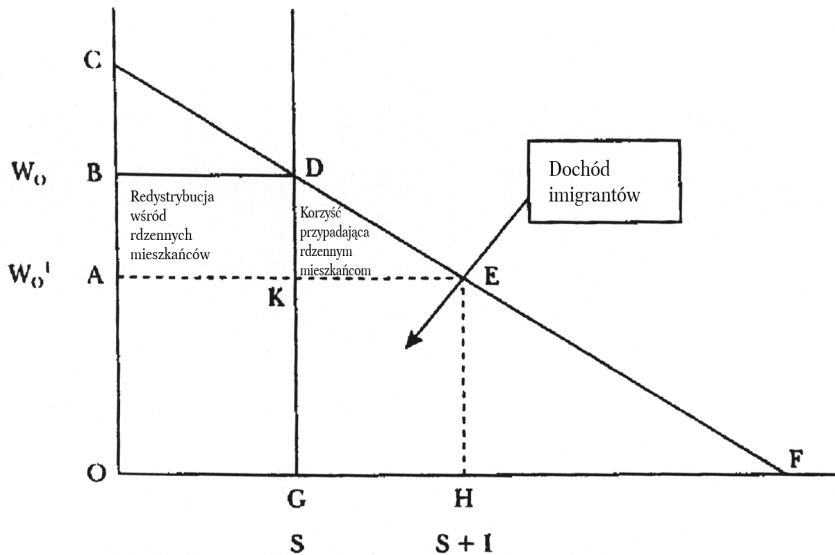
Jakie konsekwencje ma imigracja dla kraju przyciągającego imigrantów?

Imigracja prowadzi do odmłodzenia społeczeństw krajów przyjmujących imigrantów, ponieważ migrują głównie młode osoby w wieku produkcyjnym. Mimo to imigracja nie stanowi bezpośredniego rozwiązania problemów emerytalno-rentowych, przed jakimi stoi wiele krajów zamożnych. Młodzi imigranci też się starzeją, a wielu z nich ma dzieci, które korzystają ze środków publicznych, np. w związku z edukacją. Gdyby imigracja miała wnieść istotny wkład w rozwiązanie problemu starzejących się społeczeństw, to stopy napływu imigrantów musiałyby być o wiele większe od obserwowanych obecnie. Przykładowo Organizacja Narodów Zjednoczonych oszacowała, że utrzymanie stałej relacji między liczbą emerytów a liczbą pracujących we Francji w latach 1995-2050 wymagałoby rocznej imigracji rzędu 1,7 miliona osób, podczas gdy faktycznie do Francji napłynęło 140 tysięcy osób w 2001 r. Z kolei stabilizacja stosunku liczby osób w podeszłym wieku do liczby pracowników w Stanach Zjednoczonych w tym samym przedziale czasowym wiązałaby się z imigracją rzędu 10,8 miliona osób rocznie [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Sekcja ds. Ludności, 2000, tabele IV.4 i IV.7], podczas gdy faktycznie do Stanów napłynęło 1,1 miliona imigrantów w 2001 r. Utrzymywanie stabilnej relacji między liczbą emerytów a liczbą pracujących do roku 2050 doprowadziłoby do tego, że 32% francuskiej populacji i 27% amerykańskiej populacji stanowiłyby wówczas osoby, które napłynęły do tych krajów po roku 1995.

W podstawowym modelu imigracji, skutkuje ona redukcją wynagrodzenia czynników, które są substytucyjne względem imigrantów, oraz wzrostem wynagrodzenia komplementarnych czynników wytwórczych, do których zaliczać się może kapitał oraz niektóre rodzaje pracy wykonywanej przez rdzennych mieszkańców. Krzywą obrazującą krańcowy produkt pracy wykorzystano na rysunku 1 do przedstawienia wpływu, jaki wzrost podaży pracy, będący następstwem imigracji, wywiera na zarobki pracowników, których praca może zostać zastąpiona pracą imigrantów. Linia S oznacza wyjściową podaż pracy. Imigracja, którą oznaczono literą I , zwiększa podaż pracy do poziomu $S + I$. W rezultacie płaca zmniejsza się z poziomu W_0 do W_0' . Przyrost łącznej produkcji ilustruje trapez $DEGH$, przy czym znaczna część tego wzrostu przypada imigrantom. Korzyść, jaką odnoszą rdzenni mieszkańcy, ilustruje trójkąt dobrobytu DKE będący różnicą między korzyściami osiąganymi przez czynniki produkcji komplementarne względem imigrantów, a redukcją wynagrodzenia tych czynników, które są substytucyjne względem imigrantów (oznaczoną przez prostokąt $BADK$). Bazując na różnych wariantach tego podstawowego modelu autorzy większości analiz empirycznych poświęconych przełożeniu imigracji na gospodarkę kraju przyjmującego starali się oszacować negatywny wpływ wzrostu podaży pracy na

wynagrodzenia tych rdzennych pracowników, którzy mogą być zastąpieni przez imigrantów. Tego rodzaju podejście wcale nie oznacza, że ekonomiści nadmiernie koncentrują się na kosztach migracji. Identyfikacja straty, jaką ponoszą substytucyjne względem imigrantów czynniki produkcji, pozwala – przy założeniu stałych przychodów skali – określić przyrost wynagrodzenia komplementarnych czynników wytwórczych oraz wielkość trójkąta dobrobytu⁸. Gdyby migracja nie rodziła żadnych negatywnych skutków dla rdzennych pracowników, którzy mogą być zastąpieni przez imigrantów, to wedle tego modelu nie wywierałaby też pozytywnego wpływu na wynagrodzenie innych czynników produkcji.

Rysunek 1. Korzyści i straty wynikające z migracji i emigracji



Uwaga: Wpływ migracji na rdzennych mieszkańców kraju przyjmującego imigrantów zilustrowano wzrostem podaży z S do $S + I$. Skutki emigracji dla rdzennych mieszkańców kraju opuszczanego przez migrujących przedstawiono jako redukcję podaży z $S + I$ do S .

Zważywszy na fakt, iż pewne miasta i regiony, zwłaszcza te leżące bliżej granic, są zamieszkałe w większym stopniu przez imigrantów niż inne, naturalnym sposobem zbadania wpływu migracji na rdzennych pracowników byłoby porównanie regionów o dużym i małym odsetku imigrantów pod kątem wynagrodzeń i stopy zatrudnienia rdzennych pracowników. Szacowane w badaniach

⁸ Niech W oznacza płacę, S – podaż czynników wytwórczych, które są substytucyjne względem imigrantów, Δ – operator różnicowania, a I – wzrost podaży będący następstwem migracji. Przy założeniu stałych przychodów skali przyrost dobrobytu wynosi $(1/2) I \Delta W$, gdzie ΔW oznacza redukcję wynagrodzenia substytucyjnych czynników produkcji wywołaną przez migrację. Przyjmując, że η oznacza elastyczność popytu na substytucyjne czynniki produkcji, można zapisać, że $\Delta W/W = -1/\eta \cdot I/S$ oraz że przyrost dobrobytu wyniesie $1/2\eta (I)^2 (W/S)$. W warunkach rosnących lub malejących przychodów skali korzyści lub koszty ponoszone przez rdzennych pracowników na skutek migracji uległyby zmianie.

poświęconych płacy minimalnej elastyczności popytu na nisko wykwalifikowanych pracowników są zazwyczaj niewielkie [Brown, 1988], [Card i Kruger, 1997]. Dlatego też można się spodziewać, że wnioskiem płynącym z porównań regionalnych będzie konstatacja o znaczącym efekcie płacowym imigracji na rynkach lokalnych. Wiadomo bowiem, że gdy popyt jest nieelastyczny względem płac, to płace muszą się istotnie zmienić, ażeby dostosować popyt do zmienionej podaży. Tymczasem badania prowadzą do przeciwnego wniosku. Opierając się na danych dla Stanów Zjednoczonych, [Freidberg i Hunt, 1995] ustalili, że 10 procentowy wzrost odsetka imigrantów w populacji skutkuje spadkiem płac rdzennych pracowników o co najwyżej 1%. [Card, 1990] doszedł do wniosku, że napływ w 1980 r. nisko wykwalifikowanych kubańskich imigrantów po ogłoszeniu (przez Fidela Castro) kubańskiego miasta Mariel „portem otwartym” nie miał praktycznie żadnego wpływu na rynek pracy w stanie Miami. [Hunt, 1992] wykazała, że powrót repatriantów z Algierii do Francji w 1962 r. wywarł jedynie niewielki wpływ na płace. [Carrington i Lima, 1996] ustalili, że powrót portugalskich osadników z Afryki do Portugalii nie miał w zasadzie żadnego wpływu na rynek pracy.

Co tłumaczy ten niewielki lub nieistotny wpływ imigracji na płace rdzennych pracowników i zatrudnienie na lokalnych rynkach pracy? Jedno z wyjaśnień sugeruje, że imigracja skłania rdzennych mieszkańców do wewnętrznej migracji, która ma kompensujący skutek. Hipoteza ta jest w pewnej mierze wiarygodna. Przykładowo nisko wykwalifikowani pracownicy zamieszkujący Środkowy Zachód migrowali do Kalifornii znacznie wolniej w latach 80. i 90. aniżeli wcześniej, kiedy do Kalifornii nie napływało jeszcze tak wielu imigrantów z Meksyku. Jednak utrzymywanie się długotrwałego zróżnicowania lokalnych rynków pracy pod względem zarobków wewnątrz danego kraju sprawia, że teza o całkowitym kompensowaniu skutków olbrzymiego napływu imigrantów przez migrację wewnętrzną nie jest przekonująca. Badacze nie osiągnęli konsensusu co do stopnia, w jakim wewnętrzna migracja wyjaśnia brak jakiegokolwiek związku między imigracją a płacami na lokalnych rynkach pracy (przeciwstawne poglądy omówili [Borjas, Freeman i Katz, 1997], [Filer, 1992], [Card, 2001]).

Zgodnie z innym wyjaśnieniem, imigracja wywołuje napływ kapitału do regionów przyjmujących imigrantów. Jeżeli te inwestycje prowadzą do ekspansji gałęzi, które zatrudniają imigrantów, a swoje wyroby sprzedają po stałych cenach światowych, to płace nie reagowałyby na zmieniającą się podaż pracy [Leamer i Levinsohn, 1995]. Również i to wyjaśnienie jest na pierwszy rzut oka wiarygodne: przykładowo zakłady działające w branży odzieżowej w Nowym Jorku i Los Angeles przechodziły okres ekspansji zatrudniając wielu imigrantów. Jednakże w żadnym z opracowań nie oszacowano stopnia, w jakim zmiana struktury gałęziowej przemysłu w regionach o największym odsetku imigrantów tłumaczy niewielki wpływ imigracji na płace rdzennych pracowników mieszkających w tych regionach.

Wreszcie wielu imigrantów może się na tyle różnić od rdzennych pracowników ze względu na zakumulowany kapitał ludzki, że ich praca jest faktycznie komplementarna w stosunku do pracy nominalnie tylko podobnych

rdzennych pracowników. Meksykańscy imigranci o wykształceniu niższym niż średnie poświęcili na edukację przeciętnie o trzy lata mniej niż Amerykanie, którzy nie posiadali średniego wykształcenia. Tymczasem opracowania dotyczące amerykańskiego rynku pracy traktują obie grupy jednakowo zaliczając je do kategorii nisko wykwalifikowanych pracowników. Ponadto słabo wykształceni Meksykanie pracują w innych zawodach i branżach niż większość słabo wykształconych Amerykanów, np. w rolnictwie zatrudnionych jest 6,5% meksykańskich imigrantów w porównaniu do 0,5% rdzennej amerykańskiej siły roboczej. Nieproporcjonalnie wysoki jest odsetek słabo wykształconych Meksykanów wśród zatrudnionych w budownictwie na stanowiskach, które nie wymagają wysokich kwalifikacji, w hotelarstwie i sektorze restauracyjnym, zwłaszcza w regionach gęściej zamieszkałych przez imigrantów [Grieco i Ray, 2004]. Odsetek imigrantów wśród krawców wynosi 45%, pracujących w rolnictwie – 40%, taksówkarzy i kierowców limuzyn – 38%, zatrudnionych przez gospodarstwa domowe – 34% oraz 31% w grupie pracujących w pralniach i pralniach chemicznych. Imigranci zatrudnieni są także w sporcie: 27% zawodników grających w pierwszej lidze baseballowej i 40% zawodników drugiej ligi pochodzi spoza Stanów Zjednoczonych (dane zaczerpnięto od [Rugglesa *et al.*, 2004]). Jednak w żadnym z opracowań nie oszacowano stopnia, w jakim zróżnicowanie kwalifikacji lub też struktura zawodowa mogłyby tłumaczyć niewielki wpływ imigracji na rdzennych pracowników.

Zapewne najbardziej wyrazisty dowód na poparcie tezy o wpływie imigracji na płace rdzennych pracowników, przedstawił [Borjas, 2003], który badał jak zmienność w czasie rozmiarów imigracji wpływa – po uwzględnieniu poziomu wykształcenia i innych cech charakterystycznych poszczególnych grup imigrantów – na wielkość zarobków rdzennych mieszkańców w poszczególnych krajach. Podejście to wydaje się być odpowiednie zwłaszcza w badaniach nad wpływem imigracji wysoko wykwalifikowanych pracowników na rdzennych pracowników, ponieważ rynek absolwentów uniwersytetów jest rynkiem ogólnokrajowym, a absolwentów cechuje wysoka mobilność międzyregionalna. Analizując rynek pracy dla osób po doktoracie, [Borjas, 2005] wykrył, że wywołany przez imigrację wzrost podaży doktorów danej dziedziny nauk obniża zarobki rdzennych doktorów tej samej dziedziny nauk według elastyczności ok. 0,3%. Jednak to samo wyjaśnienie nie pasuje do reakcji rynku pracy w Izraelu, tj. kraju, który doświadczył największej imigracji bardzo dobrze wykształconych osób. Ogromny napływ imigrantów z byłego Związku Radzieckiego nie wywarł bowiem żadnego dostrzegalnego wpływu na dochody rdzennych mieszkańców [Friedberg, 2001], [Weiss, 2000].

Jakie konsekwencje ma migracja dla kraju opuszczanego przez migrujących?

Skutki emigracji dla krajów opuszczanych przez migrujących mogą być w zasadzie analizowane przez odwrócenie zmian przedstawionych na rysunku 1.

Spadek podaży pracy z poziomu $S + I$ do S prowadzi do wzrostu wynagrodzenia czynników substytucyjnych względem migrujących oraz zmniejszenia wynagrodzenia czynników komplementarnych, co w rezultacie kończy się redukcją dochodów w kraju opuszczanym przez migrujących⁹. Trzeba jednak dodać, że takie podejście pomija przekazy pieniężne od emigrantów. MFW oszacował, że emigranci przekazali w 2003 r. do swoich krajów około 131 miliardów dolarów, z czego 79 miliardów dolarów trafiło do krajów rozwijających się [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, 2004, tabela IV.3, s. 107]. Jeśli, a tak sądzą niektórzy, niezarejestrowane przekazy są dwukrotnie większe od zarejestrowanych, to emigranci z krajów rozwijających się mogli przekazać do swoich ojczystych krajów około 160 miliardów dolarów. W krajach małych przekazy od emigrantów mogą stanowić duży odsetek PKB oraz strumienia dewiz. Przekazy mogą oddziaływać stymulująco na gospodarki także dużych krajów. W przypadku Filipin przekazy zwiększyły się z poziomu 2,7% PKB w 1990 r. do 10,2% PKB w 2003 r. [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a, s. 240].

Badając wpływ emigracji na społeczności, z których pochodzą migrujący, [Unger, 2005] ustalił, że dochody mieszkańców tych meksykańskich miast, z których migrowało dużo osób, wzrastały szybciej niż dochody w miastach o niskiej emigracji, oraz że wzrost dochodu *per capita* był powiązany z odsetkiem gospodarstw domowych otrzymujących przekazy od innych społeczności. [Hanson, 2005] odkrył, że w regionach Meksyku, z których emigrowało do Stanów Zjednoczonych dużo pracowników o niskich kwalifikacjach, nastąpiły znaczące podwyżki płac. To odkrycie jest spójne z badaniami [O'Rourkego i Williamsona, 1999], którzy ustalili, że początkowa fala emigracji z Irlandii i Szwecji doprowadziła do wzrostu płac w tych krajach w pierwszej dekadzie XIX w. i na początku XX w. Tym niemniej, analizy empiryczne uwzględniające zarówno zmniejszenie zasobu siły roboczej w następstwie emigracji, jak również jej wpływ na wielkość przekazów pieniężnych, handlu i przepływów kapitału, nie pozwalają rozstrzygnąć, czy emigracja jest zjawiskiem korzystnym dla kraju, który jej doświadcza czy też rodzi więcej kosztów.

Debata nad wpływem emigracji na kraje pochodzenia emigrantów koncentrowała się na migracji wysoko wykwalifikowanych pracowników, tzw. „drenażu mózgów”, których utrata może być szczególnie niekorzystna. [Lowell, Findlay i Stewart, 2004] oszacowali, że w 2001 r. prawie jeden na dziesięciu dorosłych posiadających wyższe wykształcenie, a pochodzących z krajów rozwijających się, zamieszkiwał w Ameryce Północnej, Australii lub zachodniej Europie. Skala tego zjawiska jest różna w różnych krajach. Około 40% absolwentów uniwersytetów, którzy pochodzą z Turcji i Maroka, mieszka w krajach OECD. Ponad połowa pochodzących z regionu Karaibów osób posiadających wyższe wykształcenie

⁹ [Berry i Soligo, 1969] badali skutki emigracji dla kraju pochodzenia, zwracając uwagę na takie czynniki jak to, czy emigrant jest właścicielem kapitału, czy zabiera ten kapitał ze sobą do kraju docelowego czy też pozostawia go w kraju pochodzenia, oraz jaka stopa oszczędności cechuje emigranta.

mieszka w Stanach Zjednoczonych. Poza granicami niektórych krajów afrykańskich przebywa ponad 35% ich obywateli legitymujących się dyplomem studiów pierwszego stopnia [Desai, Kapur i McHale, 2004]. Tym niemniej w przypadku około dwóch trzecich krajów rozwijających się na emigrację zdecydowało się mniej niż 10% osób z wyższym wykształceniem [Carrington i Detragiache, 1998], [Adams, 2003].

Zgodnie z tradycyjnym poglądem drenaż mózgów jest zjawiskiem szczególnie szkodliwym dla krajów rozwijających się, które inwestując w wykształcenie emigranta ponoszą koszty, natomiast nie osiągają korzyści społecznych związanych z tymi inwestycjami. [Bhagwati, 1976] zaproponował opodatkowanie takich emigrantów tytułem rekompensaty dla kraju opuszczanego przez migrujących. Chiny wymagają od potencjalnych emigrantów uiszczenia opłaty uzależnionej od posiadanego wykształcenia i okresu przepracowanego w Chinach. Odpowiedni staż pracy w Chinach zwalnia od obowiązku wnoszenia opłaty. Jednak większość krajów nie stosuje barier dla emigracji. Zarówno Chiny, jak i inne kraje rozwijające się nie próbowały zmniejszyć liczby osób studiujących za granicą, mimo że około 90% chińskich absolwentów studiów doktoranckich na amerykańskich uniwersytetach woli pozostać i pracować za oceanem przez wiele lat [Finn, 2003].

Szczególnie wiele obaw rodzi zjawisko emigracji wśród lekarzy, pielęgniarek oraz innych, świetnie wykształconych specjalistów z zakresu różnych dziedzin medycyny, którzy opuszczają kraje rozwijające się. W niektórych krajach znaczny odsetek pracowników służby zdrowia stanowią osoby urodzone za granicą, głównie w krajach rozwijających się. Wśród pracujących w 2000 r. w brytyjskiej służbie zdrowia 23% stanowiły osoby urodzone poza zachodnią Europą. Tym samym była to grupa zawodowa o największym odsetku osób urodzonych poza granicami Wielkiej Brytanii [Dobson, McLaughlan i Salt, 2001, tabela 13.12].

Jednak nawet i w tej kwestii kraje opuszczane przez migrujących nie próbowały ograniczyć swobody migrowania. Filipiny przyjęły dokładnie przeciwną strategię polegającą na wspieraniu szkół dla pielęgniarek, które kształcą do pracy w amerykańskiej służbie zdrowia, ułatwiając tym samym emigrację.

Interpretacja rysunku 1 pod kątem skutków emigracji sugeruje, że wyjazd dobrze wykształconych pracowników za granicę powinien obniżyć dochód narodowy generowany przez tych, którzy pozostają w kraju, zwłaszcza pracowników słabo wykształconych. Jednakże drenaż mózgów może przynieść krajowi, który go doświadcza, korzyści wykraczające poza pochodzące z zagranicy przekazy pieniężne. Możliwość migracji może zwiększyć oczekiwaną korzyść płynącą z wykształcenia i skłonić większą grupę osób do zainwestowania we własne kwalifikacje [Beine, Docquier i Rapaport, 2003], chociaż uzyskanie korzyści przez kraj wymagałoby, aby wielu spośród inwestujących w edukację w celu wyjazdu za granicę faktycznie nie wyjechało, oraz by społeczne korzyści związane z wyższym wykształceniem dla danego kraju były duże. Naukowcy, inżynierowie oraz przedsiębiorcy, którzy przeniosą się do kraju wysoko rozwiniętego, mogą wnieść swój wkład w innowacje poprawiające produktywność tej gospodarki, dzięki czemu ceny produktów sprzedawanych krajowi ich pochodzenia mogą się obniżyć. Emigracyjne więzy społeczne mogą sprzyjać wymianie handlowej oraz

przepływom kapitału między krajem, z którego pochodzą, a krajem, do którego się przenieśli. Przykładowo [Rauch i Trindade, 2002] ustalili, że migrujący do Kanady zwiększają import ze swego ojczystego kraju o 3%, a eksport o 1%. Efektem istnienia sporej populacji imigrantów w krajach uprzemysłowionych może również być wpływ na politykę zagraniczną tych państw wobec krajów rozwijających się. Wzrost liczby muzułmańskich imigrantów w Europie przełożył się na poglądy Europejczyków w kwestii sporu izraelsko-arabskiego.

Porównania wzrostu gospodarczego krajów, które doświadczyły emigracji na różną skalę [Beine, Docquier i Rapaport, 2003], wspierają pogląd, zgodnie z którym emigracja może być do pewnego stopnia korzystna z punktu widzenia kraju opuszczanego przez migrujących [Commander, Kangasniemi i Winters, 2004]. Ekonomiczne konsekwencje drenażu mózgow, jak również migracji innego typu winny być analizowane jako część szerszego procesu polegającego na globalizacji aktywności gospodarczej, a nie jako autonomiczne zjawiska.

Migracje *mutatis mutandis*

W modelach handlu międzynarodowego, które bazują na założeniu zróżnicowanego wyposażenia poszczególnych krajów w czynniki wytwórcze albo handel dobrami finalnymi i usługami, albo przepływy czynników produkcji mogą prowadzić do wyrównywania się cen i wynagrodzeń [Mundell, 1957]. Jeśli kraj A posiada więcej czynnika praca w stosunku do kapitału aniżeli kraj B, to pracę może wysyłać do kraju B bezpośrednio na drodze migracji lub pośrednio eksportując pracochłonne produkty. Gdy ograniczy się imigrację, wzrosnąć powinna wymiana handlowa. Gdy wprowadzi się bariery w handlu, zwiększyć się powinna imigracja. Podczas debaty toczonej na początku lat 90. XX w., która dotyczyła Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA), zwolennicy podpisania traktatu argumentowali, że umożliwiając stworzenie większej liczby miejsc pracy oraz wzrost płac w Meksyku traktat zredukuje migrację do Stanów Zjednoczonych [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a, s. 194-5]. W razie ograniczenia migracji i handlu ich rolę przejęłyby przepływy kapitału, stwarzając presję na wyrównywanie się krańcowych produktywności kapitału w skali świata.

Jednak handel, migracje i przepływy kapitału nie były względem siebie substytutami w gospodarce Stanów Zjednoczonych w latach 80. i aż do początku XXI w., kiedy wzrastały zarówno import dóbr i usług, przepływy kapitału oraz imigracja pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych. We wcześniejszym okresie masowej imigracji, w latach 1870-1940, handel i migracje również nie były substytucyjne względem siebie [Collins, O'Rourke i Williamson, 1997].

Technologia i komplementarność

Jak zatem wyjaśnić komplementarność, a nie substytucyjność, migracji względem handlu i przepływów kapitału? Jednym z wiarygodnych wyjaśnień jest

zróznicowanie krajów pod względem technologii [Markusen, 1983], [Markusen i Svensson, 1985]. W przypadku gdy kraj uprzemysłowiony stosuje bardziej produktywną technologię niż kraj rozwijający się, to wynagrodzenia zarówno pracy, jak i kapitału będą w tym kraju wyższe i w konsekwencji oba czynniki wytwórcze będą napływały do gospodarki wysoko rozwiniętej [Gierking i Mutti, 1983]. [Davis i Weinstein, 2002] przedstawili model, w którym ten mechanizm zmniejsza dobrobyt w Stanach Zjednoczonych: mianowicie, dysponując większym zasobem pracowników i kapitału, gospodarka amerykańska zwiększa produkcję zaawansowanych technologicznie produktów, w wytwarzaniu których posiada komparatywną przewagę, co prowadzi do redukcji cen tych towarów oraz zarobków rodzimych pracowników i kapitału. Ten sam przepływ pracowników i kapitału redukuje jednocześnie produkcję importowanych przez Stany Zjednoczone dóbr i podnosi ich cenę. Z jednej strony technologiczna przewaga gospodarki amerykańskiej pozwala jej korzystać z „renty monopolistycznej”, którą da się rozciągnąć na pracę imigrantów i napływający do Stanów Zjednoczonych kapitał, choć renta ta ulega redukcji w miarę jak rośnie produkcja i pogarszają się *terms of trade*. Z drugiej strony zwolennicy napływu wykwalifikowanych imigrantów są zdania, że imigranci wnoszą wkład w wypracowanie technologicznej przewagi, z której korzystają wszyscy obywatele Stanów Zjednoczonych.

Migracje i wymiana handlowa mogą być komplementarne także pod innym względem. Inwestycje zagraniczne wymagają często znajomości i bieżącego śledzenia lokalnych uwarunkowań począwszy od zachowań lokalnego kierownictwa lub działających w spółce insiderów a skończywszy na ciałach nadzorujących i innych ciałach decyzyjnych [Stulz, 2005]. Dlatego też zagraniczne inwestycje bezpośrednie na dużą skalę wymagają podróży służbowych i okresowego przeniesienia pracowników szczebla kierowniczego do kraju, w którym dokonuje się inwestycji. Z kolei handel wiąże się z koniecznością poznania dostawców.

Zlecenie pracy za granicę (ang. *off-shoring*), które polega na tym, że przedsiębiorstwo przekazuje część zadań do wykonania za granicę zamiast angażować i sprowadzać z zagranicy wykwalifikowanego pracownika, znacznie lepiej pasuje do koncepcji substytucyjności między handlem a migracjami. Tak imigracja, jak i zlecenie pracy za granicę, powinny niekorzystnie wpływać na położenie ekonomiczne rdzennych pracowników, których praca może być w następstwie tych zjawisk zastępowana. Jednak ich konsekwencje są złożone. Pewne rodzaje pracy nie mogą być przekazywane za granicę z uwagi na to, że wymagają kapitału i innych komplementarnych zasobów, które są dostępne wyłącznie w kraju wysoko rozwiniętym. Tym samym imigracja może stwarzać większą presję na rdzennych pracowników – imigranci mogą zastępować tych pracowników we wszystkich rodzajach aktywności, natomiast pracownicy wykonujący zlecane zadania za granicą mają ograniczone pole działalności. Z tego powodu rdzenni pracownicy mogą bardziej preferować zlecenie pracy za granicę od imigracji. Patrząc z nieco innej perspektywy, można stwierdzić, że imigranci, opuszczając swoje ojczyste kraje, uzyskują wyższe wynagrodzenia od pracowników wykonujących zlecane z zagranicy zadania w swoim własnym

kraju. Ta ostatnia sytuacja stwarza mniejszą presję konkurencyjną na płace rdzennych pracowników.

Imigracja i przewaga komparatywna

W badaniach poświęconych wymianie handlowej między gospodarkami wysoko rozwiniętymi, które cechują się zbliżonymi kosztami pracy oraz podobnym wyposażeniem w czynniki produkcji, przyjmuje się, że do wymiany tej dochodzi, dlatego że kraje mogą czerpać korzyści z przewagi komparatywnej osiągananej wówczas, gdy jako pierwsze wprowadzą nowe technologie, i/lub dzięki rosnącym korzyściom skali. Te ostatnie mogą być wynikiem procesu uczenia się w miarę wzrostu produkcji lub rozprzestrzeniania się technologii między przedsiębiorstwami bądź między sektorami. Przewaga komparatywna zwiększa z kolei mobilność czynników wytwórczych, co w rezultacie może zmienić zasób posiadanych czynników. Stany Zjednoczone są typowym przykładem kraju, do którego imigranci napływali w związku z posiadaną przez ten kraj przewagą technologiczną, wzmacniając jednocześnie jego przewagę komparatywną. Stany Zjednoczone posiadają przewagę komparatywną w eksporcie zaawansowanych technologicznie produktów. Jednocześnie importują naukowców i inżynierów, którzy pomagają w utrzymaniu się gospodarki na pozycji lidera technologicznego. Stany Zjednoczone istotnie zwiększyły udział pochodzących z zagranicy naukowców i inżynierów w latach 90., co przedstawiono w tabelicy 3. **Wzrost** liczby mieszkających w Stanach Zjednoczonych naukowców i inżynierów, jaki miał miejsce w ciągu tej dekady, był w prawie 60% oparty na pracownikach zagranicznych.

Tablica 3

Odsetek zagranicznych pracowników wśród naukowców i inżynierów w podziale na poszczególne stopnie wykształcenia

Grupa	1990	2000	2004
Posiadający licencjat	11%	17%	17%
Magistrzy	19%	29%	32%
Wszyscy doktorzy	24%	38%	37%
Doktorzy w wieku poniżej 45 lat	27%	52%	–
Profesorowie	49%	57%	–

Źródło: dane o posiadających licencjat, magistrach, doktorach i doktorach w wieku poniżej 45 lat dla lat 1990 i 2000 zestawiono w oparciu o bazę danych IPUMS, która zawiera dane pochodzące ze spisów powszechnych <<http://www.ipums.umn.edu>>. Dane dla roku 2004 zaczerpnięto z plików udostępnianych przez NBER, które zawierają dane pochodzące z Badań Ankietowych Ludności <<http://www.nber.org/data/morg.html>>. Dane o profesorach pochodzą z „Science and Engineering Indicators, 2004”, rysunek 2.26, na którym podano liczby odnoszące się do czasowo przebywających w Stanach Zjednoczonych, a nie urodzonych za granicą

Czy Stany Zjednoczone byłyby w stanie zachować swoją przewagę komparatywną w zakresie zaawansowanej technologicznie produkcji, gdyby jednocześnie nie doświadczyły olbrzymiego napływu imigrantów? Sprawa ta jest niezwykle ważna z punktu widzenia narodowej polityki wspierania nauki [Freeman, 2005]. Prawdopodobnie można by zwiększyć wsparcie dla sektora badań i rozwoju (B+R) oraz wydatki na kształcenie w zakresie nowoczesnych technologii po to, by przyciągnąć więcej obywateli do tych dziedzin. Musiałoby jednak minąć nieco czasu, aby krajowi pracownicy byli w stanie zastąpić imigrantów. W międzyczasie wiele przedsiębiorstw międzynarodowych mogłoby się zdecydować na przyspieszenie trwającego już procesu przenoszenia sektora B+R za granicę, zmniejszając tym samym przewagę komparatywną Stanów Zjednoczonych w zaawansowanej technologicznie produkcji. Z drugiej jednak strony im większy napływ naukowców i inżynierów z zagranicy, tym słabsze bodźce dla rdzennych mieszkańców do wybierania tego typu kariery zawodowej.

Wiele wysoko rozwiniętych krajów stara się przyciągnąć dobrze wykształconych imigrantów. Choć kraje anglojęzyczne są liderami w przyciąganiu wykształconych imigrantów, to duże kraje europejskie nasiliły starania o pozyskanie najbardziej utalentowanych pracowników z krajów rozwijających się oraz podjęły kroki w celu zatrzymania własnych naukowców i inżynierów. Nawet Japonia, która tradycyjnie blokowała napływ imigrantów, zaczęła dostrzegać potencjalne korzyści związane z tego rodzaju imigracją. Reakcja społeczności akademickich w Stanach Zjednoczonych na bardziej restrykcyjną politykę wizową po 11 września i będące efektem tej reakcji złagodzenie restrykcji przez amerykański Departament Stanu dają wyobrażenie o skali konkurencji między krajami, które starają się przyciągnąć najbardziej utalentowanych studentów [National Academy of Science, 2005].

Większe migracje?

Rządy państw przyjmujących imigrantów zaostrzyły swoje stanowiska w odniesieniu do napływu nisko wykwalifikowanych pracowników i uchodźców w ciągu ostatnich dwóch, trzech dekad, prawdopodobnie w związku ze zwiększeniem się skali migracji. W 1976 r. Organizacja Narodów Zjednoczonych badała stanowiska władz narodowych w sprawie imigracji: spośród 150 krajów 11 chciało zwiększenia liczby imigrantów, 10 chciało zmniejszenia skali imigracji, natomiast reszta krajów uznawała za satysfakcjonujący ówczesny napływ imigrantów. Organizacja Narodów Zjednoczonych przeprowadziła podobne badania w roku 2003: na 193 przebadane kraje, 10 za pożądane uznawało zwiększenie liczby imigrantów, zaś 65 chciało redukcji napływu imigrantów [Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, 2004, tabela III.2]. Badania ankietowe ujawniają, że przeważająca część obywateli w większości państw jest zdania, iż władze powinny ograniczać imigrację w większym stopniu niż to ma miejsce w rzeczywistości [International Social Science Programme, 1995], [Pew Research Center for the People and

the Press, 2003]. Najczęściej wymienianym w krajach Unii Europejskiej o rozbudowanej sferze socjalnej czynnikiem ekonomicznym przemawiającym przeciw imigracji jest strach przed przeciążeniem instytucji państwa opiekuńczego [Dustman i Preston, 2004]. Osoby, których pozycja na rynku pracy mogłaby ulec pogorszeniu na skutek napływu imigrantów, wykazują nieznacznie bardziej negatywne nastawienie do imigracji niż pozostali (wniosek ten sformułowali [Scheve i Slaughter, 2001], w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych oraz [Dustman i Preston, 2004], w odniesieniu do Unii Europejskiej).

Jak się jednak wydaje zakres czynników, jakimi kieruje się opinia publiczna i które są podstawą dla polityki imigracyjnej, znacznie przekracza ramy korzyści i kosztów występujących na rynku pracy. Niektórzy rdzenni mieszkańcy obawiają się tego, że imigranci stanowią kulturowe zagrożenie dla stylu ich życia i redukują spójność społeczeństwa. Pogląd ten jest podzielany przez niektórych Europejczyków, którzy obawiają się imigrantów z krajów rozwijających się, zwłaszcza z krajów muzułmańskich. Zgodnie z innym argumentem, który kształtuje nastawienie do imigracji, imigranci uzyskują w końcu status obywateli i wywierają wpływ na politykę. Obie partie polityczne działające w Stanach Zjednoczonych ubiegają się o poparcie ze strony powiększającej się społeczności latynoskiej i dostosowują swoje propozycje w zakresie polityki imigracyjnej, aby przypodobać się tej społeczności. W roku 2000 Amerykańska Federacja Pracy – Kongres Przemysłowych Związków Zawodowych (AFL-CIO)* zmieniła swoje wieloletnie stanowisko w kwestii prawnych sankcji stosowanych wobec pracodawców, którzy nieformalnie zatrudniali imigrantów, i ogłosiła amnestię dla milionów niezarejestrowanych pracowników oraz odrzuciła przepisy o karaniu pracodawców. Głównym powodem podjęcia tej decyzji było to, że z rosnącej społeczności imigrantów mogą się rekrutować nowi członkowie i polityczni sprzymierzeńcy związków zawodowych, oraz że legalizacja pracy nieformalnie zatrudnionych osłabi niekorzystne skutki imigracji polegające na redukcji płac i ograniczaniu możliwości stojących przed innymi pracownikami.

Zmniejszanie barier imigracyjnych

Czynnikiem o krytycznym dla imigracji znaczeniu jest restrykcyjna polityka krajów, które są celem migracji, takich jak Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, kraje Unii Europejskiej i Japonia. Gdyby kraje te doświadczyły większej imigracji, to światowy PKB zwiększyłby się, zaś nierówności płacowe występujące między krajami przypuszczalnie by zmalały. [Rodrik, 2001] ujął to następująco: „Gdyby politycy decydujący o sprawach międzynarodowych byli naprawdę zainteresowani maksymalizacją ogólnoświatowej efektywności, ...to wszyscy oni byłiby pochłonięci pracą nad zniesieniem barier imigracyjnych”. Jak mogłoby dojść do zwiększenia migracji w skali świata?

* Amerykańska Federacja Pracy – Kongres Przemysłowych Związków Zawodowych jest najstarszą w Stanach Zjednoczonych centralą związków zawodowych (przyp. tłum.).

Najszerzej dyskutowana reforma polega na zwiększeniu skali okresowej migracji. Sposób 4 świadczenia usług wg Układu Ogólnego w Sprawie Handlu Usługami** został tak zaprojektowany, aby zwiększyć okresowe migracje pracowników sektora usług. W raporcie poświęconym migracjom w roku 2005 zasugerowano, że społeczność międzynarodowa powinna opracować program wsparcia czasowego napływu zagranicznych pracowników, który stymulowałby i chronił okresową migrację [Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005a, rozdział 10], zob. też [Brucker *et al.*, 2002], [Rodrik, 2001]. Do innych propozycji, które mogłyby zwiększyć liczbę imigrantów oraz ich wkład w dobrobyt, należą: rozszerzenie przewidzianej przez prawo międzynarodowe ochrony osób migrujących oraz rozbudowanie infrastruktury finansowej tak, aby umożliwić imigrantom przekazywanie zarobków do swoich ojczystych krajów. Większy napływ czasowych imigrantów w warunkach lepszej ochrony prawnej mógłby przynieść krajom przyjmującym imigrantów gospodarcze korzyści bez narażania ich na niektóre koszty społeczne, jednak w przeszłości okresowa imigracja często kończyła się imigracją permanentną.

Choć tego rodzaju polityka migracyjna mogłaby zaowocować pewnym zwiększeniem liczby imigrantów, to do wywołania poważniejszej zmiany napływu imigrantów oraz zbliżenia światowej produkcji do poziomu, jaki ustaliby się w warunkach nieskrępowanego przemieszczania się pracowników, konieczne byłoby sięgnięcie po politykę o „radykalnie ekonomicznym nastawieniu”.

Polityka o radykalnie ekonomicznym nastawieniu

Polityka o najbardziej radykalnym nastawieniu ekonomicznym polegałaby na usunięciu większości ograniczeń hamujących migracje międzynarodowe, co równoznaczne byłoby z potraktowaniem imigracji na równi z kwestią wolnego handlu i w dużej mierze swobodnym obecnie przepływem kapitału. Pomysł swobodnego przekraczania granic państwowych w celu znalezienia pracy wydaje się być radykalny w erze rozbudowanych barier imigracyjnych, ale dawniej był dość powszechnie akceptowany. W okresie kolonizacji imigranci mogli swobodnie przyjeżdżać do Nowego Świata (wyjątkiem byli niewolnicy i zesłańcy). Chociaż Stany Zjednoczone stosowały ograniczenia imigracyjne w odniesieniu do niektórych grup już od XIX w., to aż do 1921 r. nie podejmowano działań ukierunkowanych na kontrolę liczby imigrantów. Do pierwszej wojny światowej Zjednoczone Królestwo nie regulowało od strony prawnej napływu obcokrajowców, którzy przyjeżdżali w poszukiwaniu pracy. Bariery dla imigrantów z Imperium i Brytyjskiej Wspólnoty Narodów wprowadzono dopiero ustawą o imigracji z Brytyjskiej Wspólnoty Narodów z 1962 r. (Commonwealth Immigration Act of 1962). Wielka Brytania i Irlandia w dalszym ciągu zezwa-

** Układ przewiduje cztery sposoby świadczenia usług: sposób 1 – świadczenie transgraniczne, sposób 2 – konsumpcja za granicą, sposób 3 – obecność handlowa i sposób 4 – przepływ osób fizycznych (przyp. tłum.).

lają na swobodne migracje między sobą, a Unia Europejska ma coraz bardziej otwarty rynek pracy funkcjonujący ponad granicami państw członkowskich. Jedną z hipotez tłumaczy akceptację dużej liczby nielegalnych imigrantów przez Stany Zjednoczone faktycznym otwarciem tego kraju na imigrację, przynajmniej na tę pochodzącą z Meksyku.

Biorąc jednak pod uwagę, że większość korzyści związanych z imigracją przypada raczej imigrantom, a nie rdzennym mieszkańcom (co zostało podkreślone wyżej), kraje, do których kierują się migrujący, mają słabe bodźce do zmniejszania barier migracyjnych. Jedyny sposób – jaki mi się nasuwa – na zwiększenie stopnia akceptacji dla otwarcia krajów na imigrantów polega na redystrybucji korzyści płynących z migracji tak, aby większy udział w tych korzyściach przypadł rdzennym mieszkańcom, a mniejszy imigrantom. Polityka „o radykalnie ekonomicznym nastawieniu” sprowadzałaby się w tym przypadku do wykorzystania systemu cenowego w celu zrównoważenia rynku migracyjnego, nie zaś do reglamentowania prawa do przyjazdu. Kraje, do których napływają imigranci, mogłyby pobierać opłatę wjazdową, sprzedawać w drodze przetargów wize migracyjne lub nałożyć specjalny podatek na imigrantów, a uzyskane w ten sposób środki wykorzystywać do redystrybucji korzyści płynących z imigracji wśród dotychczasowych obywateli.

Pobieranie opłaty wjazdowej od imigrantów zmniejszyłoby liczbę tych, którzy chcą przyjechać (wiele spośród tych osób i tak nie może przyjechać ze względu na prowadzoną obecnie przez liczne kraje reglamentacyjną politykę migracyjną), ale zarazem zwiększyłoby liczbę przyjmowanych przez kraje imigrantów. Sprzedaż wiz migracyjnych w drodze przetargów zagwarantowałaby, że imigrantami stawaliby się ci, którzy by oczekiwali, że na imigracji skorzystają najbardziej, jako że to oni właśnie byłiby skłonni zapłacić za wizę najwięcej. Rdzenni mieszkańcy, którzy chcieliby sprowadzić do Stanów Zjednoczonych swoich krewnych, a także przedsiębiorstwa, które chciałyby zatrudnić wybranych pracowników zagranicznych, mogłyby finansować tych imigrantów. Z drugiej strony osoby młode, które migrując mogłyby zyskać najwięcej, posiadają zazwyczaj ograniczone środki i nie są w stanie za siebie zapłacić. Z ich punktu widzenia lepszym rozwiązaniem byłoby ponoszenie większych ciężarów podatkowych w przyszłości, na wzór obowiązujących w Australii regulacji prawnych umożliwiających osobom młodym zaciągnięcie pożyczki na sfinansowanie studiów wyższych, którą zwraca się płacąc zwiększony podatek dochodowy w przyszłości.

Pobieranie opłat przyjazdowych od imigrantów może być przez niektórych czytelników odebrane jako pomysł prostacki i obraźliwy, sprzeczny z sonetem autorstwa Emmy Lazarus wyrytym na cokole Statuy Wolności. Rozwiązanie to nie jest jednak tak radykalne, jak mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka¹⁰.

¹⁰ Pasuje ono do analizy przeprowadzonej przez [Bhagwati'ego i Srinivasana, 1983], którzy poszukiwali optymalnej dla Stanów Zjednoczonych polityki migracyjnej względem Meksyku, oraz do analizy [Wonga, 1983] oceniającej handel towarami, mobilność kapitału i siły roboczej z punktu widzenia maksymalizacji dobrobytu.

Amerykańskie przedsiębiorstwa już teraz uiszczają w Urzędzie ds. Imigracji i Naturalizacji opłatę w wysokości 610 dolarów za wydanie wizeny typu H-1B pozwalającej zatrudnić wykwalifikowanego pracownika zagranicznego w Stanach Zjednoczonych. 500 dolarów z tej kwoty trafia do specjalnego funduszu finansującego programy szkoleniowe dla obywateli amerykańskich. Sprzedaż wiz tego typu na przetargach prawie z pewnością zwiększyłaby przychody, umożliwiając większą redystrybucję korzyści związanych z tą formą imigracji między przedsiębiorstwami (lub otrzymującymi wizeny) a całym społeczeństwem. Przepisy kanadyjskie przewidują specjalną procedurę imigracji dla inwestorów, z której mogą skorzystać osoby posiadające doświadczenie w biznesie i dysponujące majątkiem netto nie mniejszym niż 800 tys. dolarów (kanadyjskich), jeżeli zainwestują w Kanadzie 400 tys. dolarów na okres pięciu lat. Obowiązek zainwestowania przez biznesmena w danym kraju pewnej kwoty jest pośrednim sposobem nałożenia opłaty przyjazdowej. Stany Zjednoczone ułatwiają uzyskanie amerykańskiego obywatelstwa tym imigrantom, którzy zaciągną się do wojska. Na początku XX w. imigranci płacili w Stanach Zjednoczonych podatek pogłówny.

Ile byliby skłonni zapłacić imigranci za uzyskanie statusu obywatela kraju wysoko rozwiniętego? Zważywszy że przyrost dochodu będący następstwem migracji z kraju ubogiego do kraju wysoko rozwiniętego może być dość znaczny, środki z potencjalnych opłat imigracyjnych mogłyby być pokaźne – byłby to przynajmniej ten sam rząd wielkości co w przypadku sum przekazywanych przez imigrantów do swoich ojczystych krajów. Dla pracownika, który przyjeżdża do Stanów Zjednoczonych z kraju o niskich dochodach, gdzie płace równe są jednej piątej płac amerykańskich po uwzględnieniu różnic w sile nabywczej walut, liczona ostrożnie korzyść wynosiłaby od 5 tys. do 10 tys. dolarów rocznie w przypadku osoby osiągającej dochód zbliżony do mediany dochodów amerykańskich. Ta różnica w rocznych zarobkach mogłaby się kumulować w ciągu całego okresu aktywności zawodowej imigranta osiągając 100 tys. dolarów, przy czym jej skumulowana wartość zależałaby od wielkości zastosowanej w odniesieniu do przyszłych dochodów stopy dyskontowej. Podział tej korzyści w stosunku pół na pół dawałby pokaźną kwotę – gdyby każdy imigrant był obciążany kwotą 50 tys. dolarów, to dodatkowy milion imigrantów zwiększyłby wpływy podatkowe o 50 mld dolarów.

System tego rodzaju wywoływałby potencjalnie szkodliwe efekty o charakterze niepieniężnym. Być może pobieranie opłat za wizeny imigracyjne lub ich sprzedaż w drodze przetargów miałyby szkodliwe skutki w postaci redukcji lojalności nowych obywateli względem kraju, nasilenia się nielegalnej imigracji, zantagonizowania grup zamieszkujących dany kraj lub żyjących poza jego granicami. Nałożenie na imigranta większych ciężarów podatkowych niż na rdzennego mieszkańca może się wielu wydawać rażąco niesprawiedliwe, szczególnie w odniesieniu do imigrantów zarabiających najmniej. Co więcej, zapewnienie większego udziału w korzyściach płynących z imigracji obywatelom bogatych społeczeństw może zmniejszyć sumę kwot przekazywanych przez imigrantów do krajów ubogich, czego efektem byłoby obniżenie się poziomu życia w tych krajach. Osoby zamożniejsze, pozostając najprawdopodobniej w stosunku

komplementarności do nisko wykwalifikowanych imigrantów, korzystałyby na imigracji podwójnie. Jednakże w państwach o rozbudowanych funkcjach opiekuńczych, w których to rdzenni mieszkańcy mogą płacić wysokie podatki na utrzymanie systemów, z których korzystają nisko opłacani imigranci, jakaś forma redystrybucji korzyści związanych z imigracją może być konieczna po to, aby zdobyć większe poparcie dla imigracji.

Wnioski

Skala migracji jest duża i ciągle rośnie, choć pozostaje niższa niż rozmiary handlu i przepływy kapitału, za sprawą czego migracje mogą być postrzegane jako obiecujący sposób materializacji ogólnoświatowych korzyści gospodarczych. Większa mobilność siły roboczej w skali międzynarodowej mogłaby podwyższyć produkcję i poprawić położenie ekonomiczne pracowników w krajach rozwijających się bardziej aniżeli innego rodzaju polityka związana z procesem globalizacji. Pewne korzyści przypadłyby w udziale także krajom przyjmującym imigrantów. Jednak z uwagi na potencjalne napięcia gospodarcze i kulturalne, jakie rodzi imigracja, jest mało prawdopodobne, aby kwestia swobody migrowania uzyskała choć część poparcia, jakim cieszy się wolny handel. Zważywszy na to, iż korzyści związane z migracją przypadają głównie imigrantom pochodzącym z krajów o niskich dochodach, skłonienie obywateli krajów wysoko rozwiniętych do przychylniejszego spojrzenia na imigrację będzie wymagało przede wszystkim opracowania polityki, która pozwoli krajom otwierającym się na imigrantów czerpać większe korzyści z tego tytułu. Współwystępowanie takich zjawisk jak starzenie się społeczeństw i niskie stopy przyrostu naturalnego w krajach zamożnych z jednej strony oraz olbrzymie zróżnicowanie płac w skali świata i rosnący poziom wykształcenia obywateli państw rozwijających się z drugiej strony, doprowadzi zapewne do zwiększenia się skali migracji w nadchodzących dekadach, nawet jeśli polityka imigracyjna nie zmieni się. Migracje międzynarodowe staną się ważniejszym składnikiem globalizacji i powinny pomóc w likwidowaniu ogólnoświatowych nierówności między pracownikami.

Tłumaczenie: Marek A. Dąbrowski

Bibliografia

- Adams R.H., Jr., [2003], *International Migration, Remittances, and the Brain Drain: A Study of 24 Labor-Exporting Countries*, World Bank Policy Research Working Paper No. 3069.
- Adsera A., Chiswick B.R., [2004], *Are There Gender and Country of Origin Differences in Immigrant Labor Market Outcomes across European Destinations?*, Institute for the Study of Labor, IZA Discussion Paper No. 1432.
- Beine M., Docquier F., Rapoport H., [2003], *Brain Drain and LDC's Growth: Winners and Losers*, Institute for the Study of Labor, IZA Discussion Paper No. 819.

- Berry R.A., Soligo R., [1969], *Some Welfare Aspects of International Migration*, „Journal of Political Economy”, 77:5, s. 778-94.
- Bhagwati J.N., [1976], *Taxing the Brain Drain. Volume I: A Proposal*, Amsterdam: North-Holland.
- Bhagwati J.N., Srinivasan T.N., [1983], *On the Choice between Capital and Labor Mobility*, „Journal of International Economics”, 14:3/4, s. 209-21.
- Borjas G.J., [1987], *Self-Selection and the Earnings of Immigrants*, „American Economic Review”, 77:4, s. 531-53.
- Borjas G.J., [1992], *National Origin and the Skills of Immigrants in the Postwar Period*, [w:] *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the, United States and Source Areas*, Borjas G.J., Freeman R.B., (red.), Chicago, University of Chicago Press, s. 17-47.
- Borjas G.J., [2003], *The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market*, „Quarterly Journal of Economics”, 118:4, s. 1335-74.
- Borjas G.J., [2005], *The Labor Market Impact of High-Skill Immigration*, „American Economic Review”, 95:2, s. 56-60.
- Borjas G.J., Freeman R.B., Katz L.F., [1996], *Searching for the Effect of Immigration on the Labor Market*, „American Economic Review”, 86:2, s. 246-51.
- Borjas G.J., Freeman R.B., Katz L.F., [1997], *How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?*, „Brookings Papers on Economic Activity”, 0:1, s. 1-67.
- Brown C., [1988], *Minimum Wage Laws: Are They Overrated?*, „Journal of Economic Perspectives”, 2:3, s. 133-45.
- Brucker H., et al., [2002], *Contracted Temporary Migration*, [w:] *Immigration Policy and the Welfare System*, Boeri T., Hanson G.H., McCormick B., (red.), Oxford, Oxford University Press, rozdział 6.
- Camarota S.A., [2004], *A Jobless Recovery? Immigrant Gains and Native Losses*, tabela 1. Washington, DC, Center for Immigration Studies, *Backgrounder* dostępny w sieci: <<http://www.cis.org/articles/2004/back1104>>.
- Card D.E., [1990], *The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market*, „Industrial and Labor Relations Review”, 43:2, s. 245-57.
- Card D.E., [2001], *Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Local Labor Market Impacts of Higher Immigration*, „Journal of Labor Economics”, 19:1, s. 22-64.
- Card D.E., Krueger A.B., [1997], *Myth and Measurement. The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton, Princeton University Press.
- Carrington W.J., de Lima P.J.F., [1996], *The Impact of 1970s Repatriates from Africa on the Portuguese Labor Market*, „Industrial and Labor Relations Review”, 49:2, s. 330-47.
- Carrington W., Detragiache E., [1998], *How Big is the Brain Drain?*, IMF Working Paper No. 102.
- Castillo-Freeman A.J., Freeman R.B., [1992], *When the Minimum Wage Really Bites: The Effect of the U.S-Level Minimum on Puerto Rico*, [w:] *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Borjas G.J., Freeman R.B., (red.), Chicago, University of Chicago Press, s. 177-211.
- Clark X., Hatton T.J., Williamson J.G., [2002], *Where Do U.S. Immigrants Come From, and Why?*, NBER Working Paper No. 8998.
- Collins W.J., O'Rourke K.H., Williamson J.G., [1997], *Were Trade and Factor Mobility Substitutes in History?*, NBER Working Paper No. 6059.
- Commander S., Kangasniemi M., Winters L.A., [2004], *The Brain Drain: Curse or Boon? A Survey of the Literature*, [w:] *Challenges to Globalization: Analyzing the Economics*, Baldwin R.E., Winters L.A., (red.), Chicago, University of Chicago Press, s. 235-72.
- Coppel J., Dumont J.-C., Visco I., [2001], *Trends in Immigration and Economic Consequences*, OECD Economics Department Working Papers No. 6059.
- Davis D.R., Weinstein D.E., [2002], *Technological Superiority and the Losses from Migration*, NBER Working Paper No. 8971.
- Deardorff A.V., [2000], *Factor Prices and the Factor Content of Trade Resisted: What's the Use?*, „Journal of International Economics”, 50:1, s. 73-90.

- Desai M.A., Kapur D., McHale J., [2001], *The Fiscal Impact of the Brain Drain: Indian Emigration to the U.S.*, przedstawiono na trzeciej corocznej konferencji NBER-FCAER, December 17-18, Cambridge, MA.
- Desai M.A., Kapur D., McHale J., [2004], *Sharing the Spoils: Taxing International Human Capital Flows*, „International Tax and Public Finance”, 11:5, s. 663-93.
- Dobson J., McLaughlan G., Salt J., [2001], *International Migration and the United Kingdom: Recent Patterns and Trends*, UK, Home Office, Research Development Statistics Occasional Paper No. 75. Dostępny w sieci: <<http://www.homeoffice.gov.uk/rds/pdfs/occ75.pdf>>.
- Dustman C., Preston I., [2004], *Is Immigration Good or Bad for the Economy? Analysis of Attitudinal Responses*, University College London, Centre for Research and Analysis of Migration, CREAM Discussion Paper No. 06/04. Dostępny w sieci: <<http://www.econ.ucl.ac.uk/cream/>>.
- Eckstein Z., Weiss Y., [1998], *The Absorption of Highly-Skilled Immigrants: Israel, 1990-1995*, CEPR Discussion Paper No. 1853.
- Filer R.K., [1992], *The Effect of Immigrant Arrivals on Migratory Patterns of Native Workers, [w:] Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Borjas G.J., Freeman R.B., (red.), Chicago, University of Chicago Press, s. 245-69.
- Finn M., [2003], *Stay Rates of Foreign Doctorate Recipients from US Universities, 2001*, Working paper, Oak Ridge TN: Oak Ridge Institute for Science and Education.
- Freeman R.B., [2005], *Does Globalization of the Scientific/Engineering Workforce Threaten US Economic Leadership?*, NBER Working Paper No. 11457.
- Freeman R.B., Oostendorp R.H., [2001], *The Occupational Wages Around the World Data File*, „International Labour Review”, 140:4, s. 379-401.
- Freeman R.B., Oostendorp R.H., [2003], *The Occupational Wages Around the World Data File*, dane dostępne w sieci: <<http://www.nber.org/oww/>>.
- Friedberg R.M., [2001], *The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market*, „Quarterly Journal of Economics”, 116:4, s. 1373-408.
- Friedberg R.M., Hunt J., [1995], *The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth*, „Journal of Economic Perspectives”, 9:2, s. 23-44.
- Gierking S., Mutti J., [1983], *Factor Rewards and the International Migration of Unskilled Labor: A Model with Capital Mobility*, „Journal of International Economics”, 14:3-4, s. 367-80.
- Glover S., et al., [2001], *Migration: An Economic and Social Analysis*, UK, Home Office, Research and Development Statistics Occasional Paper No. 67.
- Grieco E., Ray B., [2004], *Mexican Immigrants in the US Labor Force*. Washington, DC, Migration Information Policy Institute. Dostępne w sieci: <<http://www.migrationinformation.org/USfocus/display.cfm?ID=206>>.
- Gwartney J., Lawson R., [2001], *Economic Freedom of the World: 2001 Annual Report*, Vancouver, BC: Fraser Institute, dostępne w sieci: <<http://www.freetheworld.com/download.html>>.
- Hall L., Leuz C., [2004], *International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter?*, University of Pennsylvania, Rodney L. White Center for Financial Research Working Paper No. 17-04.
- Hanson G.H., [2005], *Emigration, Labor Supply, and Earnings in Mexico*, NBER Working Paper No. 11412.
- Hatton T.J., Williamson J.G., [1998], *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*, Oxford, Oxford University Press.
- Hatton T.J., Williamson J.G., [2002], *What Fundamentals Drive World Migration?*, National Bureau of Economic Research, Inc., NBER Working Papers, No. 9159.
- Hendricks L., [2002], *How Important Is Human Capital for Development? Evidence from Immigrant Earnings*, „American Economic Review”, 92:1, s. 198-219.
- Hunt J., [1992], *The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market*, „Industrial and Labor Relations Review”, 45:3, s. 556-72.

- Ibarraran P., Lubotsky D., [2005], *Mexican Immigration and Self-Selection: New Evidence from the 2000 Mexican Census*, NBER Working Paper No. 11456.
- International Social Science Programme, [1995], *National Identity*/ZA No. 2008, University of Cologne, Central Archive for Empirical Social Research. Dostępne na stronie German Social Science Infrastructure Services <http://www.gesis.org/en/data_service/issp/data/1995_National_Identity.htm>.
- Kahn L.M., [2004], *Immigration, Skills and the Labor Market: International Evidence*, „Journal of Population Economics”, 17:3, s. 501-34.
- Kamemera D., Oguledo V.I., Davis B., [2000], *A Gravity Model Analysis of International Migration to North America*, „Applied Economics”, 32:13, s. 1745-55.
- Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, [2004], *World Investment Report 2004: The Shift toward Services*, New York, United Nations, dostępne w sieci: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>>.
- Krugman P.R., [2000], *Technology, Trade and Factor Prices*, „Journal of International Economics”, 50:1, s. 51-71.
- Leamer E.E., [2000], *What's the Use of Factor Contents?*, „Journal of International Economics”, 50:1, s. 17-49.
- Leamer E.E., Levinsohn J.A., [1995], *International Trade Theory: The Evidence*, [w:] *Handbook of International Economics, Volume 3*, Grossman G.M., Rogoff K., (red.), Amsterdam, Elsevier Science North-Holland, s. 1339-94.
- Lowell B.L., Findlay A., Stewart E., [2004], *Brain Strain: Optimising Highly Skilled Migration from Developing Countries*, Institute for Public Policy Research Working Paper No. 3.
- Markusen J.R., [1983], *Factor Movements and Commodity Trade as Complements*, „Journal of International Economics”, 14:3-4, s. 341-56.
- Markusen J.R., Svensson L.E.O., [1985], *Trade in Goods and Factors with International Differences in Technology*, „International Economic Review”, 26:1, s. 175-92.
- Martin P., [2001], *There Is Nothing More Permanent than Temporary Foreign Workers*, Center for Immigration Studies. *Backgrounder* dostępny w sieci: <<http://www.cis.org/articles/2001/back501.html>>.
- Mayda A.M., [2005], *International Migration: A Panel Data Analysis of Economic and Non-Economic Determinants*, Institute for the Study of Labor, IZA Discussion Papers, No. 1590, dostępny w sieci: <<http://www.georgetown.edu/faculty/amm223/InternationalMigration.pdf>>.
- Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, [2005a], *World Migrations 2005: Costs and Benefits of International Migration*, No. 882-22, Geneva, International Organization for Migration.
- Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, [2005b], *Facts and Figures*, Geneva, International Organization for Migration, dostępne w sieci: <<http://www.iom.int/search/query.idq?CiRestriction=facts+and+figures>>.
- Mundell R.A., [1957], *International Trade and Factor Mobility*, „American Economic Review”, 47:3, s. 321-35.
- National Academy of Science, COSEPUP, [2005], *Policy Implications of International Graduate Students and Postdoctoral Scholars in the United States*, Washington, DC, National Academies Press.
- National Science Board, Division of Science Resource Statistics, [2004], *Science and Engineering Indicators 2004*, Arlington, National Science Foundation Publications, zob. <<http://www.nsf.gov/statistics/seind04/>> a następnie przejdź do formatu umożliwiającego wydruk.
- Organizacja Narodów Zjednoczonych, Sekcja ds. Ludności, [2002], *International Migration Report 2002*, New York, United Nations, dostępne w sieci: <<http://www.un.org/esa/population/publications/ittmig2002/ittmigrep2002.htm>>.
- Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, [2000], *Replacement Migration: Is It a Solution to Declining and Ageing Populations?*, ESA/P/W. 160, March 21, New York, United Nations, Population Division.

- Organizacja Narodów Zjednoczonych, Wydział ds. Gospodarczych i Społecznych, [2004], *World Economic and Social Survey 2004: Part 2, International Migration*, E/2004/75/Rev.1/Add.1, ST/ESA/291/Add1, New York, United Nations, dostępne w sieci: <<http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2004files/part2web/part2web.pdf>>.
- Organization for Economic Co-operation and Development, [1998], *Trends in International Migration*, Paris, OECD.
- Organization for Economic Co-operation and Development, [2001], *Trends in International Migration*, Paris, OECD.
- O'Rourke K.H., Williamson J.G., [1999], *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Passell J.S., [2004], *Mexican Migration to the US: The Latest Estimates*, Migration Policy Institute. March 1, dostępne w sieci: <<http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=208>>.
- Passell J.S., [2005], *Estimates of the Size and Characteristics of the Undocumented Population*, Pew Hispanic Center, March 21, dostępne w sieci: <<http://pewhispanic.org/files/reports/44.pdf>>.
- Pew Research Center for the People and the Press, [2003], *Pew Global Attitudes Project*. Washington, DC, Pew Research Center for the People and the Press, dostępne w sieci: <http://www.pewtrusts.com/pdf/vf_pew_research_global_attitudes_0603.pdf>.
- Ramos F.A., [1992], *Out-Migration and Return Migration of Puerto Ricans*, [w:] *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Borjas G.J., Freeman R.B., (red.), Chicago University of Chicago Press, s. 49-66.
- Rauch J.E., Trindade V., [2002], *Ethnic Chinese Networks in International Trade*, „Review of Economics and Statistics”, 84:1, s. 116-30.
- Rodrik D., [2001], *Comments presented at the Conference on Immigration Policy and the Welfare State*, Trieste, Italy, June 23, dostępne w sieci: <<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Comments%20on%20Immigration%20Conference.doc>>.
- Ruggles S., et al., [2004], *Integrated Public Use Microdata Series: Version 3.0.*, Minneapolis, University of Minnesota, Historical Census Projects, dostępne w sieci: <<http://www.ipums.org/>>.
- Ruhs M., Chang H.-J., [2004], *The Ethics of Labor Immigration Policy*, „International Organization”, 58:1, s. 69-102.
- Scheve K.F., Slaughter M.J., [2001], *Labor Market Competition and Individual Preferences over Migration Policy*, „Review of Economics and Statistics”, 83:1, s. 133-45.
- Stulz R., [2005], *Limits of Financial Globalization*, NBER Working Paper No. 11070.
- Unger K., [2005], *Regional Economic Development and Mexican Out-Migration*, NBER Working Paper No. 11432.
- Weiss Y., [2000], *High Skill Immigration: Some Lessons from Israel*, „Swedish Economic Policy Review”, 7:2, s. 127-55.
- Wickramasekera P., [2002], *Asian Labour Migration: Issues and Challenges in an Era of Globalization*, International Labour Office, Perspectives on International Migration Series, No. 57.
- Wong K.-Y., [1983], *On Choosing among Trade in Goods and International Capital and Labor Mobility: A Theoretical Analysis*, „Journal of International Economics”, 14:3-4, s. 223-50.
- Wood A., [1994], *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.