

Łódka Wolności

Co wiemy o wpływie imigracji na rynek pracy?

Przegląd literatury ekonomicznej.

Rafał Trzeciakowski
Wersja tekstu: 04.03.2018
ISBN 978-83-950975-0-8

Spis treści

Wstęp.....	1
Streszczenie.....	3
Rozdział 1. Dlaczego i kto migruje?.....	8
1.1. Neoklasyczna teoria migracji	8
1.2. Czynniki wypychające i przyciągające	8
1.3. Pomoc socjalna nie tłumaczy imigracji.....	9
1.4. Samo-selekcja imigrantów	9
Ramka 1. Co mówi teoria o migracji z Ukrainy do Polski?	10
1.5. Luki. Czego nie wiemy?	10
Rozdział 2. Jaki jest wpływ imigrantów na natywnych pracowników?	12
2.1. Przeglądy badań.....	12
2.1.1. Wczesne meta-analizy	12
2.1.2. Niedawne przeglądy badań.....	13
2.2. Model kanoniczny i jego rozszerzenia.....	13
2.3. Podejścia empiryczne.....	15
2.4. Dostosowania natywnych pracowników	16
2.4.1. Prace domowe	17
2.4.2. Prace niebezpieczne	17
2.4.3. Edukacja	18
2.4.4. Sztywność	18
2.5. Dostosowania firm	18
2.5.1. Przedsiębiorczość.....	20
2.6. Inne pozytywne efekty zewnętrzne	21
2.6.1. Efektywność rynku pracy	21
2.6.2. Handel zagraniczny	22
2.6.3. Różnorodność	22
2.7. Wzrost produktywności gospodarki.....	23
2.8. Efekty dystrybucyjne.....	24
2.9. Luki. Czego nie wiemy?	26
Rozdział 3. Jaki jest wpływ imigrantów na finanse publiczne?.....	28
3.1. Podejścia empiryczne.....	28
3.2. Statyczny wpływ imigrantów na finanse publiczne	28
3.3. Znaczenie integracji ekonomicznej	29
3.4. Efekt „odmładzający”	31
3.5. Luki. Czego nie wiemy?	31
Rozdział 4. Jak polityka imigracyjna wpływa na imigrantów?	33
4.1. Permanentni a tymczasowi imigranci	33
4.1.1. Dostosowania natywnych pracowników i firm.....	34
4.2. Polityka imigracyjna	34
4.3. Integracja ekonomiczna uchodźców w UE.....	35
4.4. Luki. Czego nie wiemy?	36
Podsumowanie.....	37
Literatura	38

Wstęp

W ostatniej dekadzie miał miejsce wyjątkowo dynamiczny rozwój ekonomii migracji i głównie prac empirycznych z tego okresu dotyczy poniższy przegląd literatury. Rozdziały dotyczą motywacji i samo-selekcji imigrantów, ich wpływu na rynek pracy, na finanse publiczne, a także efektów polityki migracyjnej. Głównym tematem jest jednak rynek pracy, który został dużo dogłębniej opisany od pozostałych obszarów. Tekst w większości abstrahuje od sytuacji Polski poza krótkim opisem badań nad motywacją i samo-selekcją imigrantów z perspektywy Polski i Ukrainy. Aby ograniczyć subiektywizm opisu, po każdym rozdziale zaznaczane są najistotniejsze braki w wiedzy na dany temat.

Wpływ imigracji na amerykański rynek pracy jest znacznie lepiej zbadany niż na europejski, a nawet tam trwa spór pomiędzy dwoma głównymi ekonomistami migracji. Prace dotyczące krajów europejskich są zazwyczaj niższej jakości i rzadziej są przedmiotem dyskusji w światowej nauce. Cykliczne badania ankietowe *Labour Force Survey* Eurostatu nie zawierają danych o płacach, co utrudnia porównania wewnątrzunijne. Dopiero od niedawna część krajów europejskich udostępnia do badań anonimizowane indywidualne dane administracyjne, co czyni je równie atrakcyjnym miejscem badań co USA.

Uwagi co do pojęć używanych w tekście:

- W anglojęzycznej literaturze naukowej „nieimigrantów” określa się mianem *native workers*. To pojęcie nie tłumaczy się zrecznie na polski. Większość polskiej literatury mówi o *rodzimych pracownikach*, ale będę używał sformułowania *natywni pracownicy*, które wydaje mi się bardziej zrozumiałe w kontekście pisanie o innych krajach niż Polska.
- Imigrantów, podobnie jak praktycznie cała literatura naukowa, definiuję jako osoby urodzone za granicą (ang. *foreign-born*). To niedoskonała miara, szczególnie w przypadku Polski, Niemiec czy Izraela, ponieważ nie rozróżnia imigrantów od repatriantów. W badaniach dotyczących jednego kraju zwykle nanosi się korekty, jeżeli znaczna część urodzonych za granicą to repatrianci, ale często prace oparte na danych wielu krajów tego nie uwzględniają. Alternatywą jest definiowanie imigrantów jako obcokrajowców (ang. *foreigners*). Jednak takie podejście jest rzadkie, ponieważ szczególnie w krajach anglosaskich wyłapuje jedynie niedawnych imigrantów, którzy jeszcze się nie naturalizowali. Utrudnia też porównania pomiędzy krajami ze względu na różnice co do samej procedury, np. w USA można się naturalizować po 5 latach zamieszkania, a w Szwajcarii dopiero po 12 latach.
- Innym trudnym w tłumaczeniu sformułowaniem są nisko-, średnio- i wysoko-wykwalfikowani pracownicy (ang. *low-, medium-, high-skilled*), co w praktyce oznacza nie tyle kwalifikacje w sensie produktywności czy certyfikatów zawodowych, ale formalny poziom wykształcenia. Takich grup wyróżnia się zwykle od dwóch do pięciu. Dla ułatwienia będę pisał o *nisko-, średnio- i wysoko-wykształconych* pracownikach.

Streszczenie

Dlaczego i kto migruje?

1. **Ekonomiści najczęściej myślą o migracjach przez pryzmat modelu neoklasycznego.** W tym ujęciu jednostki podejmują decyzje o emigracji, jeżeli oczekiwana użyteczność za granicą jest wyższa od użyteczności w kraju ojczystym i kosztu migracji. Po pierwsze, emigrują głównie młodzi, ponieważ zyski z migracji będą otrzymywać przez dłuższy okres czasu. Po drugie, istnienie kosztu migracji utrudnia emigrację mniej wykwalifikowanym pracownikom. Po trzecie, na atrakcyjność migracji wpływają zmiany czynników „wypychających” w kraju ojczystym, „przyciągających” za granicą i kosztu migracji.
2. **Badania empiryczne wśród determinantów migracji wymieniają przede wszystkim różnice** w poziomie dochodu na mieszkańca, bliskość geograficzną i istnienie diaspory. Coraz częściej wymienia się również czynniki językowo-kulturowe, a także jakość instytucji (np. wolność gospodarczą). Teza, że imigranci przyjeżdżają po zasiłki socjalne jest badana, ale nie znajduje potwierdzenia empirycznego. Nawet jeżeli pomoc socjalna okazuje się istotna statystycznie, to jej wpływ jest minimalny w porównaniu do różnic wynagrodzeń. Szereg badań wskazuje, że w przypadku wykształconych pracowników, ważnym czynnikiem wypychającym jest poziom korupcji, który może obniżać ich zwrot z umiejętności w kraju ojczystym (bo o sukcesie w większym stopniu decydują kontakty i powiązania polityczne). Wysoko-wykształceni pracownicy teoretycznie powinni emigrować do krajów o większym rozwarstwieniu społecznym, żeby poprawić w ten sposób swoje miejsce na drabinie społecznej.
3. **Teoretycznie z powyższych determinantów wynika, że imigracja z Ukrainy do Polski może potrwać jeszcze wiele lat i stwarza szansę przyciągnięcia wysoko-wykształconych pracowników.** Obecnie różnica w dochodach na mieszkańca pomiędzy Polską i Ukrainą jest dwukrotnie wyższa niż pomiędzy Polską i Niemcami, geograficznie jesteśmy sąsiadami, istnieje również znacząca diaspora ograniczająca koszty imigracji, a bliskość językowa Polski jest 5-7 razy większa niż Niemiec czy W. Brytanii. Niski koszt imigracji będzie ułatwiał przyjazd nisko-wykształconym pracownikom. Z drugiej strony percepcja korupcji na Ukrainie jest dwukrotnie wyższa niż w Polsce, a nierówności dochodowe dużo niższe, co powinno zachęcać do przyjazdu wysoko-wykształconych pracowników.

Jaki jest wpływ imigrantów na natywnych pracowników?

4. **Przeglądy badań wpływu imigracji na płace lub zatrudnienie natywnych pracowników w większości znajdują małe efekty (negatywne lub pozytywne), zgromadzone dookoła zera.** Płace reagują zdecydowanie silniej niż zatrudnienie. Jeden z nowszych przeglądów 27 badań pokazuje, że 2/3 z nich znajduje małe efekty dookoła zera. Bardzo duży i mało realistyczny wzrost udziału imigrantów w sile roboczej o 10 pkt. proc. obniża albo podnosi wynagrodzenia pracowników o 1%. Co więcej wyniki rozłożone są mniej więcej po równo na plusie (9 badań) i minusie (10 badań). Wpływ często okazuje się nieistotny statystycznie (niemożliwy do wyizolowania ze zmian losowych).
5. **Jedyną grupą pracowników co do której strat z imigracji istnieje relatywny konsensus w literaturze są wcześniejsi imigranci.** Niektóre badania pokazują istotny negatywny wpływ imigracji na płace nisko-wykształconych natywnych pracowników, ale większość ich nie znajduje, a część otrzymuje wpływ pozytywny. To długa debata w ekonomii migracji, w której George Borjas z Harvardu od lat '80 stoi na stanowisku, że jakkolwiek imigracja jest korzystna, to w krótkim okresie musi mieć negatywny wpływ na płace lub zatrudnienie części natywnych pracowników. Teoria była jednak mało spójna z wynikami badań empirycznych, które pokazywały zwykle zbliżony do zera wpływ imigracji na sytuację na rynku pracy natywnych pracowników, a często nawet wpływ pozytywny. Dlatego w

ostatniej dekadzie Borjas przegrał tę debatę z Giovannim Peri'm z University of California-Davis, który zajął jego miejsce jako najczęściej cytowanego ekonomisty migracji. Peri pokazał, że w odpowiedzi na imigrację natywni pracownicy wykorzystują swoje przewagi komparatywne względem obcokrajowców, awansując zawodowo pod względem płac i statusu. Firmy natomiast dostosowują technologie produkcji do napływu imigrantów, podnosząc tym samym produktywność najbardziej podobnych do obcokrajowców pracowników i minimalizując negatywny wpływ na płace. Tym samym wpływ imigracji na natywnych pracowników może być pozytywny nawet w krótkim okresie.

6. **Ekonomiści migracji postulują empirycznie i teoretycznie wiele pozytywnych efektów zewnętrznych imigracji dla natywnych pracowników.** Poniższa tabela wymienia podstawowe z nich, zaznaczając jednocześnie na ile dobrze są udowodnione. Ocena jest siłą rzeczy ekspercka, dlatego w tabeli wymieniam również pod danymi efektami argumentujących za nimi badaczy wśród 10% najwyżej cytowanych ekonomistów migracji i publikacje w czasopismach naukowych spośród 20 najlepszych na świecie.

Tabela 1. Osadzenie pozytywnych efektów zewnętrznych zagranicznych pracowników w literaturze

	Jaki efekt zachodzi?	Jak dobrze efekt jest dowiedziony? Gdzie opublikowany?		
		Opis	Czołowi ekonomiści	Najlepsze czasopisma
Silnie udowodnione	Awans zawodowy. Natywni pracownicy dostosowują się do imigracji specjalizując się w pracach i zawodach silniej związanych z komunikacją i kognicją. Te umiejętności są trudniej transferowalne pomiędzy krajami i lepiej płatne. Rosnąca specjalizacja poprawia produktywność i płace.	Szereg prac empirycznych z ostatniej dekady z USA i Europy, w tym na wysokiej jakości danych mikro. Spójny również z innymi dowiedzionymi i słabo dowiedzionymi efektami.	Peri, Ottaviano, Ortega, Sparber	AEJ: Applied Economi cs, J. Eur. Econ. Assoc.
	Dostosowanie technologii. Firmy dostosowują się do imigracji zmieniając technologie produkcji na bardziej komplementarne do tych umiejętności, których podaż w sile roboczej rośnie. To podnosi produktywność i płace tych grup, minimalizując negatywny wpływ wzrostu liczby pracowników.	Liczne prace teoretyczne i empiryczne z USA i Europy, w tym na danych mikro, jak również wcześniejsze badania spoza ekonomii migracji (Acemoglu).	Peri, Dustmann	Q. J. Econ., Rev. Econ. Stat.
	Wzrost produktywności. Awans zawodowy, dostosowania technologii firm i inne pozytywne efekty zewnętrzne podnoszą łączną produktywność czynników produkcji. Wraz z produktywnością rośnie poziom płac w gospodarce.	Liczne prace teoretyczne i empiryczne z USA oraz grup wielu krajów. Spójny jest też z innymi dobrze dowiedzionymi efektami.	Peri, Ortega	Rev. Econ. Stat., J. Int. Econ.
Udowodnione	Migracje wewnętrzne. Imigranci częściej migrują wewnątrz, wyrównując płace i zatrudnienie pomiędzy regionami. W efekcie natywni pracownicy są izolowani przed lokalnymi wstrząsami na rynku pracy, nawet jeżeli sami nie migrują wewnątrz.	Ceniona praca empiryczna z 2016 pokazuje efekt na przykładzie wielkiej recesji w USA, rozszerzając wcześniejsze intuicje Borjas'a.	Borjas	Am. Econ. Rev., Brookings Pap. Econ. Activity
	Prace domowe. Imigranci obniżają koszt prac domowych, takich jak opieka nad dziećmi, sprząatanie czy ogrodnictwo, tym samym ułatwiając natywnym pracownikom zwiększanie podaży pracy. W szczególności rośnie podaż pracy i szanse zawodowe wysoko-wykształconych kobiet.	Potwierdza relatywnie mała literatura empiryczna i teoretyczna z USA i Europy.	Ortega	Am. Econ. Rev.

Słabo udowodnione	Prace niebezpieczne. Imigranci zastępują natywnych pracowników w zawodach i pracach o częstszych wypadkach i mniej przyjaznych godzinach pracy. Natywni pracownicy awansują na lepszej jakości miejsca pracy.	Potwierdzają prace empiryczne z USA i Europy. Postulowano wiele rozsądnych kanałów przez które może działać.	Zimmermann, Bauer	Nie, ale w dobrych są
	Kreacja handlu. Imigranci mają efekt kreacji handlu ze swoim krajem pochodzenia. Ich obecność ułatwia wejście na tamtejszy rynek, a także sami zgłaszają popyt na produkty, do których przyzwyczaili się w kraju pochodzenia.	Liczne prace empiryczne potwierdzające efekt i jego kierunek. Słabiej wyjaśnione są kanały przez które zachodzi.	Peri, Nijkamp, Mayda, Felbermayr, Parsons	J. Econ. Lit., Review of Economics and Statistics
	Różnorodność doświadczeń. Imigranci dzięki odmiennym doświadczeniom i umiejętnościom, wnoszą do społeczeństwa nowe idee. To skutkuje innowacjami oraz zwiększa różnorodność dostępnych usług i produktów.	Wiele prac teoretycznych i empirycznych z USA oraz grup wielu krajów, ale dowody są mieszane. Jedynie wniosek, że imigracja zwiększa różnorodność w gastronomii wydaje się silny.	Peri, Alesina, Ottaviano, Nijkamp, Ortega, Poot, Neumark	J. Eur. Econ. Assoc.
	Dzietność. Imigranci obniżając koszty opieki nad dziećmi, obniżają koszty ich posiadania, dając bodziec do wzrostu dzietności, szczególnie kobietom z wyższym wykształceniem.	Pewne dowody empiryczne, jak również ugruntowanie teoretyczne, ale efekt jest słabo zbadany.		Am. Econ. Rev.
	Przedsiębiorczość. Imigranci zwykle częściej niż natywni pracownicy zakładają firmy. Większa przedsiębiorczość skutkuje nowymi udanymi firmami.	Statystyki w wielu krajach pokazują częstsze zakładanie firm przez imigrantów. Mało dowodów na sukcesy tych przedsiębiorstw poza wysoko-wykształconymi imigrantami w USA.	Hunt	Nie, ale w dobrych są
	Efekty aglomeracyjne. Imigranci osiedlają się w najbardziej produktywnych aglomeracjach, pogłębiając tamtejsze rynki pracy, zwiększając gamę dostępnych umiejętności i zagęszczenie działalności gospodarczej.	Mieszane dowody spoza ekonomii migracji. Efekt postulują Peri, ale brak prac które badałyby w tym kontekście konkretnie imigrantów.	-	-
	Automatyzacja. Imigranci, umożliwiając natywnym pracownikom awans zawodowy, ułatwiają im dostosowanie do postępującej automatyzacji rutynowych miejsc pracy.	Pojawiła się dopiero robocza wersja pierwszego artykułu. Temat modny ostatnio w ekonomii pracy.	Peri	-
	Edukacja. Młodzież dostosowuje się do imigracji inwestując więcej w swoje wykształcenie, aby mieć w przyszłości lepsze szanse w konkurencji z imigrantami na rynku pracy.	Słabe wczesne dowody empiryczne, raczej mieszana literatura.	Hunt	Nie, ale w dobrych są
	Płaca progowa. Imigranci ponoszą większe koszty bezrobocia, co skłania ich do akceptacji niższych płac niż wskazywałaby ich produktywność. To obniża koszty pracy i daje firmom bodźce do rozwoju i zwiększania zatrudnienia.	Brak potwierdzenia empirycznego.	Peri, Felbermayr	J. Eur. Econ. Assoc.

Autorów i czasopisma naukowe przypisano na podstawie rankingów serwisu IDEAS ze stycznia 2018 roku: 10% najwyżej punktowanych ekonomistów w dziedzinie Economics of Human Migration oraz Aggregate Rankings (z ostatnich 10 lat) czasopism naukowych (20 najlepszych czasopism podawanych jako najlepsze, a kolejne 80 najlepszych jako dobre - co jest restrykcyjną selekcją).

Źródło: Opracowanie własne

7. **Dostosowania natywnych pracowników i firm do napływu imigrantów mogą być hamowane przez sztywne regulacje pracy, niską przewidywalność polityki migracyjnej, a także (tymczasowo) w okresach słabej koniunktury gospodarczej.** Imigracja może wtedy działać w kierunku strat płac i zatrudnienia natywnych pracowników, chociaż dekonunktura gospodarcza powoduje również odpływ części imigrantów i ogranicza napływ nowych. Co więcej, te zjawiska odbijając się negatywnie na długookresowym wzroście produktywności imigrantów, ograniczają korzyści gospodarcze.
8. **Główny zarzut pojawiający się w literaturze, to że imigracja ma efekty dystrybucyjne.** Np. przyjeżdża dużo niewykwalifikowanych pracowników, którzy zaburzają relacje pomiędzy płacami nisko i wysoko wykwalifikowanych. Te efekty mogą być duże w nietypowych przypadkach liczego, skoncentrowanego geograficznie napływu imigrantów. Borjas podkreśla tego rodzaju krótkookresowe efekty, ale Peri im zaprzecza i nie ma co do nich zgody. Szczególnie, że nie muszą oznaczać spadku płac żadnej grupy, ale mogą być np. relatywnie wolniejszym wzrostem niż innych. Do pewnego stopnia każda zmiana w gospodarce ma efekty dystrybucyjne. Prawdopodobnie są znacznie większe w przypadku automatyzacji, handlu zagranicznego, migracji wewnętrznych czy wejścia kobiet na rynek pracy. W długim okresie tego typu efekty są zwykle korzystne dla szerokiego przekroju społeczeństwa, a być może wszystkich. Jedyną grupą, co do której strat w wynikach na rynku pracy panuje konsensus, są wcześniejsi imigranci.

Jaki jest wpływ imigrantów na finanse publiczne?

9. **Imigranci teoretycznie powinni mieć pozytywny wpływ na finanse publiczne, bo są zwykle młodymi dorosłymi, którzy zakończyli już edukację, a jeszcze nie korzystają ze służby zdrowia ani nie pobierają emerytur.** W praktyce jednak często mają niższe stopy zatrudnienia od natywnych pracowników, szczególnie w krajach o sztywnych kodeksach pracy, wysokich płacach minimalnych, hojnych zasiłkach, skomplikowanych procedurach naturalizacji i licznych imigrantach pozaeuropejskich wśród których aktywność zawodowa kobiet jest niska w pierwszym pokoleniu.
10. **Podobnie jak w przypadku rynku pracy, badania zwykle pokazują małe efekty imigrantów na finanse publiczne (negatywne lub pozytywne), zgromadzone dookoła zera.** W większości badanych krajów rozwiniętych OECD szacuje całkowity efekt fiskalny populacji urodzonej za granicą na od -0,5% do +0,5% PKB w latach 2007-2009. Jeżeli do tego dodać obronę narodową, która w krajach NATO powinna kosztować 2% PKB, to wynik jest analogiczny do deficytów budżetowych w krajach rozwiniętych. Stąd można przyjąć, że imigranci mają bardzo podobny efekt fiskalny do natywnej populacji.
11. **Polska w szacunkach OECD wpływu imigracji na finanse publiczne wypada bardzo dobrze.** Niestety dla Polski i niektórych innych krajów europejskich bazowanie na populacji urodzonej za granicą jak powyżej jest niewiarygodne ze względu na licznych repatriantów. OECD podaje jednak również sam bezpośredni efekt (podatki bezpośrednie, wpłaty na ubezpieczenia społeczne i transfery socjalne) dla osób z zagranicznym obywatelstwem. W takim ujęciu imigranci w Polsce mają trzeci najbardziej pozytywny wpływ na finanse publiczne spośród 24 krajów OECD. Ze względu na niską jakość polskich danych i pominięcie pracowników tymczasowych podobnych do obecnej imigracji z Ukrainy, ten szacunek trzeba traktować sceptycznie, ale niemniej jednak jest to jedyne znane mi oszacowanie dla Polski.
12. **OECD szacuje też profile wpłat/wypłat do budżetu państwa imigrantów i natywnej populacji w zależności od wieku w 11 krajach rozwiniętych.** We wszystkich z nich wpływ imigrantów w wieku 15-40 lat jest pozytywny, a w niektórych dłużej. Jakkolwiek wpływ fiskalny imigrantów jest co do zasady gorszy niż natywnej populacji, chociaż w niektórych krajach bardzo podobny, to jest to spowodowane ich niższymi zarobkami i w konsekwencji niższymi podatkami, a nie większym

uzależnieniem od transferów socjalnych. Wyjątkiem mogą być tu kraje o wysokich transferach socjalnych, sztywnych rynkach pracy i licznych słabiej wykształconych imigrantach humanitarnych, takie jak Szwecja.

13. **W długim okresie imigracja powinna mieć pozytywny wpływ na finanse publiczne.** Po pierwsze, zakładając, że kolejne pokolenia dzieci imigrantów upodabniają się do natywnej populacji, to powiększają gospodarkę i zmniejszają ciężar dotychczasowego długu publicznego. Po drugie, imigracja tymczasowo „odmładza” populację. IMF szacuje, że kontynuacja wysokiej migracji do krajów rozwiniętych może obniżyć ich wydatki związane z wiekiem o 0,4 pkt. proc. PKB do 2050 roku i 2 pkt. proc. PKB do 2100 roku. Imigranci z czasem przyjmują charakterystyki demograficzne natywnej populacji, ale przejściowy pozytywny wpływ na finanse publiczne może np. ułatwiać przejście z niefinansowanych systemów emerytalnych (takich jak ZUS, opartych na zapisach księgowych) do finansowanych (takich jak OFE, opartych na rzeczywistych aktywach).

Jak polityka imigracyjna wpływa na imigrantów?

14. **W literaturze podkreśla się odmienne bodźce permanentnych i tymczasowych imigrantów,** które wpływają na ich asymilację ekonomiczną. Imigranci permanentni mają silne bodźce, żeby inwestować w kapitał ludzki specyficzny dla kraju imigracji (np. niemiecki certyfikat zawodowy trwa 2-3 lata i w jego czasie zarabia się mniej), ponieważ maksymalizują swój długookresowy zwrot z migracji. Do tego im lepiej oni się zintegrują, tym lepsze szanse w nowym kraju zapewnią swoim dzieciom. Imigranci tymczasowi mogą z kolei chcieć przyjechać na kilka lat, zgromadzić kapitał i wrócić do kraju ojczystego. To daje im bodźce do intensywnej pracy i akceptowania ofert pracy nawet poniżej oczekiwań, aby uniknąć okresu bezrobocia. Nie inwestują jednak w swój kapitał ludzki więcej niż jest to konieczne w krótkim okresie. Wysyłają też częściej pieniądze rodzinie w kraju ojczystym, co w krótkim okresie może ograniczać zagregowany popyt, chociaż w długim okresie powinno być neutralne (analogicznie do importu usług zza granicy: złotówki wysłane na Ukrainę mają wartość tylko w Polsce, więc tak czy inaczej muszą ostatecznie być wykorzystane do inwestycji w polską gospodarkę). Natomiast fakt, że tymczasowi imigranci spędzają za granicą najbardziej produktywnie lata życia może znacząco poprawiać ich wpływ na finanse publiczne.
15. **Wraz z kapitałem ludzkim rośnie produktywność i zarobki permanentnych imigrantów, a tymczasowych stoi miejscu.** W latach '70 zarobki niemieckich Gastarbeiterów były w stagnacji, podczas gdy w innych krajach zarobki imigrantów rosły, konwergując powoli do natywnych pracowników.
16. **W wielu krajach obserwuje się wyższe zarobki naturalizowanych imigrantów.** Jakkolwiek często już wcześniej mieli relatywnie lepsze wyniki na rynku pracy, to po naturalizacji dodatkowo się poprawiają. W literaturze podaje się wiele powodów, dla których może tak się dzieć. Po pierwsze, obywatelstwo może być konieczne do przezwyciężenia niektórych barier dostępu do zawodów (we Francji aż 30% miejsc pracy jest zarezerwowanych tylko dla Francuzów). Po drugie, może obniżać administracyjne koszty zatrudnienia (np. weryfikacji prawa do pracy) i umożliwiać czasowe delegowanie do innego kraju UE. Po trzecie, może służyć za mechanizm sygnalizacyjny dla pracodawców, że pracownik jest w kraju na stałe i warto w niego inwestować. Po czwarte, może dawać dostęp do państwowych uczelni wyższych czy stypendiów.

Rozdział 1. Dlaczego i kto migruje?

Część pierwsza rozdziału opisuje migracje przez pryzmat ekonomii neoklasycznej, czyli tak jak większość ekonomistów o nich zwykle myśli. W części drugiej opisuję determinanty migracji w świetle badań empirycznych. W trzeciej części opisuję badania pokazujące, że wbrew częstym tezom pomoc socjalna nie jest znaczącą motywacją imigracji. Część czwarta dotyczy samo-selekcji imigrantów, tego kto przyjeżdża. Piąta, ostatnia część dotyczy braków wiedzy w zakresie motywacji i samo-selekcji imigrantów.

1.1. Neoklasyczna teoria migracji

Ekonomiści najczęściej myślą o migracjach przez pryzmat modelu neoklasycznego, w którym emigranci maksymalizują własną użyteczność. Jednostka emigruje, kiedy uzna, że spędzenie reszty życia za granicą i poniesienie kosztów migracji przyniesie jej większą użyteczność od dalszego zamieszkiwania w kraju ojczystym. Potencjalny emigrant rozważa więc różnicę pomiędzy przyszłymi strumieniami użyteczności z życia w kraju i za granicą, uwzględniając jednocześnie koszty urządzenia sobie życia w nowym kraju (Walker, 2009).

W ujęciu rynku pracy można myśleć o migracji jako arbitrażu pomiędzy alternatywnymi możliwościami osiągnięcia zysku. Jednostki dokonują wyboru pomiędzy zwrotem jaki otrzymają ze swojego kapitału ludzkiego w kraju ojczystym i za granicą. Kiedy różnice dochodowe pomiędzy krajami, a więc i możliwości osiągnięcia zysku, ulegają wyczerpaniu, migracja wygasa. Do pewnego stopnia rzeczywiście obserwujemy podobne zjawisko w danych. Irlandia historycznie była krajem emigrantów. Kiedy jednak na początku lat '90 osiągnęła ok. 80% PKB na mieszkańca Wielkiej Brytanii, sytuacja ta zaczęła się odwracać aż Irlandia sama stała się celem imigracji (Łaszek i Trzeciakowski, 2015). Irlandia jest też dobrym przykładem faktu, że różnice dochodowe i przepływy migrantów, tutaj pomiędzy Irlandią i pobliską Wielką Brytanią, mogą się utrzymywać bardzo długo.

Do podstawowych przewidywań modelu neoklasycznego należą:

- Pogorszenie warunków w kraju ojczystym wypycha mieszkańców na emigrację i odwrotnie.
- Pogorszenie warunków w kraju docelowym ogranicza imigrację i odwrotnie.
- Wzrost kosztów migracji ogranicza strumień migrantów.
- Emigrują przede wszystkim młodzi, bo dla nich zwrot z migracji jest większy: otrzymują korzyści przez dłuższy okres czasu (resztę życia). Migracje można rozważać jako rodzaj inwestycji w kapitał ludzki i sposób na naprawę niekorzystnych „przypadków urodzenia”.

1.2. Czynniki wypychające i przyciągające

Ekonomistom najłatwiej mówić o migracjach w kontekście zarobków i rynku pracy, ale model neoklasyczny mówi o użyteczności, która może się brać również z wielu innych czynników. Wśród nich są względy rodzinne (najważniejszy pozagospodarczy determinant migracji), językowo-kulturowe, klimatyczne, czy wolność i bezpieczeństwo. W literaturze przyczyny niskiej użyteczności emigranta w kraju ojczystym nazywane są *czynnikami wypychającymi* (ang. *push factors*), a przyczyny wysokiej użyteczności za granicą *czynnikami przyciągającymi* (ang. *pull factors*). Waga poszczególnych czynników jest kwestią empiryczną i będzie odmienna w różnych kontekstach. Większość badań wskazuje na różnice PKB na mieszkańca jako główny determinant migracji, a w dalszej kolejności obecność wcześniejszych migrantów (sieci etniczne obniżają koszty migracji), bliskość geograficzną kraju pochodzenia i różnice w stopach bezrobocia, a w krótkim okresie zmiany koniunktury gospodarczej. Znaczenie geografii, czynników wypychających i przyciągających oraz koniunktury powoduje, że przepływy migracyjne są często modelowane grawitacyjnie, bardzo podobnie do handlu międzynarodowego.

Rosnąca gałąź literatury zwraca uwagę na znaczenie czynników językowych i kulturowych w wyborze kraju migracji. Bliskość językowa ogranicza koszty migracji, ułatwia wykorzystanie umiejętności nabytych w kraju pochodzenia i naukę nowych. W próbie 30 krajów OECD (głównie bogate kraje rozwinięte, w tym Polska) bliskość językowa nie jest tak ważnym determinantem migracji jak poziom PKB na mieszkańca lub sieci etniczne, ale znacznie ważniejsza niż stopa bezrobocia (Adsera i Pytlikova, 2015). Przyjęcie większej próby krajów minimalizuje jednak jej rolę. Z przeglądu badań, którego dokonuje Adsera (2015) wynika, że jak do tej roli czynników językowo-kulturowych pozostaje nierozstrzygnięta.

1.3. Pomoc socjalna nie tłumaczy imigracji

Popularna teza o pomocy socjalnej jako determinancie migracji jest poważnie rozważana w literaturze, ale nie ma na nią przekonujących dowodów empirycznych. Przeglądu badań na ten temat dokonuje Giuletti (2014), w przypadku krajów europejskich znajdując dla hipotezy słabe albo brak poparcia. Co prawda imigranci wydają się wybierać kraje europejskie o wyższych wydatkach socjalnych, ale ich znaczenie jest minimalne w stosunku do podstaw gospodarczych jak płace i stopy bezrobocia. Niektóre oszacowania pokazują 10-krotnie większe znaczenie płac jako determinantów migracji niż zasiłków.

Bardziej wiarygodne wydają się badania migracji wewnętrznych pomiędzy stanami USA, ale również w ich świetle pomoc społeczna wydaje się mało znaczącym determinantem migracji międzynarodowych. Enchautegui (1997) znajduje poparcie dla tezy, że grupy silniej uzależnione od transferów, w szczególności samotne matki z małymi dziećmi, częściej migrują do stanów, w których przysługują im wyższe świadczenia socjalne. Jednak już Levine i Zimmermann (1999) nie znajdują takiej zależności w przypadku biednych samotnych matek.

1.4. Samo-selekcja imigrantów

Koszty ograniczają imigrację nisko-wykształconych pracowników. Jeden z wniosków z modelu neoklasycznego mówi, że im koszt migracji jest wyższy (np. dystans geograficzny/językowy) tym wyższej „jakości” imigranci przyjeżdżają, bo oczekiwany przez nich zwrot z migracji musi być dostatecznie duży do pokrycia kosztu. Jednak już samo istnienie kosztu związanego z emigracją powoduje, że wśród migrantów powinna zachodzić pozytywna samo-selekcja (Chiswick, 1999). Taki wniosek wydaje się intuicyjny np. w przypadku meksykańskich i indyjskich imigrantów w USA. Koszt migracji nie zachęca jednak wysoko-wykształconych pracowników do przyjazdu, tylko utrudnia przyjazd nisko-wykształconym. Dlatego mieszkańcy bardzo biednych w skali świata krajów w ogóle rzadko emigrują, a liczna emigracja jest raczej związana ze średnią fazą rozwoju gospodarczego (Peri, 2016).

W praktyce nie jest jasne, kiedy i na ile silniejsze bodźce do migracji mają nisko- i wysoko-wykształceni pracownicy, chociaż istnienie kosztu migracji powinno sprawiać, że wewnątrz tych grup wyjeżdżają osoby relatywnie bardziej produktywne. Wysoko-wykształconym zwykle łatwiej pokryć koszty finansowe emigracji, mogą też mieć większą łatwość asymilacji np. przez lepszą znajomość języka. Z drugiej strony sieci etniczne ograniczają koszty migracji dla nisko-wykształconych. Różnice w zarobkach pomiędzy krajami są zazwyczaj wyższe w przypadku wysoko-wykształconych pracowników, co powinno dawać im silniejszy bodziec do migracji (Peri, 2016). Z drugiej strony w większym stopniu może ich dotyczyć *degradacja zawodowa* (ang. *downgrading*): doświadczenie i wykształcenie zdobyte w kraju pochodzenia mogą być mniej przydatne lub gorzej postrzegane w kraju imigracji, mogą występować trudności z dostępem do licencjonowanych zawodów i większe trudności językowe w przypadku bardziej wyrafinowanych prac.

Korupcja w kraju ojczystym jest wymieniana jako ważny czynnik wypychający pracowników z wyższym wykształceniem (przeglądów badań dokonują Baudassé et al., 2017, i Schneider, 2015). Teoria mówi, że korupcja ogranicza zwrot z kapitału ludzkiego, ponieważ uzależnia sukces zawodowy od znajomości i powiązań politycznych zamiast osobistych zdolności. Rzeczywiście badania empiryczne pokazują, że

korupcja zwiększa szanse emigracji pracowników z wykształceniem wyższym trzy do czterech razy silniej od średniej. W przypadku nisko- i średnio-wykształconych pracowników zależność pozostaje niejasna (Schneider, 2015).

W krajach rozwiniętych rośnie udział imigrantów z wyższym wykształceniem. Często rozważanym determinantem tego czy migrują nisko czy wysoko-wykształceni pracownicy jest relatywna pozycja na drabinie społecznej w kraju ojczystym i kraju migracji. Model Roy'a (1951) mówi, że jeżeli w kraju ojczystym ma miejsce większe rozwarstwienie społeczne niż w kraju docelowym, to częściej migrować będą nisko-wykształceni pracownicy (Borjas, 1987). Abramitzky i Boustan (2017) znajdują poparcie dla tego modelu w historii USA, ale nie współcześnie. Borjas et al. (2017) potwierdzają działanie modelu na przykładzie emigracji z Danii. Wysoki poziom redystrybucji ogranicza zwrot z umiejętności i powoduje, że emigrują relatywnie lepiej zarabiający i wykształceni Duńczycy. Beerli i Indergand (2015) pokazują, że w 20 rozwiniętych krajach OECD w latach 1980-2010 udział imigrantów z wyższym wykształceniem wzrósł o 15 pkt. proc. Wśród powodów wymienia się wzrost zwrotu z wykształcenia na rynkach pracy rozwiniętych gospodarek, ogólną poprawę wykształcenia w krajach emigrantów, a także potencjalnie wzrost selektywności polityk migracyjnych w krajach docelowych.

Ramka 1. Co mówi teoria o migracji z Ukrainy do Polski?

Przedstawione powyżej rozważania dają ciekawe implikacje dla Polski. Po pierwsze, najważniejsze czynniki migracji z Ukrainy do Polski utrzymują się jeszcze przez wiele lat:

- Duża różnica w dochodach na mieszkańca. W 2017 roku PKB na mieszkańca Ukrainy w stosunku do Polski (29%) był dwukrotnie niższy niż PKB na mieszkańca Polski w stosunku do Niemiec (58%; dane PKP per capita PPP za Total Economic Database, wersja z listopada 2017).
- Bliskość językowa. Jeżeli wierzyć mapie bliskości językowej Steinbacha (2015; mapa była krytykowana i autorzy badań używają innych indeksów, ale z drugiej strony jedno z dwóch głównych źródeł autora jest ukraińskie), to niemiecki i angielski są 5-7 razy bardziej odległe od ukraińskiego niż polski. Różnica jest jeszcze większa w przypadku rosyjskiego.
- Bliskość geograficzna.
- Istniejąca sieć etniczna. Liczna obecność ukraińskich pracowników w Polsce tworzy sieć etniczną, obniżającą Ukraińcom koszt imigracji.

Po drugie, obiektywne czynniki powinny ułatwiać przyciąganie wysoko-wykształconych Ukraińców do Polski:

- Wysoka korupcja na Ukrainie. Korupcja na Ukrainie (29 w 2016 roku w skali 0-100) postrzegana jest jako dwukrotnie większy problem niż w Polsce (62; indeks Transparency International).
- Różnice w rozwarstwieniu dochodowym. Wskaźnik Giniego dla dochodów wskazuje na istotnie wyższe rozwarstwienie w Polsce (32 w 2014 roku w skali 0-100) niż na Ukrainie (24; dla porównania w Szwecji wartość wynosi 27, a w Wielkiej Brytanii 34, dane za Bankiem Światowym).

Po trzecie, nisko-wykształceni Ukraińcy również będą przyjeżdżać ze względu na:

- Niskie koszty migracji. Bliskość geograficzna, językowa i istniejące sieci etniczne ograniczają koszty.

Źródło: Opracowanie własne

1.5. Luki. Czego nie wiemy?

- Nietradycyjne determinanty migracji, takie jak bliskość językowa (Adsera, 2015), poziom korupcji (Schneider, 2015) i jakość instytucjonalna (Baudassé et al., 2017), w tym wskaźniki wolności gospodarczej (Clark et al., 2015), pozostają stosunkowo słabo ugruntowane empirycznie. Bliskość językowa może mieć nikłe znaczenie w skali globalnej, bo wielu emigrantom wszystkie kraje rozwinięte mogą jawić się jako podobnie odległe. Korupcja czy wolność gospodarcza mogą z kolei

być silnie skorelowane z dochodem na mieszkańca. Nie zawsze też podobne badania przekonująco dowodzą kierunku przyczynowości w mierzonych korelacjach.

- **Samo-selekcja imigrantów pozostaje w znacznym stopniu niewyjaśniona.** Koszty migracji i model Roy'a tłumaczą jedynie jej aspekty. To istotne, jeżeli obserwowalne charakterystyki imigrantów tylko w ograniczonym stopniu przewidują ich sukces na rynku pracy.
- **Badania zazwyczaj utożsamiają kwalifikacje z formalnym poziomem wykształcenia, co w rzeczywistości nie musi być prawdą.** Co więcej wartość wyższego wykształcenia może się bardzo wahać w zależności od uczelni i kierunku studiów. Prawdopodobnie za część *degradacji zawodowej* imigrantów z Europy Środkowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej w USA odpowiada niższy poziom edukacji wyższej w tych krajach.

Rozdział 2. Jaki jest wpływ imigrantów na natywnych pracowników?

W części pierwszej rozdziału opisuję dostępne przeglądy badań empirycznych wpływu imigracji na natywnych pracowników. Część druga dotyczy sposobu myślenia ekonomistów o wpływie imigracji na rynek pracy. W trzeciej części opisuję główne podejścia do badania wpływu imigracji na gospodarkę. Czwarta część dotyczy dostosowań natywnych pracowników do napływu imigrantów przez specjalizację w komplementarnych pracach i zawodach, jak również przez wpływ imigrantów na koszt prac domowych, wybór prac niebezpiecznych, bodźce dla natywnej populacji do większych inwestycji w edukację, a także sztywności rynku pracy które mogą utrudniać dostosowania. W części piątej opisuję dostosowania firm do napływu imigrantów, a także nowe przedsiębiorstwa przez nich zakładane. Część szósta dotyczy pozostałych efektów zewnętrznych imigracji, wśród których jest poprawa efektywności rynku pracy, kreacja handlu zagranicznego i pozytywne efekty różnorodności krajów pochodzenia pracowników. Część siódma opisuje wzrost produktywności gospodarki wraz z napływem imigrantów na poziomie makroekonomicznym. W części ósmej opisuje badania efektów dystrybucyjnych imigracji. Ostatnia część, dziewiąta, dotyczy ciągle słabo zbadanych obszarów wpływu imigracji na rynek pracy.

2.1. Przeglądy badań

Ostatnie meta-analizy, czyli formalne badania oparte o wyniki wcześniejszych prac empirycznych, wpływu imigracji na płace i zatrudnienie natywnych pracowników, są sprzed dekady. Dzisiaj ekonomiści rozumieją imigrację dużo lepiej niż wtedy. Dlatego poza tymi meta-analizami pokazuję poniżej również bardziej współczesne proste przeglądy wyników badań.

2.1.1. Wczesne meta-analizy

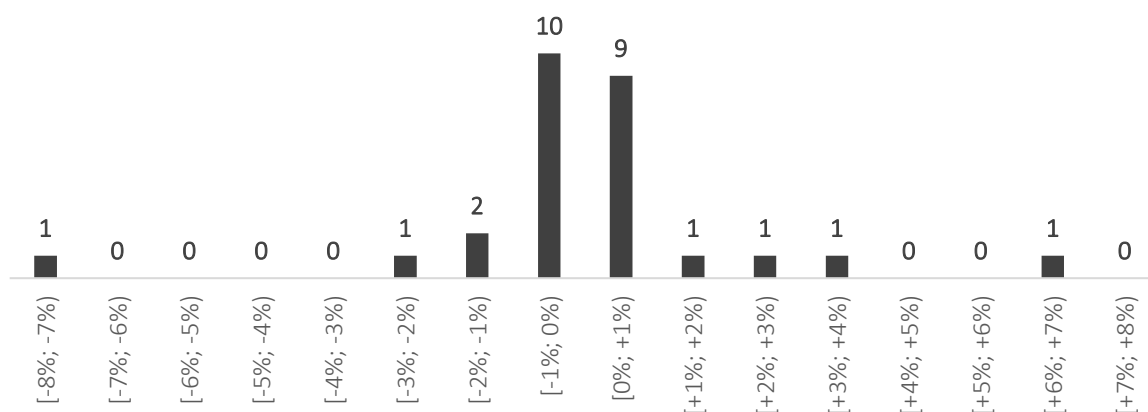
Przeglądy badań wpływu imigracji na płace i zatrudnienie natywnych pracowników w większości znajdują małe efekty (negatywne lub pozytywne), zgromadzone dookoła zera. Longhi et al. (2010) ze swoich trzech wcześniejszych, klasycznych już, meta-analiz wyciągają wniosek, że wpływ imigrantów na płace i zatrudnienie rodzimych pracowników jest mały, chociaż zróżnicowanie wyników jest szerokie w zależności od przyjętej metodologii. Przy czym wpływ na zatrudnienie jest mniejszy niż na płace. Dużo większe negatywne efekty pokazują badania Europy i Izraela niż Stanów Zjednoczonych, ale może to wynikać ze słabości metodologicznych wczesnej literatury. Wyniki badań na danych indywidualnych z ostatnich kilku lat wydają się nie odbiegać znacząco od amerykańskich.

- Średnia z 344 oszacowań z 18 badań wpływu imigracji na płace pokazuje, że wzrost udziału urodzonych za granicą w populacji o 10 pkt. proc. obniża płace natywnych pracowników o ok. 1,2%. Model meta-regresji zbudowany na podstawie tych oszacowań pokazuje, że wzrost udziału urodzonych za granicą w populacji o 10 pkt. proc. obniża płace natywnych pracowników o ok. 2,1% w Stanach Zjednoczonych, a o ok. 16,1% w Europie (Longhi et al., 2005).
- Średnia ze 165 oszacowań z 9 badań wpływu imigracji na zatrudnienie pokazuje, że wzrost udziału urodzonych za granicą w populacji o 10 pkt. proc. obniża zatrudnienie natywnych pracowników o ok. 2,4%. Model meta-regresji zbudowany na podstawie tych oszacowań pokazuje, że wzrost udziału urodzonych za granicą w populacji o 10 pkt. proc. podnosi zatrudnienie natywnych pracowników o ok. 0,3% w Stanach Zjednoczonych, a w Europie i Izraelu obniża o 8,4% (Longhi et al., 2008a).
- Modele meta-regresji wpływu na płace i zatrudnienie trzeciej meta-analizy (Longhi et al., 2008b) dają wyniki nieistotne statystycznie. Autorzy pokazują jednak, że spośród 853 oszacowań z 36 badań wpływu na płace i 495 oszacowań z 20 badań wpływu na zatrudnienie, tylko 26,8% znajduje istotny statystycznie negatywny wpływ na płace i 26,0% istotny statystycznie negatywny wpływ na zatrudnienie.

2.1.2. Niedawne przeglądy badań

Nowsze przeglądy literatury dają jeszcze bardziej optymistyczny obraz, chociaż nie są już meta-analizami, więc nie badają statystycznie wyników uzyskiwanych w badaniach. Peri (2014) dokonuje prostego przeglądu 270 oszacowań wpływu imigracji na płace z 27 badań opublikowanych w latach 1982-2013. 2/3 z nich (19/27) pokazuje, że wzrost udziału imigrantów na rynku pracy (miasta, stanu, kraju lub badanej grupy) o 10 pkt. proc. zmienia płace natywnej populacji od -1% do +1%. W dodatku wyniki są rozłożone po równo po obu stronach zera (10 pomiędzy -1% i 0%, 9 pomiędzy 0% i +1%).

Wykres 1. Liczba badań, których średnie oszacowania wpływu wzrostu udziału imigrantów w populacji o 10 pkt. proc. na płace natywnych pracowników mieszczą się w danym przedziale



Peri dla każdego badania przyjął średnie oszacowanie, ale zapewnia, że rozkład wygląda bardzo podobnie, kiedy wykorzystać wszystkie oszacowania z poszczególnych badań zamiast je uśredniać.

Źródło: Peri (2014)

Duża część badań w ogóle nie znajduje istotnego statystycznie wpływu imigracji na płace ani zatrudnienie. Spośród badań wpływu imigracji na płace natywnych pracowników wymienianych w przeglądzie Kerr i Kerr (2011): 9 nie znajduje istotnego statystycznie efektu, 6 znajduje efekt pozytywny zbliżony do zera i 7 efekt negatywny zbliżony do zera (podsumowanie za OECD, 2016). Podobnie wśród badań wpływu na płace opisanych przez OECD (2016): 12 nie znajduje istotnego statystycznie efektu, 6 znajduje efekt pozytywny, 3 mieszany (część oszacowań powyżej, a część poniżej zera), a 2 wpływ negatywny. W przypadku badań wpływu imigracji na zatrudnienie w OECD (2016): 6 nie znajduje istotnego statystycznie efektu, 1 znajduje efekt dodatni, a 3 negatywny.

2.2. Model kanoniczny i jego rozszerzenia

Ekonomistom do niedawna trudno było znaleźć uzasadnienie teoretyczne dla bardzo małych oszacowań wpływu imigracji na płace i zatrudnienie natywnych pracowników. Przynajmniej do lat '90 w literaturze dominował tzw. *kanoniczny model* (ang. *canonical model*) rynku pracy, który nie jest w stanie wyjaśnić przypadków pozytywnego wpływu imigracji na natywnych pracowników. Takie podejście rozważa imigrację jako wzrost liczby jednakowych pracowników na rynku. Wraz ze wzrostem podaży pracy, spada ilość kapitału przypadająca na jednego pracownika, czyli maszyn, komputerów i innego wyposażenia kluczowego dla produktywności pracy. Skoro spada produktywność pracowników, to są w stanie mniej wyprodukować w jednostce czasu i spadają również ich płace. W długim okresie, rzędu dekady, firmy zwiększają inwestycje podnosząc poziom produktywności do wcześniejszego poziomu i płace wracają do normy.

W ostatnich 20 latach rozszerzono model kanoniczny uwzględniając zróżnicowanie pracowników w kilku wymiarach (Lewis i Peri, 2015):

- **Po pierwsze**, poziom wykształcenia, np. w USA dominują imigranci z bardzo niskim wykształceniem (poniżej szkoły średniej) i imigranci z bardzo wysokim (tytułami naukowymi).
- **Po drugie**, długość doświadczenia zawodowego, które z braku danych może być przybliżane np. liczbą lat od typowego wieku zakończenia szkoły w danej grupie wykształcenia.
- **Po trzecie**, rodzaj wykonywanego zawodu, np. w USA są to z jednej strony imigranci wykonujący proste prace fizyczne, a z drugiej wyrafinowane analityczne STEM (ang. *Science, Technology, Engineering and Mathematics*), czyli oparte na łatwo transferowalnych umiejętnościach pomiędzy krajami. Jednocześnie natywni pracownicy częściej wykonują prace biurowe i zarządcze wymagające umiejętności komunikacyjnych i kognitywnych.

Następnie imigrantów i natywnych pracowników przypisuje się do grup umiejętności (ang. *skill cells*), które mogą mieć takie trzy albo inne charakterystyki, co pozwala badać jak imigracja wpływa na płace i zatrudnienie w tych grupach. Początkowo w pionierskiej pracy Borjas (2003) wyróżniał 5 grup wykształcenia, 8 grup doświadczenia, w ciągu 6 dekad, co dawało mu 240 grup umiejętności. Większość badaczy dodaje również podział na pracowników natywnych i imigrantów, ponieważ nawet wewnątrz tych samych grup umiejętności nie są doskonałymi substytutami, np. ze względu na degradację zawodową (Ottaviano i Peri, 2012; Brücker i Jahn, 2011; D'Amuri et al., 2010; Card, 2009).

Główny wpływ na rynek pracy wynika ze zróżnicowania zagęszczenia imigrantów w poszczególnych grupach umiejętności, co Lewis i Peri (2015) przedstawiają w trzech kluczowych obserwacjach:

- **Po pierwsze**, natywni pracownicy w grupach umiejętności o większej koncentracji imigrantów, będą bardziej odczuwać ich negatywny wpływ na płace i zatrudnienie. Ci w innych grupach mogą nie odczuć żadnego wpływu albo wpływ pozytywny, jeżeli ich umiejętności okażą się komplementarne do imigrantów.
- **Po drugie**, różnice w koncentracji imigrantów pomiędzy grupami umiejętności wytworzą zróżnicowane bodźce dla pracowników natywnych do zmiany grupy. Jakkolwiek mogą dosłownie migrować geograficznie, przeprowadzając się z dala od lokalizacji w których skoncentrowani są imigranci, to mogą też migrować z grup umiejętności które tracą na obecności imigrantów, do grup które na ich obecności zyskują. Jakkolwiek pracownicy nie mogą zmienić długości doświadczenia zawodowego, to mogą zmienić swoje wykształcenie, zawód i specjalizację w swoim miejscu pracy, co zazwyczaj robią w toku kariery zawodowej. Napływ imigrantów daje natywnym pracownikom bodźce by aktualizować wykształcenie, specjalizować się i kierować swoją karierą tak, aby maksymalizować korzyści i minimalizować straty z imigracji.
- **Po trzecie**, napływ imigrantów do danych grup umiejętności tworzy bodźce dla firm do zmiany technologii produkcji lub struktury produktu w taki sposób, żeby w większym stopniu wykorzystywać umiejętności nowych pracowników, podnosząc tym samym ich produktywność i ograniczając negatywny wpływ na płace. Może to oznaczać przyjęcie bardziej pracochłonnych technik produkcji albo wręcz przeciwnie.

Tradycyjny podział wpływu imigracji na rynek pracy na krótko- i długo-okresowy może być mylący. Mówiąc o krótkim okresie ekonomiści mają na myśli, że zasób kapitału, zasób umiejętności natywnych pracowników, technologia produkcji i struktura produktu firm się nie zmieniają. To hipotetyczna sytuacja, w której w jednym roku przyjeżdża duża liczba imigrantów i gospodarka dostosowuje się do niej w kolejnych latach. W rzeczywistości napływ imigrantów jest jednak zazwyczaj stopniowy, Lewis i Peri (2015) szacują go na 0,3-0,6% natywnej populacji rocznie w krajach rozwiniętych o dużym napływie imigrantów. Powoduje to, że natywni pracownicy i firmy dostosowują się trybie ciągłym. Przypadki napływu uchodźców do Danii (Foged i Peri, 2015) czy pracowników transgranicznych do Szwajcarii (Beerli i Peri, 2017) pokazują, że dostosowania natywnych pracowników i firm zachodzą równolegle z

napływem imigrantów, a nie dopiero po jakimś czasie. Dlatego *częściowa równowaga* (ang. *partial equilibrium*) nazywana krótkookresową nie jest tożsama z prognozą rzeczywistej sytuacji na rynku pracy w krótkim okresie. Chociaż oczywiście tempo tych dostosowań może być różne, a w szczególności może być niewystarczające w okresach dekonunktury gospodarczej (Peri, 2010). Nie mniej jednak rozważanie migracji w warunkach *równowagi ogólnej* (ang. *general equilibrium*) nazywanej długookresową, daje pełniejszy obraz wpływu na rynek pracy.

Większość prac opisanych w przeglądach literatury na początku tego rozdziału dotyczy jedynie *częściowej równowagi*. Dopiero niedawno zaczęły się pojawiać badania, które uwzględniają fakt, że natywni pracownicy i firmy reagują na napływ imigrantów. Jednak nawet one mogą nie uwzględniać wielu efektów zewnętrznych migracji, które omawiam w dalszej części rozdziału.

2.3. Podejścia empiryczne

Wśród ekonomistów migracji trwa żywa debata odnośnie tego jak poprawnie badać empirycznie wpływ migracji na rynek pracy, a jej szczególnie dynamiczny rozwój miał miejsce w ostatniej dekadzie. Standard dowodu w tej literaturze jest bardzo wysoki, pomimo że niska jakość danych utrudnia często uzyskanie w pełni jednoznacznych wniosków. Ekonomiści migracji rutynowo wraz z artykułami publikują swoje bazy danych i kody do programów ekonometrycznych. To pozwala innym ponownie oszacować dokładnie taki sam model i pokazać jak różne modyfikacje zmieniają wyniki, co w kwestiach spornych jest bardzo częste.

Istnieją trzy główne podejścia do badania wpływu migracji na rynek pracy i wyniki mogą się różnić w zależności od tego które zostanie zastosowane (Dustmann, 2016; Peri, 2016; Lewis i Peri, 2015):

- **Podejście narodowych grup umiejętności** (ang. *national skill cell approach*, np. Borjas, 2014, Borjas 2003), opiera się na różnicowaniu efektów pomiędzy grupami umiejętności na poziomie całego kraju. Takie podejście minimalizuje zniekształcenia wynikające z migracji wewnętrznych w reakcji na imigrację cudzoziemców, ale zawyża negatywny wpływ przez *degradację zawodową* imigrantów, która może uniemożliwiać poprawne przypisanie ich do grup. W efekcie takie podejście najczęściej daje silne negatywne efekty (Dustmann et al., 2016). Co więcej w najczęstszej wersji tego rodzaju modele badają wpływ migracji jedynie w *częściowej równowadze (krótkim okresie)*, tzn. wpływ migracji do danej grupy umiejętności na natywnych pracowników w tej grupie. Nie uwzględniają więc faktu, że napływ imigrantów do danej grupy umiejętności może podnosić produktywność pracowników w innych grupach. Jako *równowagę ogólną (długi okres)* zwykle zakłada się jedynie dostosowanie inwestycji firm (poziomu kapitału) do napływu imigrantów. Podejście strukturalne rozszerza model do znacznie bardziej realistycznej *równowagi ogólnej*, uwzględniając wpływ migracji do danej grupy umiejętności na inne grupy oraz dostosowanie inwestycji firm do wzrostu liczby pracowników (Manacorda et al., 2012; Ottaviano i Peri, 2012). Minusem takiego podejścia jest konieczność przyjęcia sztywnych relacji pomiędzy grupami umiejętności, które wcześniej trzeba poprawnie oszacować. Co więcej dalej pozostaje problem poprawnego przypisania do grup w obliczu *degradacji zawodowej* imigrantów, który w tym przypadku może zaniżać negatywne efekty (Dustmann et al., 2016).
- **Podejście przestrzenne** (ang. *spatial approach*, np. Dustman et al., 2017, 2013; Fogel i Peri, 2016; Card, 1990), opiera się na różnicowaniu efektów pomiędzy regionami geograficznymi. Plusem jest, że takie podejście może być bardziej zbliżone do badania migracji w *równowadze ogólnej (długim okresie)*. Badanie obszarów geograficznych jako całości pozwala wyłapać efekty podnoszące produktywność, takie jak migracje pracowników pomiędzy grupami umiejętności. Trudność natomiast może sprawiać poprawne uwzględnienie migracji wewnętrznych, w których natywni pracownicy przeprowadzają się do regionów z mniejszym zagęszczeniem imigrantów

(Gu i Sparber, 2017, Dustmann et al., 2016a). Jednak odpływ natywnych pracowników poza badany region jest uwzględniany (Lewis i Peri, 2015; Dustmann et al., 2017). Dustmann (2016a) argumentuje, że wyniki tej metody mają najbardziej jasną interpretację z perspektywy polityki imigracyjnej, ponieważ mierzą całkowity efekt na danym obszarze zamiast bardziej relatywnego pomiędzy grupami umiejętności. Co więcej, degradacja zawodowa imigrantów nie ma wpływu na wyniki. To podejście częściej daje wyniki zbliżone do zera.

- **Podejście *mieszane*** (ang. *mixed approach*, np. Dustmann i Glitz, 2015; Lewis, 2011; Card, 2009), stanowi połączenie podejścia narodowych grup umiejętności i przestrzennego.

W badaniu wpływu imigracji na rynek pracy nie ma pełnej zgody co do sposobu ustalania kierunku przyczynowości (podejścia omawiają OECD, 2016, Peri, 2016). Czy natywnym pracownikom rosną płace dzięki napływowi imigrantów, czy może imigranci napływają do sektorów gospodarki lub miast w których natywnym pracownikom rosną płace? Rozwiązania tego problemu różnią się w zależności od tego czy stosowane jest podejście *narodowych grup umiejętności*, podejście *przestrzenne*, czy jeżeli za pomocą jednego z nich (lub *mieszanego*) badany jest tzw. *naturalny eksperyment* (ang. *natural experiment*).

- W podejściu *narodowych grup umiejętności* do modeli dodawane są zmienne mające kontrolować ewentualne nieobserwowalne zmiany popytu na pracowników w poszczególnych grupach umiejętności.
- W podejściu *przestrzennym* wykorzystuje się fakt, że imigranci często osiedlają w miastach w których istnieją już diaspory imigrantów z ich krajów pochodzenia, np. Polacy w Chicago. To motywacja niezwiązana z koniunkturą gospodarczą, ale z faktem, że sieci migracyjnie ograniczają koszty imigracji do tych miast. Dlatego skala w jakiej miasta docelowe imigracji z poszczególnych krajów pochodzenia odbiegają od miejsc zamieszkania wcześniejszych imigrantów jest wykorzystywana do kontroli kierunku przyczynowości. Alternatywnie wykorzystuje się również bliskość granic państwowych, portów czy miast przez które najczęściej napływają imigranci jak Nowy Jork i Los Angeles.
- W przypadkach *naturalnych eksperymentów* wykorzystuje się napływy imigrantów z powodów pozagospodarczych. Z jednej strony mogą to być uchodźcy, np. z Kuby do Miami (Card, 1990; i liczne późniejsze prace), i repatrianci, np. z Algierii do Francji (Hunt, 1992) czy z Rosji do Izraela (Friedberg, 2001), a z drugiej zmiany polityki takie jak otwarcie rynku dla pracowników transgranicznych, np. z Czech w Niemczech (Dustmann et al., 2017) i z UE w Szwajcarii (Beerli i Peri, 2017), zmiany reżimu wizowego, np. dla wysoko wykształconych specjalistów w USA (Peri et al., 2015), czy narzuconego administracyjnie rozproszenia uchodźców w Danii (Foged i Peri, 2015).

2.4. Dostosowania natywnych pracowników

W reakcji na imigrację natywni pracownicy doksztalcają się, specjalizują tam, gdzie mają przewagę komparatywną i kierują swoimi karierami tak, aby maksymalizować korzyści i minimalizować straty z imigracji (OECD, 2016; Peri, 2016; Lewis i Peri, 2015; Peri i Sparber, 2009). Przewagi natywnych pracowników leżą zwykle w zawodach/zadaniach bardziej komunikacyjnych i kognitywnych, które są trudniej transferowalne pomiędzy krajami i lepiej płatne. Przykładowo natywny stolarz zatrudnia imigranta do swoich dotychczasowych prac fizycznych, co pozwala mu się skupić na sprzedaży, marketingu i rozwoju firmy (OECD, 2016). Tym samym ma miejsce *awans zawodowy* (ang. *occupational upgrading*). Od czasu przełomowej pracy Peri'ego i Sparber'a (2009) ten efekt pokazany został m.in. w Danii (na przykładzie uchodźców; Foged i Peri, 2015), Francji (Ortega i Verdugo, 2014), Szwajcarii (Beerli i Peri, 2017), UE-15 (Cattaneo et al., 2015; D'Amuri i Peri, 2014) i historii gospodarczej USA (Tabellini, 2017). Co więcej nowa, jeszcze nieopublikowana praca Basso et al. (2017) znajduje dowody, że imigracja

w USA ułatwia natywnym pracownikom awans zawodowy i chroni ich tym samym przed negatywnymi konsekwencjami postępującej automatyzacji prac rutynowych.

Poniżej pokazuję, że w awans zawodowy natywnych pracowników wpisuje się również obniżanie przez imigrantów kosztów prac domowych, zastępowanie natywnych pracowników w pracach niebezpiecznych i wzrost inwestycji natywnej populacji w kapitał ludzki. Niestety *awans zawodowy* może być blokowany przez sztywność rynku pracy.

2.4.1. Prace domowe

Wraz z napływem niewykształconych imigrantów spadają ceny opieki nad dziećmi, osobami starszymi i innych usług domowych takich jak sprzątanie czy ogrodnictwo. To z kolei podnosi podaż pracy wysoko-wykształconych kobiet i może ułatwiać ich awans zawodowy (przeglądu tej literatury dokonuje Furtado, 2015). W przypadku opieki nad dziećmi znaczenie może mieć nie tylko spadek kosztów, ale również bardziej dogodne świadczenie usług i potencjalnie wyższa jakość indywidualnej opieki. Zarówno państwowe jak i prywatne żłobki w Warszawie zwykle otwierają się o 6:30-7:30 i działają do 17:30-18:00 w dni robocze, podczas gdy z opiekunką może pilnować dziecko również w godzinach wieczornych lub weekend. Dlatego napływ imigrantów ułatwia łączenie kariery zawodowej z posiadaniem dzieci i podnosi podaż pracy wykształconych (a więc lepiej zarabiających) kobiet, a do mniejszego stopnia również mężczyzn (Furtado, 2015; Cortés i Tessada, 2011). Co więcej, efekt wydaje się silniejszy w krajach z gorzej rozwiniętym systemem opieki nad dziećmi (Furtado, 2015), a Polska do takich należy, co przejawia się w niższym znacząco niższym współczynniku zatrudnienia młodych kobiet niż większości innych grup pracowników w stosunku do Europy Zachodniej. Łatwiejsze łączenie opieki nad dziećmi z pracą może również ułatwiać awans zawodowy natywnych pracowników. Sukces w najlepiej płatnych zawodach takich jak lekarze i prawnicy może wymagać długich godzin pracy. W USA w zawodach, w których mężczyźni pracują 50-60 tygodniowo wraz z napływem niewykształconych imigrantów również kobiety częściej zaczynają mieć dłuższe godziny pracy, co może ułatwiać im awans zawodowy. Pozytywny wpływ imigracji na podaż pracy pokazują jednak badania nie tylko USA, ale również Australii, Hiszpanii, Hong Kongu, Niemiec, Singapuru, Szwajcarii, W. Brytanii i Włoch (Furtado, 2015).

Rośnie również literatura dotycząca ewentualnego wpływu na dzietność: spadek kosztów opieki obniża koszty posiadania dziecka, ułatwiając tym samym posiadanie większej liczby dzieci. Prace empiryczne na danych amerykańskich rzeczywiście znajdują taki efekt, chociaż nie dotyczy on wszystkich grup kobiet. Przede wszystkim ma znaczenie dla kobiet zamężnych i tych z tytułami naukowymi (Furtado, 2016; 2015). Ta literatura jest jednak w początkowej fazie rozwoju i np. nie odpowiada na pytanie czy tańsze usługi domowe nie ułatwiają opóźniania małżeństwa, co może mieć z kolei negatywny wpływ na dzietność.

2.4.2. Prace niebezpieczne

Imigranci często zastępują natywnych pracowników w niebezpiecznych pracach fizycznych, co jest spójne z *awansem zawodowym*. Giuntella (2014b) dokonuje przeglądu badań na temat wypadków przy pracy imigrantów. Przykłady Hiszpanii, Kanady, Niemiec, USA i Włoch pokazują, że imigranci są nadreprezentowani w zawodach i sektorach, w których częściej mają miejsce wypadki i śmierci przy pracy. W konsekwencji imigranci rzeczywiście częściej ich doświadczają (z wyjątkiem Finlandii i Szwecji), a także częściej pracują do późna lub w nietypowych godzinach. Z kolei wraz z napływem imigrantów, natywni pracownicy w Niemczech, USA i we Włoszech rzadziej pracują w nietypowych godzinach. W latach '70 w Niemczech w firmach o większym udziale Gastarbeiterów, natywni pracownicy rzadziej doświadczali wypadków (Bauer et al., 1998). Współcześnie wraz ze wzrostem udziału imigrantów w lokalnej populacji, Niemcy rzadziej zgłaszają stwierdzoną przez lekarza niepełnosprawność, niską samoocenę stanu zdrowia, wątpliwości co do swojego stanu zdrowia, ryzyko wypadków w pracy. Częściej też mówią o zadowoleniu ze swojego życia (Giuntella, 2014a).

Ramka 2. Dlaczego imigranci częściej wybierają niebezpieczne prace fizyczne?

Dane z wielu krajów rozwiniętych pokazują, że imigranci częściej wykonują niebezpieczne prace fizyczne. Z perspektywy awansu zawodowego natywnych pracowników interesujące jest rozważenie hipotez, dlaczego imigranci się na to decydują:

- Imigranci często przyjeżdżają z krajów o niższych standardach pracy, co daje im inną percepcję ryzyka niż natywnym pracownikom.
- Samo-selekcja emigrantów może faworyzować osoby z wyższą skłonnością do ryzyka.
- Bariery językowe mogą sprawiać, że imigranci mają przewagę komparatywną w pracach fizycznych.
- Rotacja w ryzykownych zawodach może być większa, ułatwiając znalezienie w nich pracy.
- Imigranci mogą być częściej młodzi i relatywnie zdrowi, ale o niższym statusie społecznym, mniejszym majątku i doświadczeniu, co może wzmacniać ich bodźce do wybierania ryzykownych zawodów.
- W wielu krajach rozwiniętych imigranci są początkowo zdrowsi niż osoby w kraju ojczystym i docelowym, ale z czasem ich zdrowie się pogarsza. Być może są bardziej skłonni wymienić swój *kapitał zdrowotny* na wyższe zarobki.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Giuntella (2014b)

2.4.3. Edukacja

Młodzież w reakcji na napływ imigrantów może więcej „inwestować” w edukację, aby poprawić swoje szanse na rynku pracy, a może nawet odczuwać presję ze strony dzieci imigrantów. Dowody na to są jednak jak do tej pory dość ograniczone. Wzrost proporcji niewykształconych do wykształconych imigrantów w USA wydaje się sprawiać, że Amerykanie częściej idą na studia (Jackson, 2015). Poza tym wraz ze wzrostem udziału imigrantów w populacji, amerykańska młodzież wydaje się częściej kończyć szkołę (Hunt, 2017) i ograniczać pracę na rzecz nauki (Smith, 2012). Co więcej możliwe, że w niektórych krajach dzieci imigrantów mogą być bardziej pilnymi uczniami, ale nie ma na to na razie przekonujących dowodów (OECD, 2016). Gdyby tak rzeczywiście było, to mogłoby to skłaniać również natywne dzieci do lepszej nauki.

2.4.4. Sztywność

W literaturze powszechny jest pogląd, że sztywność rynku pracy utrudnia natywnym pracownikom reakcję na napływ imigrantów przez awans zawodowy (m.in. Peri, 2016, 2014). Dlatego w krajach o sztywnych rynkach pracy negatywny wpływ imigracji na płace i zatrudnienie natywnych pracowników powinien być silniejszy. Taki wniosek wynika z dwóch badań UE-15 (D’Amuri i Peri, 2014; Angrist i Kugler, 2003) oraz wyższych zazwyczaj negatywnych efektów w Europie niż USA, których rynek pracy jest bardziej elastyczny (Longhi et al., 2010). Kontrprzykładem może być jednak dobra absorpcja imigrantów przez niemiecką gospodarkę w latach ’90 pomimo sztywnego rynku pracy (Brücker i Jahn, 2011; D’Amuri et al., 2010). Nie mniej jednak również w Niemczech w latach ’90 D’Amuri et al. (2010) pokazują scenariusz kontr-faktyczny w którym przy doskonale-elastycznym rynku pracy i braku zasiłków dla bezrobotnych, negatywny wpływ imigracji na płace wcześniejszych imigrantów byłby znacznie mniejszy.

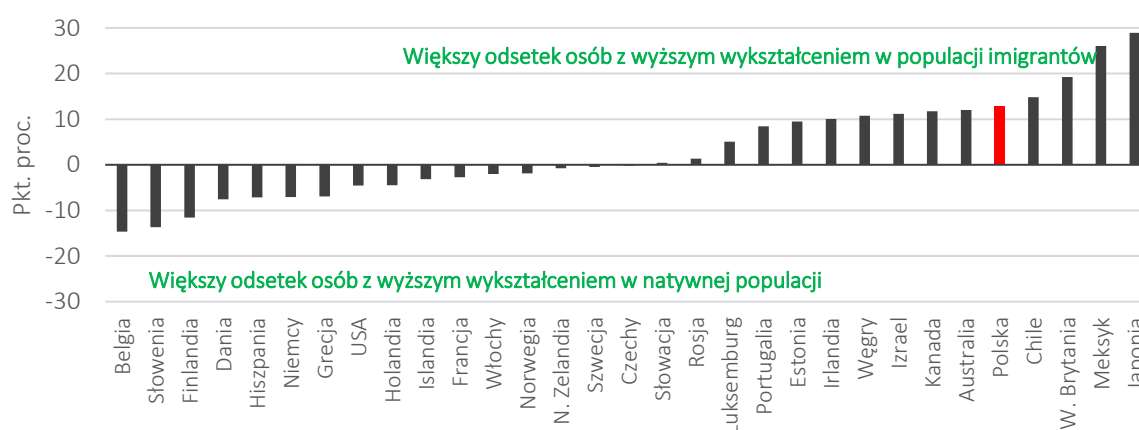
2.5. Dostosowania firm

Kiedy imigracja zwiększa udział w sile roboczej danej grupy umiejętności, firmy odpowiadają przyjmowaniem technologii komplementarnych do tej grupy. Firmy zwykle wybierają pomiędzy szeregiem technologii wytwarzania danego produktu, z których każda różni się umiejętnościami wymaganymi do jej obsługi. Dlatego przyjęcie danej technologii jest zależne od dostępnego miksu umiejętności pracowników. Dostosowanie technologii produkcji pod rosnącą grupę umiejętności, podnosi jej produktywność i płace, minimalizując negatywny wpływ wzrostu liczby pracowników. To wniosek wprost z pozaimigracyjnej ekonomii. Acemoglu (2002) pokazuje, że w drugiej połowie XX wieku

w USA wzrost odsetka osób z wyższym wykształceniem skłonił firmy do przyjmowania komplementarnych technologii do tej grupy pracowników, co podniosło ich produktywność. Dlatego płace osób z wyższym wykształceniem wzrosły zamiast spaść. Podobnie jest w przypadku imigracji: napływ nisko-wykształconych imigrantów daje firmom bodziec do wdrażania bardziej pracochłonnych technik produkcji, a napływ wysoko-wykształconych imigrantów do rozszerzania działów B+R (Peri i Lewis, 2015; Lewis, 2013).

Przestawienie firm na bardziej pracochłonne technologie produkcji na skutek napływu imigrantów może iść w parze ze wzrostem innowacyjności. Peri (2012) na próbie amerykańskich stanów z lat 1960-2006 pokazał, że jakkolwiek imigracja skłoniła firmy do przestawienia produkcji pod mniej wykształconych pracowników, to jednocześnie podniosła produktywność. Chodzi zarówno o produktywność pracy (wartość dodaną wytwarzaną przez pracownika), jak i całkowitą produktywność czynników produkcji (ang. *Total Factor Productivity*, dalej w skrócie produktywność TFP). Produktywność TFP mierzy wpływ innowacyjności na wzrost gospodarczy. Mogłoby się wydawać, że nastawienie technologii produkcji na pracowników o niższych umiejętnościach musi odbywać się kosztem produktywności TFP. Tak jednak nie jest, ponieważ produktywność TFP jest szersza: zawiera wszelkie innowacje, nie tylko techniczne, ale i organizacyjne, które poprawiają wydajność z jaką firmy łączą zasoby pracy i kapitału w wytwarzaniu produktu. Dlatego to właśnie poprzez produktywność TFP awans zawodowy natywnych pracowników i wzrost specjalizacji pracy, podnoszą tempo wzrostu gospodarczego.

Wykres 2. Różnica udziału osób z wyższym wykształceniem w imigracyjnej i natywnej populacji 25-64 lat, kraje OECD i Rosja w latach 2010-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD (DIOC 2010/2011)

Często imigranci są lepiej wykształceni niż natywni pracownicy, więc ich napływ może skłaniać firmy do przestawiania technologii produkcji na wymagającą wyższych, a nie niższych, umiejętności. Zgodnie z opisem z pierwszego rozdziału, w ostatnich dekadach rósł udział osób z wyższym wykształceniem wśród imigrantów napływających do krajów rozwiniętych (Beerli i Indergand, 2015). Po części wydaje się to spowodowane ogólnym wzrostem poziomu wykształcenia na świecie, a po części wzrostem zwrotu z umiejętności w rozwiniętych gospodarkach w ostatnich dekadach. W latach 2010-2011 w 14 spośród 29 krajów OECD dla których są dostępne dane i Rosji, udział osób z wyższym wykształceniem wśród imigrantów był wyższy niż w natywnej populacji. Było tak również w Polsce, chociaż akurat w naszym przypadku dane mogą nie być wiarygodne. Imigranci definiowani są jako osoby urodzone za granicą, a przy bardzo niewielkiej liczbie rzeczywistych imigrantów w Polsce i licznych repatriantach (tylko dla Niemiec dane są korygowane o ich liczbę), wynik jest mało wiarygodny. Co więcej, dane są sprzed dużego napływu tymczasowych pracowników i imigrantów z Ukrainy. Problemem jest fakt, że imigranci często doświadczają efektu degradacji zawodowej i pracują poniżej swoich formalnych kwalifikacji.

W modelach teoretycznych przyjęcie częściowej komplementarności pracy i kapitału w skali wynikającej z badań spoza literatury migracyjnej, obniża negatywny wpływ imigracji na płace o 40% (Lewis, 2013). W ostatniej dekadzie wiele prac badało dostosowania firm do napływu imigrantów również empirycznie. Pokazano m.in., że:

- W amerykańskich regionach metropolitarnych o wyższej imigracji nisko-wykształconych pracowników, firmy ograniczały automatyzację produkcji w stosunku do wcześniejszych planów i przedsiębiorstw z innych regionów. To wskazuje na wdrożenie bardziej pracochłonnych technologii w odpowiedzi na imigrację. Pokazał to Lewis (2011) na danych mikro zakładów amerykańskiego przetwórstwa przemysłowego i napływie imigrantów do regionów metropolitarnych z lat 1988-1993.
- Firmy w Niemczech Zachodnich absorbowały imigrantów głównie zwiększając relatywne zatrudnienie grup umiejętności, do których napływali. To wskazuje na dostosowanie do nich technologii produkcyjnej. Pokazali to Dustmann i Glitz (2015) na danych administracyjnych całej siły roboczej w Niemczech Zachodnich w latach 1985-1995.
- Napływ wykształconych pracowników transgranicznych z UE do szwajcarskich regionów przygranicznych z perspektywy firm poskutkował przyrostem zatrudnienia, kwalifikacji pracowników, sprzedaży, a w firmach zatrudniających już wcześniej wielu obcokrajowców i zgłaszających wcześniej braki pracowników wzrosła produktywność pracy. Te efekty tłumaczy wzrost mierzony patentami i rozmiarem działów B+R innowacyjności firm oraz przeniesienie aktywności gospodarczej przedsiębiorstw do regionów przygranicznych. Pokazali to Ruffner i Siegenthaler (2016) na danych mikro szwajcarskich firm i napływie imigrantów do regionów przygranicznych z lat 1995-2012.
- Firmy we francuskich regionach o wyższym napływie imigrantów doświadczały wyższych przyrostów produktywności TFP, inwestycji, eksportu i zatrudnienia, a także niższego prawdopodobieństwa wypadnięcia z rynku niż przedsiębiorstwa w podobnych regionach. Co więcej, większego wzrostu produktywności, inwestycji i eksportu doświadczały firmy o najniższej początkowo produktywności i rozmiarze. W efekcie nastąpiła częściowa konwergencja produktywności i rozmiaru firm. Firmy zatrudniające mniej imigrantów zatrudniły więcej wykształconych natywnych pracowników, co podniosło również ich produktywność. Pokazali to Mitaritonna et al. (2017) na danych mikro firm z francuskiego przetwórstwa przemysłowego i napływie imigrantów do departamentów (pośredni region między powiatem i województwem) z lat 1995-2005.

Innym rodzajem dostosowania jest zakładanie nowych firm przez samych imigrantów.

2.5.1. Przedsiębiorczość

Imigranci nieco częściej zakładają firmy, być może w celu ochrony przed efektem degradacji zawodowej. W Australii, Kanadzie, USA i Wielkiej Brytanii, a także w większości krajów OECD, imigranci częściej niż natywni pracownicy zakładają firmy (Lofstrom, 2014; Hunt, 2011; OECD, 2011). Jednym z powodów zakładania firm przez imigrantów jest prawdopodobnie próba uniknięcia efektu degradacji zawodowej: jako właściciele nie muszą udowadniać przełożonym wartości swojego doświadczenia i wykształcenia zdobytych w kraju pochodzenia. OECD (2011) pokazuje, że w latach 1998-2008 we wszystkich krajach OECD (poza Niemcami) urodzeni za granicą przedsiębiorcy częściej mieli wyższe wykształcenie niż natywni, co jest spójne z próbą uniknięcia *degradacji zawodowej* przez lepiej wykształconych imigrantów. Mniej jasna jest wydajność tych firm. W tamtym okresie miały niewiele mniejszy wkład w zatrudnienie od firm natywnych pracowników. Wśród przedsiębiorstw poniżej 50 pracowników, firmy imigrantów tworzyły przeciętnie w OECD 1,4-2,1 miejsc pracy wobec 1,8-2,8 firm natywnych przedsiębiorców. W USA częściej natomiast podejmują działalność eksportową (Lofstrom, 2014). Co

więcej, wśród osób z wyższym wykształceniem, imigranci mają o 30% wyższe prawdopodobieństwo, że założą firmę, która w ciągu 5 lat osiągnie liczbę 10 i więcej pracowników (Hunt, 2011). To jednak może być spowodowane faktem, że wśród osób z wyższym wykształceniem USA przyciąga wyjątkowo produktywnych: wyższe są również ich płace, a patenty i publikacje naukowe liczniejsze. Wśród nisko-wykształconych imigrantów w USA, większość pracowników zarabia więcej niż przedsiębiorcy, ale najwięcej zarabiający są częściej przedsiębiorcami i przedsiębiorcy doświadczają szybszego wzrostu dochodów (Lofstrom, 2011). Pozostają jednak liczne luki w danych i badaniach na temat przedsiębiorczości imigrantów w USA i innych krajach: (1) mamy dane o zatrudnieniu w tych firmach, ale mniej o jego dynamice; (2) w USA firmy częściej eksportują, ale nie ile; (3) również niezbadany pozostaje wpływ na różnorodność usług i produktów. Co do zasady im więcej osób zakłada firmy, tym częściej któraś osiąga sukces, ale empiryczne badania przedsiębiorczości imigrantów są bardzo ograniczone.

2.6. Inne pozytywne efekty zewnętrzne

Poza awansem zawodowym natywnych pracowników i dostosowaniami firm, imigracja powoduje szereg innych pozytywnych efektów zewnętrznych dla gospodarki. W szczególności może poprawiać efektywność lokalnych rynków pracy, pozytywnie wpływać na wymianę handlową i poprawiać produktywność dzięki większej różnorodności.

2.6.1. Efektywność rynku pracy

Imigranci ograniczają wpływ lokalnych wstrząsów gospodarczych na szanse zatrudnienia natywnych pracowników. Nisko-wykształceni natywni pracownicy rzadko migrują wewnątrz na długie dystanse w poszukiwaniu pracy i jednocześnie są bardziej narażeni na lokalne wzrosty bezrobocia. Cadena i Kovak (2016) w głośnej i wysoko cenionej pracy pokazują, że te lokalne zmiany szans zatrudnienia natywnych pracowników w USA są ograniczane o połowę dzięki nisko-wykształconym meksykańskimi imigrantom, którzy migrują za pracą dużo częściej, nawet częściej niż wysoko-wykształceni natywni pracownicy. Początkowo sądzono jedynie, że nowi imigranci nieproporcjonalnie często osiedlają się w regionach o wysokich płacach (Borjas, 2001). Cadena i Kovak (2016) pokazali jednak, że w trakcie wielkiej recesji aż 75% efektu pochodziło z migracji wewnętrznych nisko-wykształconych meksykańskich imigrantów, którzy już wcześniej osiedlili się w USA, a tylko 25% z nowych, którzy dopiero przyjechali. W Orlando mieszka niewielu meksykańskich imigrantów i w wielkiej recesji zatrudnienie natywnych pracowników spadło tam z 78% do 66%. Według symulacji autorów, gdyby mieszkało tam dużo meksykańskich imigrantów, tyle co w Phoenix, to zatrudnienie spadłoby, ale do 69%. Częstsze migracje wewnętrzne osób, które już raz wcześniej zdecydowały się na imigrację do innego kraju, nie są zaskoczeniem nie tylko z powodu samo-selekcji. Imigrantom rzadziej przysługują zasiłki socjalne, które mogłyby ich izolować od wpływu dekonunktury. Rzadziej zostają też w danym mieście ze względów rodzinnych. Część imigrantów przyjeżdża na ograniczony okres czasu, np. kilka lat, żeby zarobione pieniądze przelać rodzinie lub wrócić z nimi do domu, więc są silniej motywowani przez szanse zawodowe niż wielu natywnych pracowników. Sieci etniczne Meksykanów na terenie USA ograniczają też koszty migracji wewnętrznych, podobnie jak migracji międzynarodowych.

Osiedlanie imigrantów w regionach o najwyższej produktywności, może poprawiać funkcjonowanie tamtejszych rynków pracy przez efekty aglomeracyjne. Współcześnie produktywność pracy i w efekcie płace są silnie powiązane z miejscem zamieszkania wewnątrz kraju (Hsieh i Moretti, 2017; Gyourko et al., 2013), w szczególności w najszybciej rosnących aglomeracjach w których często osiedlają się imigranci. Peri (2016) przywołuje badania na temat aglomeracyjnych pozytywnych efektów zewnętrznych do których mogą przyczyniać się imigranci zwiększając zagęszczenie aktywności gospodarczej, ograniczając koszty transportowe, przyczyniając się do powstawania głębszych i bardziej wydajnych lokalnych rynków pracy.

W stopniu w jakim niższe płace imigrantów są spowodowane innymi czynnikami niż niższa produktywność pracy, ich zatrudnienie obniża koszty pracy i daje firmom bodźce do zwiększania zatrudnienia. Battisti et al. (2017) zbudowali model teoretycznej gospodarki, który zawiera m.in. niedoskonałości rynku pracy. W ich modelu imigranci o takim samym wykształceniu co natywni pracownicy mają niższe płace ze względu na niższe płace progowe. Jeżeli imigrantom trudniej szukać pracy, nie mają dostępu do zasiłków dla bezrobotnych, mają mniejszy majątek lub przyjechali czasowo, żeby zarobić i wrócić do swojego kraju, to ponoszą większe koszty pozostawania bez pracy i są bardziej ugodowi w negocjacjach płacowych. To obniża koszty pracy firm i skłania je do zwiększania zatrudnienia.

2.6.2. Handel zagraniczny

Imigracja pozytywnie wpływa na wymianę handlową z krajami pochodzenia zagranicznych pracowników.

Wśród opisanych w pierwszym rozdziale determinantów migracji były przede wszystkim PKB na mieszkańca, odległość geograficzna, istnienie diaspory i koniunktura gospodarcza. Te same zmienne są wykorzystywane przy badaniu handlu zagranicznego za pomocą tzw. modeli grawitacyjnych. Nie jest więc zaskakujące, że migracjom osób towarzyszą często również przepływy towarów i usług. Imigranci mogą z jednej strony obniżyć koszty transakcyjne wymiany handlowej dzięki swojej znajomości rynków, języka, kultury, praktyk biznesowych i administracyjnych w krajach pochodzenia, a z drugiej zgłaszać popyt na produkty, do których się w nich przyzwyczaili. Genc (2014) dokonuje przeglądu literatury, stwierdzając na podstawie swojej wcześniejszej meta-analizy 48 badań, że 10% przyrost populacji imigrantów podnosi przeciętnie import i eksport z krajem pochodzenia przeciętnie o 1-1,5%. Trudno jest całkowicie jednoznacznie ustalić kierunek przyczynowości, ale dotychczasowe badania pokazują, że to imigracja podnosi wymianę handlową, a nie odwrotnie. Najsilniejszy wpływ na wymianę handlową wydają się mieć najlepiej wykształceni imigranci, w szczególności zatrudnieni na stanowiskach dyrektorskich lub sprzedażowych (Aleksyńska i Peri, 2014).

2.6.3. Różnorodność

Coraz więcej badań dotyczy wpływu różnorodności etnicznej imigrantów na produktywność, abstrakcyjny mierzony użytecznością dobrobyt i wyniki na rynku pracy natywnych pracowników. Intuicyjnie, zróżnicowanie krajów pochodzenia w sile roboczej powinno prowadzić do większego zróżnicowania idei, ich nietypowych połączeń i innowacji. Czegoś na wzór Doliny Krzemowej. Jednak jakkolwiek wiele prac znajduje pozytywny wpływ różnorodności krajów pochodzenia imigrantów to kanały tego wpływu pozostają ciągle mgliste, a kierunek przyczynowości nie zawsze jest przekonujący. Na ile większa siła przyciągania wysokich zarobków i standardu życia w najbardziej produktywnych miastach i firmach zachęca do przyjazdu imigrantów z większej liczby krajów pochodzenia, a na ile to oni przyczyniają się do wzrostu produktywności? We wczesnej pracy na ten temat, Ottaviano i Peri (2006) znaleźli dowody, że różnorodność krajów pochodzenia populacji w amerykańskich miastach podnosi płace i ceny nieruchomości. Ich metodologia potwierdza ten kierunek przyczynowości, a wyniki pozostają w mocy nawet po usunięciu z próby miast w imigracyjnych stanach Floryda, Kalifornia i Nowy Jork, a także tych zlokalizowanych na wybrzeżach. Pomimo tego sami zwracają uwagę, że najbardziej różnorodne etnicznie amerykańskie miasta są ewidentnie wyjątkowo wysoko produktywne przede wszystkim dzięki swoim natywnym pracownikom. Trudno też powiedzieć jaka część efektu różnorodności to tak naprawdę efekt wzrostu udziału imigrantów w populacji. W regresji zwykłą metodą najmniejszych kwadratów (ang. *Ordinary Least Squares, OLS*) która nie kontroluje kierunku przyczynowości, produktywność miast jest dwukrotnie silniej związana z różnorodnością imigrantów niż ich udziałem w populacji. Można sobie jednak wyobrazić, że wiele miast może być zdominowanych przez nisko-wykształconych imigrantów z Meksyku pracujących pracochłonnych sektorach, podczas gdy miasta z większymi sektorami nowoczesnych technologii mogą przyciągać wysoko-wykształconych imigrantów z wielu krajów którzy mają silniejszy wpływ na produktywność. Szczególnie, że USA przyciąga wielu

imigrantów o niskim wykształceniu poniżej szkoły średniej i bardzo wysokim (inżynierów z tytułami naukowymi), a mało średnich.

Ludzie urodzeni w różnych krajach mogą mieć różne umiejętności dzięki różnym doświadczeniom życiowym, różnym systemom edukacji i wartości, a te odmienne perspektywy mogą pozwalać im inaczej podchodzić do rozwiązywania problemów. Z tej perspektywy w danych 120 krajów z lat 1990 i 2000 Alesina et al. (2016) pokazują, że różnorodność krajów urodzenia imigrantów podnosi PKB na mieszkańca zwiększając produktywność gospodarki. Kanały tego wpływu pozostają jednak mgliste. Autorzy dokonują przeglądu badań na temat wpływu różnorodności pochodzenia pracowników na produktywność małych zespołów, zakładów czy firm. Między innymi Hambrick et al. (1996) pokazują pozytywny wpływ różnorodności kierownictwa na produktywność linii lotniczych; Brunow et al. (2015) pokazują pozytywny wpływ różnorodności na produktywność niemieckich zakładów i regionów; Nijkamp et al. (2013) pokazują pozytywny wpływ różnorodności na innowacyjność holenderskich firm; a Böheim (2013) pokazują pozytywny wpływ różnorodności na produktywność niemieckich firm. Wyniki jednak nie są jednoznaczne, Brunow et al. (2015) jednocześnie nie znajdują wpływu odsetka zagranicznych pracowników na produktywność na poziomie firm ani regionów; Ozgen et al. (2013) znajdują negatywny wpływ odsetka zagranicznych pracowników na innowacyjność firm; a Parrotta et al. (2014) znajdują negatywny wpływ różnorodności etnicznej na produktywność duńskich firm. Niewykluczone, że różne wyniki są spowodowane różnymi sposobami budowy indeksów różnorodności i grupowania krajów pochodzenia.

Różnorodność imigrantów może podnosić produktywność i dobrobyt natywnej populacji zwiększając zakres dostępnych produktów i usług. Di Giovanni et al. (2015) budują model teoretyczny, który porównuje obecny poziom migracji na świecie do scenariusza kontr-faktycznego bez migracji. Co ważne, kanałem, przez który imigracja podnosi w modelu abstrakcyjnie rozumianą użyteczność natywnych populacji jest wzrost zróżnicowania produktów finalnych dostępnych w konsumpcji i dóbr pośrednich. W kalibrowanym do danych na poziomie zagregowanym i firm modelu obecna skala migracji podnosi dobrobyt w krajach docelowych o 5-10%. Jeżeli imigracja umożliwia natywnym pracownikom awans zawodowy i rozszerza podział pracy, a także ma efekt kreacji handlu zagranicznego, to wpływ na różnorodność produktów jest intuicyjny. Pytanie na ile znaczący. Jak dotąd wpływ imigracji na różnorodność produktów pozostaje bardzo słabo przebadany empirycznie. Mazzolari i Neumark (2012) pokazują pozytywny wpływ imigracji na różnorodność restauracji w Kalifornii w latach '90.

2.7. Wzrost produktywności gospodarki

Wyżej omówione dostosowania natywnych pracowników i firm do napływu imigrantów rozszerzają podział pracy, skutkując większą specjalizacją i wyższą produktywnością gospodarki. Również wiele innych opisanych efektów zewnętrznych może mieć pozytywny wpływ na produktywność: osiedlanie imigrantów w największych miastach może mieć pozytywne efekty aglomeracyjne, wzrost wymiany handlowej może podnosić międzynarodowy podział pracy, konkurencję i transfer technologii, a wzrost zróżnicowania umiejętności może podnosić różnorodność dostępnych usług i produktów. Imigranci są też przeciętnie młodszy od natywnych pracowników i jako młodsze osoby mogą mieć więcej innowacyjnych pomysłów. Aby uwzględnić sumę tych efektów, szereg prac bada wpływ imigracji na produktywność gospodarek na poziomie makroekonomicznym. W tego typu pracach wyzwaniem stanowi wyizolowanie wpływu imigracji ze wszystkich pozostałych czynników mających wpływ na produktywność. Trudności sprawia również ustalenie kierunku przyczynowości – na ile imigracja podnosi produktywność, a na ile kraje o wyższej produktywności przyciągają więcej imigrantów. Prace, które opisuję poniżej, dokładają starań by wiarygodnie kontrolować oba te czynniki, ale w praktyce zawsze trzeba traktować oszacowania tego typu prac z pewną ostrożnością. Nie mniej jednak istnienie efektu nie budzi wątpliwości.

Na poziomie wewnątrz krajowym pozytywny wpływ na produktywność TFP i produktywność pracy pokazał już cytowany wcześniej Peri (2012). W próbie amerykańskich stanów z lat 1960-2006 wzrost udziału imigrantów w populacji o 1 pkt. proc. podnosił produktywność pracy o 0,9% a produktywność TFP o 1,4%.

Na poziomie międzynarodowym pozytywny wpływ na produktywność znalazło szereg prac. Ortega i Peri (2014) na dużej próbie 117 krajów z roku 2000 pokazali, że wzrost udziału imigrantów w populacji o 1 pkt. proc. podnosił PKB na mieszkańca o 6,7%. PKB na mieszkańca nie jest tożsame z produktywnością pracy, ale jest jej przybliżeniem, ponieważ produktywność pracy może być mierzona (choć mało precyzyjnie) przez PKB na pracownika. Ich wynik jest prawdopodobnie zawyżony z perspektywy krajów rozwiniętych przez duże różnice poziomów PKB na mieszkańca spowodowane dużym zróżnicowaniem poziomu rozwoju krajów w próbie. Jeżeli pominąć kierunek przyczynowości i efekt przyciągający imigrantów do bogatych krajów, to w ich próbie kraj A o 10 pkt. proc. wyższym udziale imigrantów w populacji od kraju B, ma od niego przeciętnie dwukrotnie wyższy PKB na mieszkańca. Dlatego dalej analizuję prace dotyczące krajów rozwiniętych, które na tle świata są bardziej zbliżone do Polski poziomem rozwoju. Aleksynska i Tritah (2015) na próbie 20 krajów rozwiniętych OECD z lat 1960-2005 pokazują, że przyrost stopy wzrostu imigrantów w populacji o 1 pkt. proc. podnosił stopę wzrostu PKB na mieszkańca o 0,3 pkt. proc. Najbardziej wiarygodna wydaje się jednak niedawna analiza IMF (Jaumotte et al., 2016), która potwierdza pozytywny wpływ imigracji na produktywność pracy i PKB na mieszkańca. Przyrost udziału imigrantów w dorosłej populacji o 1 pkt. proc. w 18 krajach rozwiniętych OECD w latach 1980-2010 podnosił produktywność pracy i PKB na mieszkańca o ok. 2%. Autorzy zaznaczają, że oszacowanie dotyczy krajów wysoko rozwiniętych, których wzrost gospodarczy jest przeciętnie niższy i w ich przypadku jest to duży efekt.

2.8. Efekty dystrybucyjne

Najczęściej wysuwany argument przez krytyków imigracji jest zarzut, że ma silne efekty dystrybucyjne. Jednak znajdują je głównie prace, których metodologia pozostaje w *częściowej równowadze (krótkim okresie)* ignorując rozwój jako ekonomia migracji poczyniła w ostatniej dekadzie. W szczególności dotyczy to dostosowań natywnych pracowników i firm, a także innych efektów opisanych w tym rozdziale. Takie prace pokazują spadki płac natywnych pracowników w grupach umiejętności, do których napływa relatywnie więcej imigrantów, a korzyści w tych do których napływa relatywnie mniej (Borjas, 2014, 2003; Borjas i Katz, 2007; Borjas i Monas, 2017). Na przykład imigracja do USA w latach 1990-2010 zwiększyła zasób pracowników z wykształceniem poniżej średniego o 26%, a z magisterskim i wyższymi tytułami naukowymi o 15%. Borjas (2014) bada wpływ imigracji w tym okresie na płace natywnych pracowników w częściowej równowadze, traktując sytuację przy innych czynnikach niezmiennych jako krótki okres, a przy dostosowaniu poziomu kapitału jako długi okres. Ilustruje to Tabela 2, bez jakichkolwiek dostosowań wzrost liczby pracowników siłą rzeczy obniża płace we wszystkich grupach wykształcenia, najbardziej osób poniżej wykształcenia średniego wśród których procentowy przyrost jest największy (-6,2%). Jeżeli jednak uwzględnić, że poziom kapitału dostosowuje się do przyrostu liczby pracowników przez mechanizm *modelu kanonicznego*, opisany na początku rozdziału (spadający stosunek kapitału do pracy podnosi zwrot z inwestycji) to przeciętny wpływ na natywnych pracowników wynosi zero, a w grupie bez średniego wykształcenia spadek jest o połowę mniejszy (-3,1%). Podział grup umiejętności jest jednak w pewnej mierze arbitralny. Wśród amerykańskich ekonomistów istnieje spór co do tego czy pracownicy z wykształceniem poniżej średniego i z wykształceniem średnim są bliskimi substytutami i jako tacy powinni być w tej samej grupie umiejętności. Argument to, że występuje bardzo duże podobieństwo pomiędzy wynikami tych grup na amerykańskim rynku pracy. Duża liczba imigrantów i mała liczba Amerykanów poniżej wykształcenia średniego prowadzi do wyjątkowo negatywnych wyników w tej grupie, które ulegają silnemu ograniczeniu, jeżeli połączyć ich z osobami posiadającymi średnie wykształcenie (-0,2%; Card i Peri,

2016). Co więcej, jeżeli imigranci i Amerykanie wewnątrz poszczególnych grup umiejętności nie są doskonałymi substytutami, np. ze względu na gorszą znajomość języka czy nieobserwowalną degradację zawodową, to efekt zmienia się w silnie pozytywny (+1,1%, Card i Peri, 2016).

Tabela 2. Wpływ imigracji z lat 1990-2010 na płace Amerykanów w częściowej równowadze (bez uwzględnienia awansu natywnych pracowników, zmian technologii firm i innych efektów zewnętrznych)

	Grupy wykształcenia					
	Poniżej średniego	Średnie	Nieukończone studia	4-letni licencjat	Magisterskie i wyżej	Wszystkie
Przyrost pracowników przez imigrację	+25,9%	+8,4%	+6,1%	+10,9%	+15,0%	+10,6%
Wpływ na płace natywnych pracowników						
(1) Zakładając inne czynniki niezmienione	-6,2%	-2,7%	-2,3%	-3,2%	-4,1%	-3,2%
(2) Dostosowanie kapitału	-3,1%	+0,4%	+0,9%	-0,1%	-0,9%	0,0%
(3) Dostosowanie kapitału oraz doskonała substytucyjność grup wykształcenia poniżej średniego i średniego	-0,2%	-0,2%	+0,9%	-0,1%	-0,9%	0,0%
(4) Dostosowanie kapitału i ograniczona substytucyjność imigrantów/natywnych pracowników	-1,7%	+0,9%	+1,2%	+0,5%	-0,1%	+0,6%
(5) Wszystkie założenia (2)+(3)+(4)	+1,1%	+0,2%	+1,2%	+0,5%	-0,1%	+0,5%

Przyrost pracowników, (1) i (2) na podstawie Borjas (2014); (3), (4) i (5) na podstawie Card i Peri (2016).

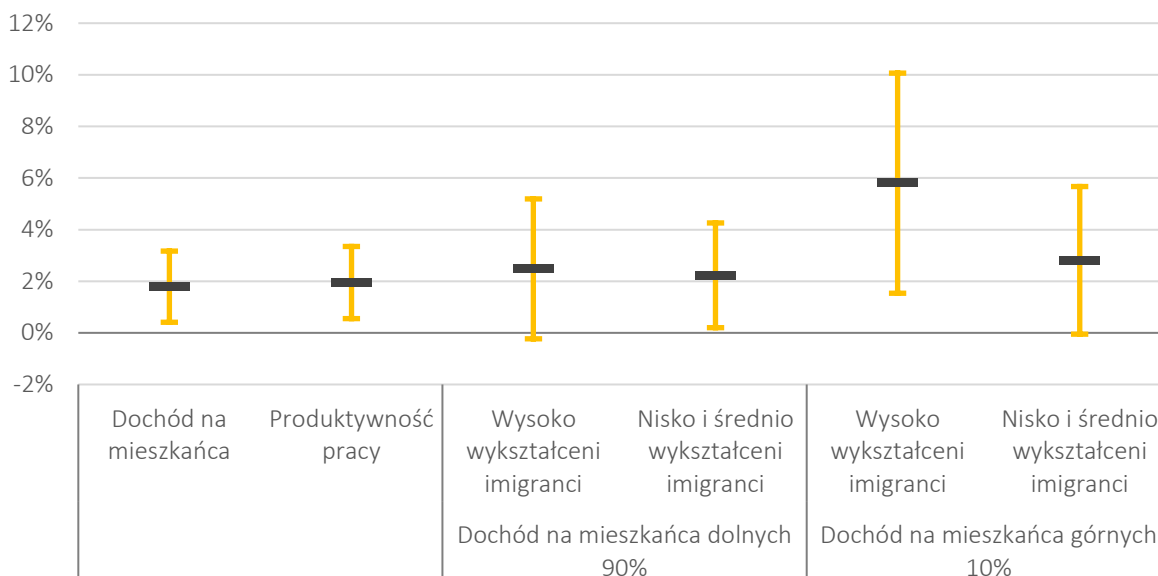
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Borjas (2014) oraz Card i Peri (2016)

Duże efekty dystrybucyjne imigracji są wątpliwe w większości przypadków, szczególnie w relacji do innych procesów gospodarczych. Zdaniem Peri'ego (2014) większość prac nie znajduje negatywnego wpływu imigracji na płace nisko-wykształconych pracowników. Jeżeli wpływ na płace jest tym większy, im bardziej podobni do starych są nowi pracownicy, to siłą rzeczy większe efekty powinny być związane z migracjami wewnętrznymi natywnych pracowników czy wzrostem aktywności zawodowej kobiet niż z imigracją. W przypadku USA na nikły wpływ imigracji na wzrost nierówności ekonomicznych, w szczególności w stosunku do innych czynników, np. automatyzacji czy handlu zagranicznego, wskazują Card (2009) i Chojnicki et al. (2011).

Jedyną grupą pracowników co do której strat z imigracji istnieje relatywny konsensus w literaturze są wcześniejsi imigranci i to również w badaniach równowagi ogólnej (Peri, 2014; Manacorda et al., 2012; Ottaviano i Peri, 2012; D'Amuri et al., 2010).

PKB na mieszkańca podobnie podnoszą imigranci z wykształceniem wyższym oraz niskim i średnim. We wcześniej już cytowanym badaniu IMF jedni i drudzy podnoszą PKB na mieszkańca o ok. 2%. Co więcej, imigranci w podobnym stopniu podnoszą zarobki dolnych 90% zarabiających, jak i górnych 10%, chociaż wykształceni imigranci mają większy wpływ na wzrost dochodów górnych 10%. Autorzy nie znaleźli wpływu na nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego (Jaumotte et al., 2016).

Wykres 3. Całkowity efekt przyrostu udziału imigrantów w dorosłej populacji o 1 pkt. proc.



Próba 18 krajów wysoko-rozwinętych OECD. Niebieskie słupki wyznaczają 95% przedziały ufności.

Źródło: Jaumotte et al. (2016)

2.9. Luki. Czego nie wiemy?

- **Różnice metodologiczne pozostają duże, a spory zacięte – wśród czołowych ekonomistów migracji nie ma zgody co do tego które podejście empiryczne jest najlepsze, chociaż żaden z nich nie ogranicza się do jednego.** George Borjas (2003) preferuje podejście narodowych grup umiejętności, którego jest autorem, bez rozszerzania do modelu strukturalnego. Innym podejściom zarzuca niezdolność do poprawnego pokazania negatywnego wpływu imigracji na część natywnych pracowników i, co za tym idzie, konsekwencji dystrybucyjnych. W swoim podejściu pozostaje jednak odosobniony, zarzucając innym ekonomistom migracji ideologiczną niezdolność do zaakceptowania jakichkolwiek jej negatywnych efektów. Jednak on sam bardzo konsekwentnie doszukuje się tych negatywnych efektów w swoich pracach, a jego książki całkowicie pomijają dorobek pozostałych czołowych ekonomistów migracji z ostatniej dekady, pokazujący, dlaczego wpływ imigracji może być pozytywny (Borjas, 2016, 2014). Sam Borjas (2014) pokazuje mały pozytywny wpływ imigracji w długim okresie na gospodarkę jako całość, ale robi to za pomocą przestarzałego modelu z 1969 roku (Card i Peri, 2014). David Card (2012) wprost nazywa podejście Borjasa „maltuzjańskim”. Thomas Malthus pokazywał w XIX wieku szybszy wzrost populacji niż produkcji żywności i przewidywał, że doprowadzi on do głodu. Tak się jednak nie stało, ponieważ produktywność rolnictwa rosła dostatecznie szybko, by nadążyć ze wzrostem produkcji. Podobnie Borjas nie przyjmuje do wiadomości wzrostu produktywności związanego z napływem imigrantów i uważa, że imigranci muszą mieć negatywny wpływ na płace natywnych pracowników przynajmniej części w *krótkim okresie*. Wśród czołowych ekonomistów migracji chyba najbardziej entuzjastyczny jest Giovanni Peri, który jest też najczęściej cytowany i stara się promować modele strukturalne oparte na grupach umiejętności (Lewis i Peri, 2015; Ottaviano i Peri, 2012). Takie modele częściej dają pozytywne wyniki. Wyniki bliższe zera dają modele przestrzenne, które preferuje Christian Dustmann. Uważa je za najlepsze z perspektywy polityki imigracyjnej, ponieważ ich wyniki posiadają najbardziej jednoznaczną interpretację jako wpływ na rynek pracy na danym obszarze, a nie tylko jednej grupy umiejętności na drugą. Uważa je też za najmniej podatne na zniekształcenia, w szczególności wynikające z degradacji zawodowej imigrantów, i najpełniej wyłapujące pozytywny wpływ imigracji na produktywność (Dustmann et al., 2016a). Proponował również ominięcie problemu degradacji

zawodowej imigrantów przez przypisywanie pracowników do grup umiejętności według płac zamiast formalnego wykształcenia, ponieważ płace mogą być lepszym przybliżeniem ich rzeczywistego kapitału ludzkiego (Dustmann et al., 2013).

- Większość badań skupia się na imigrantach przebywających w kraju na stałe, podczas gdy znaczna część migracji może być tymczasowa poniżej roku (przypadek Polski), niedokumentowana lub niedoszacowana w danych.
- Często przeszkodą może być niska jakość danych, która uniemożliwia jednoznaczne ustalenie wpływu imigrantów na rynek pracy nawet w relatywnie ograniczonych naturalnych eksperymentach. Najlepiej ilustrują to kolejne prace badające duży napływ nisko-wykształconych uchodźców do Miami w wyniku odwilży na Kubie w 1980 roku (debatę opisuje Merler, 2017), który podniósł liczebność lokalnej siły roboczej aż o 7%. Początkowo szeroko cytowana praca Card'a (1990) nie znalazła praktycznie żadnego negatywnego wpływu nie tylko na natywnych pracowników, a nawet na wcześniejszych kubańskich imigrantów. Brak negatywnego efektu Lewis (2004) przypisał przedstawieniu firm na bardziej pracochłonne technologie produkcyjne, a Bodvarsson et al. (2008) dodatkowemu popytowi ze strony uchodźców. Debata była zamknięta aż do 2015 roku (kolejne daty mogą być mylące, ponieważ dotyczą ostatecznych publikacji, których robocze wersje były dostępne już wcześniej), kiedy pojawiła się robocza wersja opublikowanej niedawno pracy Borjas'a (2017a) całkowicie odwracającej wyniki Card'a. Podobnie jak w innych swoich pracach, Borjas stanął na stanowisku, że konieczny jest podział kategorii nisko-wykształconych na wykształcenie poniżej średniego i średnie. Przynajmniej 60% uchodźców nie miało średniego wykształcenia i taki wybór metodologiczny pokazał dramatyczny spadek płac Amerykanów poniżej średniego wykształcenia o 10-30%. W odpowiedzi Peri i Yasenov (2018) również ponownie zbadali wyniki Card'a, nie znajdując jednak żadnego negatywnego wpływu na płace ani bezrobocie Amerykanów bez średniego wykształcenia. Różnice z wynikami Borjas'a (2017a) wyjaśnili pokazując, że jego usunięcie z próby kobiet, innych Latynosów i ograniczenie zakresu wieku do 25-59 lat skutkowało zmniejszeniem liczebności grupy bez wykształcenia średniego do zaledwie 15-20 osób w niektórych latach i dużym marginesem błędu. Peri i Yasenov jeszcze raz przeliczyli wyniki Borjas'a dodając pominięte kategorie, pokazując, że daje to szeroki rozstrzał wyników od negatywnych, przez zerowe, po pozytywne. Odpowiedź Borjas'a (2017b) wskazuje, że dodanie tych kategorii „zanieczyszcza” wyniki przez rosnącą partycypację kobiet w rynku pracy, brak możliwości wyodrębnienia imigrantów wśród Latynosów spoza Kuby i dodanie pracowników w wieku 16-18 lat z których część uczęszczała jeszcze do szkoły średniej. Tym samym prawdziwy efekt może być niemożliwy do pokazania. Kolejne wyzwanie pracy Borjas'a (2017a) rzucili Clemens i Hunt (2017) wskazując, że napływ uchodźców zbiegł się ze zmianą metodologii zbierania danych, która skutkowałą skokowym wzrostem udziału czarnoskórych mężczyzn bez wykształcenia średniego w próbie. Problem dotyczy pracy Borjas'a (2017a), ale już nie Card'a (1990). Duże różnice pomiędzy czarnoskórymi i pozostałymi pracownikami bez średniego wykształcenia ich zdaniem tłumaczą całkowicie wynik otrzymany przez Borjas'a (2017a). Dalszy ciąg tej męczącej debaty miał miejsce na blogach Borjas'a (2017d) i Clemens'a (2017), nie prowadząc do porozumienia i zderzając się z niską jakością danych.

Rozdział 3. Jaki jest wpływ imigrantów na finanse publiczne?

W części pierwszej rozdziału opisuję krótko podstawowe sposoby badania wpływu imigracji na finanse publiczne. Część druga dotyczy statycznego wpływu imigrantów na budżet państwa w danym okresie czasu. W trzeciej części pokazuję, że kluczowa dla wpływu imigrantów na budżet jest ich integracja ekonomiczna. Czwarta część dotyczy długookresowego wpływu imigracji na finanse publiczne. Ostatnia, piąta część dotyczy braków w wiedzy.

Imigranci teoretycznie powinni mieć pozytywny wpływ na finanse publiczne, bo są młodymi dorosłymi, którzy przeszli kosztowną edukację, a jeszcze nie korzystają z kosztownej służby zdrowia ani nie pobierają emerytur. W praktyce jednak często mają niższe stopy zatrudnienia od natywnych pracowników, co działa w przeciwnym kierunku.

3.1. Podejścia empiryczne

Podobnie jak w przypadku wpływu imigracji na rynek pracy, również wpływ na finanse publiczne może być modelowany na kilka sposobów:

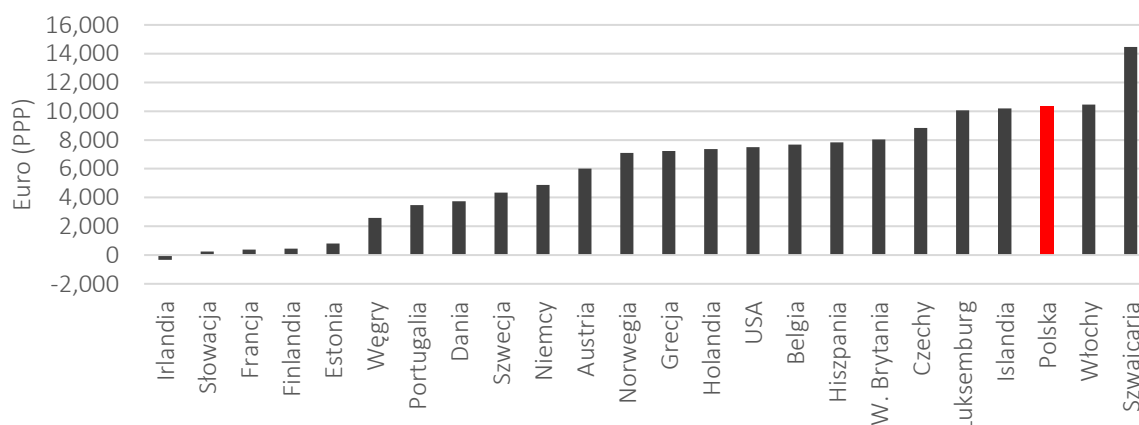
- **Rachunkowość statyczna.** Bada wpływ imigrantów na dochody i wydatki państwa w danym wycinku czasu. Istnieją jednak duże różnice co do zakresu wpływów i wydatków uwzględnianych w poszczególnych pracach. Jego słabości to ograniczenie do krótkiego okresu, np. kilku lat, i nieuwzględnienie efektów zewnętrznych na płace natywnych pracowników. Tego typu badania często dyskutowane są w debacie publicznej, np. w ten sposób Dustmann i Frattini (2014) pokazali duży wkład imigrantów, w tym z nowych państw członkowskich UE i Polski, do budżetu Wielkiej Brytanii, co krytycy uznali za zawyżone, ale nawet po skorygowaniu wpływ pozostał pozytywny (Rowthorn, 2015).
- **Modelowanie dynamiczne**
 - **Profile transferów netto.** Badają wpływ imigrantów na dochody i wydatki państwa w cyklu życia, obliczając wpływ netto (ang. Net Present Value, NPV) imigrantów na finanse publiczne. Oblicza się wpływ dla każdej grupy imigrantów w cyklu życia według wieku, uwzględniając płeć, wykształcenie czy kraj pochodzenia, a następnie ekstrapoluje w przyjętym horyzoncie czasowym.
 - **Rachunkowość generacyjna.** Bada międzyokresową dystrybucję długu publicznego, tj. do jakiego stopnia poszczególne pokolenia finansują wydatki państwa i subsydują się nawzajem. Fundamentalne założenie podejścia to, że dług publiczny jest ostatecznie spłacany przez przyszłe pokolenia, a więc wydatki rządu są ograniczone przez międzyokresowe ograniczenie budżetowe. Takie podejście pozwala badać wpływ imigracji na równowagę systemów emerytalnych.
- **Modele makroekonomiczne.** Badają wpływ imigracji na gospodarkę w warunkach równowagi ogólnej pozwalając porównać wpływ imigracji ze scenariuszem kontr-faktycznym braku imigracji.

3.2 Statyczny wpływ imigrantów na finanse publiczne

Podobnie jak w przypadku rynku pracy, w przypadku wpływu imigrantów na finanse publiczne w badaniach zazwyczaj wychodzi mały ujemny lub dodatni efekt. W większości badanych krajów rozwiniętych OECD (2013) szacuje całkowity efekt fiskalny (podatki bezpośrednie i pośrednie, wpłaty na ubezpieczenie społeczne, transfery socjalne, usługi publiczne, obsługa długu publicznego, system emerytalny, wszystko poza obroną narodową) populacji urodzonej za granicą na od -0,5% do +0,5% PKB w latach 2007-2009. Do tego można dodać obronę narodową, która w krajach NATO powinna kosztować 2% PKB. Biorąc pod uwagę, że w badanych krajach OECD w latach 2007-2009 medianowy deficyt wynosił 2,5% PKB to wpływ fiskalny imigrantów nie różni się od wpływu całej populacji.

Polska w szacunkach OECD wypada bardzo dobrze. Co prawda akurat dla Polski i niektórych innych krajów europejskich bazowanie na populacji urodzonej za granicą jest niewiarygodne ze względu na licznych repatriantów. OECD (2013) podaje jednak również efekt dla samych osób z zagranicznym obywatelstwem, ale niestety jest to jedynie bezpośredni wpływ fiskalny (podatki bezpośrednie, wpłaty na ubezpieczenia społeczne i transfery socjalne). W takim ujęciu imigranci w Polsce mają trzeci najbardziej pozytywny wpływ na finanse publiczne spośród 24 krajów OECD. Ze względu na niską jakość polskich danych i pominięcie pracowników tymczasowych podobnych do obecnej imigracji z Ukrainy, ten szacunek trzeba traktować sceptycznie, ale niemniej jednak jest to jedyne znane mi oszacowanie dla Polski. Jest też spójne z niższymi niż w bogatszych od Polski krajach OECD wydatkami państwa na pozaemerytalną pomoc socjalną (przynajmniej przed wprowadzeniem „Rodziny 500+”), edukację i służbę zdrowia.

Wykres 4. Bezpośredni wpływ gospodarstw domowych o zagranicznym obywatelstwie na finanse publiczne



Oszacowanie zawiera podatki bezpośrednie, wpłaty na ubezpieczenia społeczne i otrzymywane transfery socjalne.

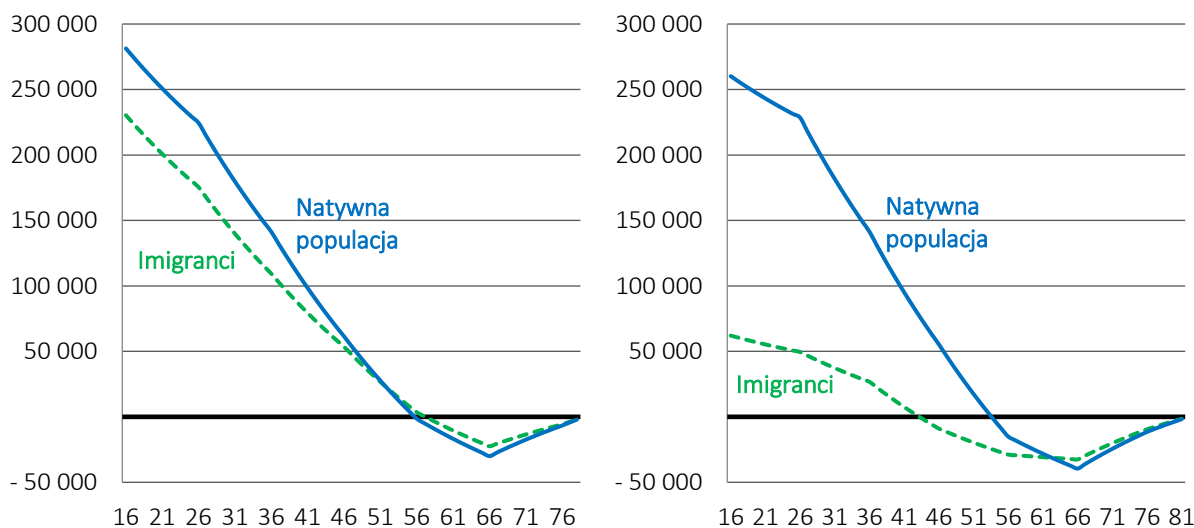
Źródło: OECD (2013)

3.3. Znaczenie integracji ekonomicznej

Imigranci są zazwyczaj bardziej kosztowni dla budżetu państwa niż natywna populacja, ale jest to spowodowane ich niższymi zarobkami i w konsekwencji niższymi wpłatami podatków i składek społecznych, a nie większym uzależnieniem od transferów socjalnych (OECD, 2013). Wśród 19 krajów Unii Europejskiej, po wzięciu pod uwagę społeczno-ekonomicznych charakterystyk, tylko w Szwecji i Danii imigranci byli bardziej uzależnieni od pomocy społecznej od natywnej populacji. W prawie wszystkich zbadanych krajach imigranci rzadziej pobierali pomoc społeczną pomimo wyższego zagrożenia ubóstwem (Zimmermann et al., 2012). Kerr i Kerr (2011) dokonują przeglądu badań nt. zależności imigrantów od pomocy społecznej w krajach rozwiniętych i podkreślają duże zróżnicowanie w Europie, z wysokim uzależnieniem od pomocy państwa w Danii i bardziej zbliżonym do natywnej populacji w pozostałych krajach. Zróżnicowanie systemów pomocy społecznej pomiędzy krajami utrudnia jednak porównania, szczególnie, że większość badań w ogóle nie bierze jednak pod uwagę podstawowego pytania na ile imigranci zgodnie z prawem mają możliwość pobierania pomocy społecznej w danym kraju ani na ile rozpowszechnione są programy skierowane konkretnie do nich (jak w Danii i Szwecji). Imigranci przeciętnie mniej zarabiają i częściej są bezrobotni niż natywni pracownicy. Redystrybucyjne państwo może w takiej sytuacji powodować, że imigranci otrzymują netto większe transfery publiczne (Battisti et al., 2017). Ten efekt jest jednak ograniczany przez fakt, że imigranci są częściej w wieku produkcyjnym i napotykają bariery w korzystaniu z usług publicznych, np. brak dostępu do niektórych usług przed naturalizacją, brak wystarczająco wysokich uzbieranych składek lub brak wiedzy i problemy językowe. OECD (2013) szacuje profile wpłat/wypłat do budżetu państwa imigrantów i natywnej populacji w

zależności od wieku w 11 krajach rozwiniętych. We wszystkich z nich wpływ imigrantów w wieku 15-40 lat jest pozytywny, a w niektórych dłuższy.

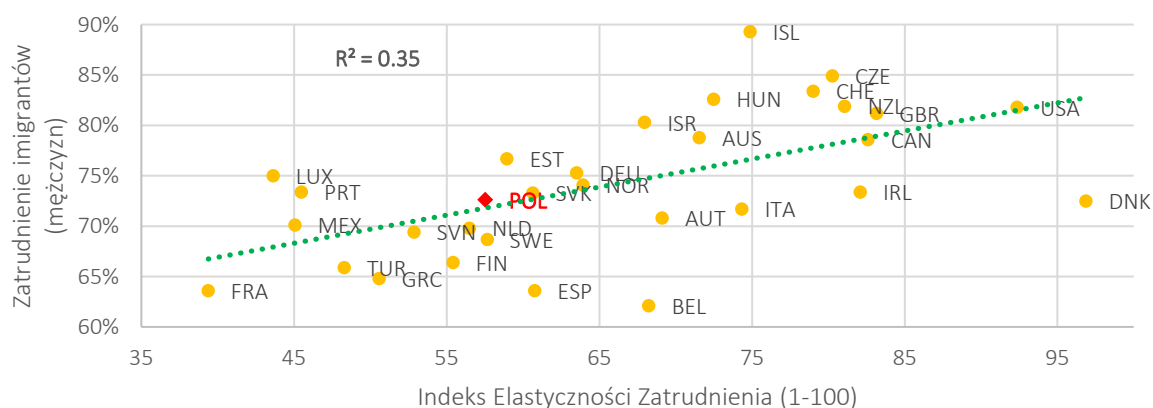
Wykres 5. Wartość bieżąca netto (Euro PPP) imigrantów (przerywane linie) i natywnych pracowników wg wieku



Źródło: OECD (2013)

Efekt fiskalny imigracji jest silnie zależny od ekonomicznej integracji imigrantów pod względem stóp zatrudnienia i płac. Prace oparte na modelach makroekonomicznych, których przeglądu dokonuje OECD (2013), pokazują generalnie bardziej negatywne efekty w krajach o gorszej integracji ekonomicznej imigrantów. Wiele krajów europejskich znacząco poprawiłoby wpływ na finanse publiczne, gdyby ułatwiły imigrantom poprawę współczynników zatrudnienia. Kraje europejskie często przyjmują relatywnie dużo słabiej wykształconych imigrantów humanitarnych z których perspektywy ich rynki pracy mogą być znacznie bardziej sztywne niż dla wysoko-produktywnych natywnych pracowników. Charakteryzują się również często hojnymi systemami socjalnymi co skutkuje wysokim uzależnieniem imigrantów od pomocy państwa.

Wykres 6. Elastyczność rynku pracy a zatrudnienie imigrantów (mężczyzn) w krajach OECD w 2016 roku



Na wykresie pokazano zatrudnienie mężczyzn, ponieważ wśród imigrantów z krajów pozaeuropejskich kobiety mają często niskie stopy zatrudnienia, które rosną dopiero w drugim pokoleniu (Algan et al., 2010).

Indeks Elastyczności Zatrudnienia uwzględnia elastyczność kodeksu pracy i wysokość płacy minimalnej. Jest przygotowywany przez konsorcjum think-tanków pod przewodnictwem Lithuanian Free Market Institute na podstawie danych i metodologii Banku Światowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Indeksu Elastyczności Zatrudnienia 2018

Nawet jeżeli imigranci mieliby ujemny wpływ na finanse publiczne, to ich dzieci mogą mieć już pozytywny. Przykładowo Lee i Miller (1997) w modelowaniu dynamicznym pokazują w USA pozytywny efekt fiskalny tylko wysoko-wykształconych imigrantów, ale wliczając ich dzieci które będą już lepiej zintegrowane z rynkiem pracy wpływ zmienia się w silnie pozytywny. Z kolei w późniejszej pracy szacują, że nowy imigrant ma ujemny wpływ na finanse publiczne przez pierwsze 16 lat, ponieważ początkowo mało zarabia i posyła do szkoły dzieci, ale później wpływ staje się coraz bardziej pozytywny wraz ze wzrostem zarobków i wyższymi zarobkami dzieci (Lee i Miller, 2000).

3.4. Efekt „odmładzający”

Imigracja tymczasowo „odmładza” populację, ponieważ przyjeżdżający imigranci są zazwyczaj młodszy od natywnej populacji i często mają początkowo wyższą dzietność. IMF (2013) szacuje, że kontynuacja wysokiej migracji do krajów rozwiniętych może obniżyć ich wydatki związane z wiekiem o 0,4 pkt. proc. PKB do 2050 roku i 2 pkt. proc. PKB do 2100 roku. Imigranci z czasem przyjmują charakterystyki demograficzne natywnej populacji, ale przejściowy pozytywny wpływ na finanse publiczne może np. ułatwiać przejście z niefinansowanych systemów emerytalnych (takich jak ZUS) do finansowanych (takich jak OFE). Poprawiając stosunek pracujących do emerytów, imigracja może ograniczać koszt transferów emerytalnych w gospodarce. Chojnicki et al. (2011) modelują wpływ imigracji do USA w latach 1945-2000 znajdując pozytywny wpływ na finanse publiczne. Pomimo, że imigranci byli słabiej wykształceni i bardziej zależni od pomocy społecznej niż natywna populacja, to byli młodszy i mieli wyższą dzietność. To poprawiło stosunek pracujących do emerytów, obniżając udział transferów w PKB o 0,3 pkt. proc.

3.5. Luki. Czego nie wiemy?

- **Niestety dotychczasowe modele wpływu imigracji na rynek pracy zwykle nie wkomponowują wpływu na finanse publiczne.** Ważnym wyjątkiem jest praca Battisti et al. (2017) która buduje teoretyczny model równowagi ogólnej z pracownikami o dwóch rodzajach umiejętności (nisko i wysoko wykształceni), frakcjami poszukiwań pracowników, negocjacjami płacowymi i redystrybucyjnym państwem opiekuńczym. Po kalibracji modelu do danych empirycznych, znajdują pozytywny wpływ imigrantów na teoretyczny dobrobyt natywnej populacji w 19 z 20 badanych krajów rozwiniętych OECD. Jest to jednak dopiero wczesna próba takiej analizy i z natury tego typu badań zawiera tylko wybrane elementy rzeczywistości.
- **Modele statyczne które mierzą wpływ imigracji na finanse publiczne w konkretnych latach są dość ograniczone.** Po pierwsze, to tylko efekt w wycinku czasu, być może akurat teraz imigranci są młodzi, ale co będzie, kiedy się zestarzeją? Czy nie będzie im trzeba dopłacać do minimalnych emerytur? Z drugiej strony pomijają też wszystkie efekty poprzez które imigracja podnosi produktywność i płace natywnych pracowników, co powinno mieć pozytywny wpływ na dochody podatkowe.
- **Słabo zbadany pozostaje wpływ segmentacji rynku pracy i licencjonowania zawodów na imigrację.** W Hiszpanii początkowo lepiej wykształceni imigranci doświadczają większej degradacji zawodowej niż mniej wykształceni. Rodríguez-Planas (2012) spekuluje, że nisko-wykształceni imigranci integrują się ekonomicznie wchodząc na rynek pracy przez dużą hiszpańską szarą strefę lub nisko-regulowany segment legalnego rynku pracy, podczas gdy wykształceni mają trudności ze względu na rozległe licencjonowanie zawodów, które dotyczy nie tylko wolnych zawodów jak prawnicy i lekarze, ale również elektryków czy hydraulików.
- **Brak wiarygodnych danych o migracjach powrotnych znacząco utrudnia szacowanie efektów fiskalnych imigracji w długim okresie.** Bijwaard (2015) pokazuje, że wśród kohort imigrantów napływających w latach 2004-2005, w ciągu pięciu lat do kraju ojczystego wróciło od 20% w Szwecji i W. Brytanii do 50-60% w Austrii i Niemczech. To oznacza, że imigranci za granicą spędzają często jedynie najbardziej produktywne lata aktywności zawodowej, w których ich efekt fiskalny jest

najbardziej pozytywny. Jednocześnie zazwyczaj wracają osoby, które słabiej sobie radziły na rynku pracy. Dane o migracjach powrotnych są jednak bardzo ograniczone, więc nie znamy skali tego efektu. Kerr i Kerr (2011) ze swojego przeglądu literatury wnioskuje, że migracje powrotne są częstsze w Europie niż w USA być może ze względu na większe problemy z asymilacją, podkreślając jednocześnie brak jednoznacznych systematycznych badań na ten temat. Po pierwsze, migracje powrotne słabiej zintegrowanych ekonomicznie imigrantów mogą zawyżać spodziewane tempo asymilacji ekonomicznej i wzrostu ich wpłat do budżetu państwa. Po drugie, migracje powrotne mogą ograniczać koszty fiskalne, ponieważ imigranci wyjeżdżają zanim osiągną podeszły wiek, w którym stają się kosztowni dla budżetu. Kirdar (2012) pokazał, że lepsze uwzględnienie migracji powrotnych tureckich imigrantów w Niemczech może znacząco poprawiać szacunki ich wpływu na finanse publiczne.

- **Problem asymilacji ekonomicznej imigrantów w UE, w szczególności kolejnych pokoleń pozostaje bardzo słabo zbadany.** We Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii imigranci i ich dzieci radzą sobie na rynku pracy gorzej od natywnej populacji, chociaż w drugim pokoleniu rośnie stopa zatrudnienia kobiet (Algan et al., 2010). W krajach UE-15 w latach 1994-2000 asymilacja pod względem płac zajmowała imigrantom z krajów trzecich ponad 20 lat, ale znaczna część z nich pochodziła wtedy jeszcze z Europy Wschodniej (Anderson, 2015).

Rozdział 4. Jak polityka imigracyjna wpływa na imigrantów?

Część pierwsza rozdziału opisuje bodźce i wyniki na rynku pracy permanentnych i tymczasowych imigrantów, a także dostosowania natywnych pracowników i firm w zależności od przewidywalności polityki migracyjnej. W części drugiej opisują główne rodzaje polityk imigracyjnych. Trzecią część dotyczy nieco odległej od tematu tego tekstu kwestii integracji ekonomicznej uchodźców, w której jeszcze ważniejsze niż przy innych imigrantach jest usuwanie barier w dostępie do rynku pracy. Część czwarta dotyczy luk w wiedzy.

Polityka imigracyjna powinna kłaść nacisk na asymilację ekonomiczną imigrantów. Im zatrudnienie i płace imigrantów są bliższe natywnym pracownikom, tym wyższa produktywność pracy, wkład do PKB i spójność społeczna. Jak zaznacza poprzedni rozdział, samowystarczalni imigranci wpłacają więcej podatków i składek społecznych, jednocześnie wymagając mniej transferów publicznych na utrzymanie swoich rodzin. Również ich dzieci korzystają z lepszej asymilacji ekonomicznej rodziców przez więcej możliwości własnej przyszłej kariery.

4.1. Permanentni a tymczasowi imigranci

Odmienne bodźce permanentnych i tymczasowych imigrantów wpływają na ich asymilację ekonomiczną (Frattini, 2017; Dustmann i Görlach, 2016; Anderson, 2015). Imigranci permanentni mają silne bodźce, żeby inwestować w kapitał ludzki specyficzny dla kraju migracji (np. niemiecki certyfikat zawodowy trwa 2-3 lata i w jego trakcie zarabia się znacznie mniej niż na ekwiwalentnym niewykwalifikowanym miejscu pracy; Dustmann et al., 2017), ponieważ maksymalizują swój długookresowy zwrot z migracji. Do tego im lepiej oni się zintegrują, tym lepsze szanse w nowym kraju zapewnią swoim dzieciom, co szczególnie ważne, jeżeli dzieci otrzymały już obywatelstwo. Imigranci tymczasowi mogą z kolei chcieć przyjechać na kilka lat, zgromadzić kapitał i wrócić do kraju ojczystego. To daje im bodźce do intensywnej pracy i akceptowania ofert pracy nawet poniżej oczekiwań, aby uniknąć okresu bezrobocia. Nie inwestują jednak w swój kapitał ludzki więcej niż jest to konieczne w krótkim okresie. Wysyłają też częściej pieniądze rodzinie w kraju ojczystym, co w krótkim okresie może ograniczać zagregowany popyt, chociaż w długim okresie powinno być neutralne (analogicznie do importu usług zza granicy, np. złotówki wysłane na Ukrainę mają wartość tylko w Polsce, więc tak czy inaczej muszą ostatecznie być wykorzystane do inwestycji w polską gospodarkę). Natomiast fakt, że tymczasowi imigranci spędzają za granicą najbardziej produktywne lata życia może znacząco poprawiać ich wpływ na finanse publiczne (Bijwaard, 2015; OECD, 2013).

Wraz z kapitałem ludzkim rośnie produktywność i zarobki permanentnych imigrantów, a tymczasowych stoi miejscu. W latach '70 zarobki niemieckich Gastarbeiterów pozostawały w stagnacji (Dustmann, 1993), podczas gdy w innych krajach zarobki imigrantów generalnie rosną, konwergując powoli do natywnych pracowników (Anderson, 2015; Kerr i Kerr, 2011). Płace tymczasem są kluczowe dla wpływu na finanse publiczne.

W wielu krajach obserwuje się wyższe zarobki naturalizowanych imigrantów (Gathmann, 2015; OECD, 2010). Jakkolwiek często już wcześniej naturalizowani imigranci mieli relatywnie lepsze wyniki na rynku pracy, to po naturalizacji dodatkowo rosły. W literaturze podaje się wiele powodów, dla których może tak się dzieć. Po pierwsze, obywatelstwo może być konieczne do przezwyciężenia niektórych barier dostępu do zawodów (we Francji aż 30% miejsc pracy jest zarezerwowanych tylko dla Francuzów; Aleksynska i Tritah, 2013). Po drugie, może obniżyć administracyjne koszty zatrudnienia (np. weryfikacji prawa do pracy) i umożliwiać czasowe delegowanie do innego kraju UE. Po trzecie, może służyć za mechanizm sygnalizacyjny dla pracodawców, że pracownik jest w kraju na stałe i warto w niego

inwestować. Po czwarte, może dawać dostęp do państwowych uczelni wyższych czy stypendiów, umożliwiając podnoszenie kwalifikacji.

4.1.1. Dostosowania natywnych pracowników i firm

Jasna sytuacja imigrantów może również ułatwiać natywnym pracownikom i firmom dostosowania do ich napływu. To jeden z wniosków jaki można wyciągnąć z dwóch naturalnych eksperymentów o wyjątkowo wysokiej jakości danych: bardzo dużego napływu czeskich pracowników transgranicznych do przygranicznych regionów dawnych Niemiec Zachodnich na początku lat '90 (Dustmann et al., 2017) oraz dużego napływu pracowników transgranicznych z Austrii, Francji, Niemiec i Włoch do przygranicznych rejonów Szwajcarii w pierwszej dekadzie XXI wieku (Beerli i Peri, 2017). W Niemczech pracownicy transgraniczni mieli negatywny wpływ na wynagrodzenia i duży negatywny wpływ na zatrudnienie natywnych pracowników, podczas gdy w Szwajcarii wpływ na płace był pozytywny: natywni pracownicy zajęli komplementarne do obcokrajowców stanowiska w wyższej kadrze zarządzającej i ich płace wzrosły najbardziej w sektorach o większej koncentracji pracowników transgranicznych. Szwajcarskie firmy zwiększyły zatrudnienie, sprzedaż, a do mniejszego stopnia produktywność pracy (Ruffner i Siegenthaler, 2016). W przypadku Niemiec napływ pracowników transgranicznych był niespodziewany, postrzegany jako tymczasowy i wyhamowany po dwóch latach, podczas gdy w Szwajcarii otwarcie granic było wcześniej zapowiedziane, wprowadzone stopniowo i konsekwentnie utrzymane. Podejście szwajcarskie stworzyło natywnym pracownikom i firmom przewidywalne środowisko do koniecznych inwestycji w kapitał ludzki i fizyczny, ułatwiając dostosowania do napływu pracowników transgranicznych. Trzeba jednak mieć na uwadze, że różnice polityki migracyjnej to nie jedyny czynnik różnicujący te przypadki. Ważne mogło być, że w Niemczech imigranci i natywni pracownicy byli nisko- i średnio-, a w Szwajcarii wysoko-wykształceni. W Niemczech napływ przypadł na okres bezpośrednio po upadku muru berlińskiego, a w Szwajcarii na czas bez większych zawirowań gospodarczych i politycznych.

4.2. Polityka imigracyjna

Istnieją trzy podstawowe modele polityki imigracyjnej:

- **System punktowy.** Przyjmowanie osób na podstawie uzyskanych punktów za wykształcenie, wiek, znajomość języka i doświadczenie zawodowe. Bezsporną siłą takiego modelu jest jego transparentność i unikanie urzędniczej uznaniowości przy przyznawaniu prawa pobytu. Efekty systemu w postaci integracji ekonomicznej imigrantów są jednak co najwyżej mieszane (Tani, 2014). Tacy imigranci w dalszym ciągu mają niższe stopy zatrudnienia i zarobki od porównywalnych natywnych pracowników. System nie jest też w stanie szybko reagować na zmiany potrzeb gospodarki. Ogólną intuicję z literatury potwierdza niedawna praca Borjas et al. (2018) pokazując, że cechy obserwowalne imigrantów, które mogą być punktowane, mogą mało skutecznie przewidywać ich zarobki i produktywność. Duńscy emigranci składają się z osób, które przed emigracją więcej zarabiałły od pozostałych w kraju. Jednak ich obserwowalne charakterystyki tłumaczą mniej niż połowę tego efektu, co oznacza, że czynniki nieobserwowalne są ważniejsze niż dotąd sądzono. System funkcjonuje w Australii, Kanadzie i Nowej Zelandii, ale powoli ograniczają one jego rolę. Obecnie Australia przyjmuje już więcej imigrantów na podstawie łączenia rodzin i sponsoringu pracodawców niż w systemie punktowym (The Economist, 2016).
- **Sponsoring pracodawcy.** Przyjmowanie osób z konkretnymi umiejętnościami, które mają zająć konkretne miejsca pracy. System powoduje, że pracodawcy sami inwestują znaczące środki w wybór odpowiednich kandydatów i upewnienie się, że mają oni odpowiednie umiejętności. Jednocześnie możliwe jest uwzględnienie tu elementów systemu punktowego i pozostawieniu państwu możliwości określenia minimalnych charakterystyk co do np. znajomości języka. W

latach 2008-2010 Australii 94% pracowników przyjętych w takiej formie było zatrudnionych po sześciu miesiącach od otrzymania wizy lub przyjazdu, w porównaniu do 80% wśród imigrantów z systemu punktowego. Częściej zajmowali specjalistyczne miejsca pracy i zarabiali 1/3 więcej niż imigranci punktowi (Papademetriou i Sumption, 2011). Pod koniec 2013 roku w Australii 13,5% niedawnych imigrantów punktowych było bezrobotnych, wobec jedynie 1% sponsorowanych przez pracodawców (The Economist, 2016). W USA tego typu program jest wykorzystywany do przyjmowania wysoko-wykształconych specjalistów, szczególnie inżynierów, którzy już od samego przyjazdu mają wysokie stopy zatrudnienia i często wyższe zarobki od porównywalnych natywnych pracowników. Imigracja tego typu specjalistów w USA ma silne pozytywne efekty zewnętrzne: wzrost lokalnej produktywności TFP i płac natywnych pracowników o wykształceniu wyższym (Peri et al., 2015), wzrost innowacyjności (Kerr i Lincoln, 2010), rozwój firm w sektorach zaawansowanych technologii (Ghosh et al., 2016) i częstszy wybór lokalnych uczelni przez najzdolniejszych zagranicznych studentów (Kato i Sparber, 2013).

- **łączenie rodzin.** Przyjmowanie osób niezależnie od ich kapitału ludzkiego i ofert pracy, które mają bliskich członków rodziny w kraju. Od 1965 roku jest to główny kanał przyjmowania imigrantów do USA, który w żadnym innym kraju rozwiniętym nie odgrywa tak dużej roli. Od jego wprowadzenia początkowe zarobki imigrantów były coraz niższe, ale rosły coraz szybciej. W efekcie imigranci z kolejnych kohort zaczynali od coraz niższych poziomów, ale po dekadzie i tak osiągały ok. 85% płac natywnych pracowników (Duleep i Regets, 2017). Autorzy korzystają z szeregów czasowych danych indywidualnych ubezpieczeń społecznych i krytykują powszechnie przyjętą metodologię pomiaru wzrostu płac zapoczątkowaną przez Borjas'a (1985; Duleep i Dowhan, 2008), ale próba ich danych jest relatywnie mała. Borjas (2015) otrzymuje odwrotne wyniki (wolniejszy wzrost płac) na danych ze spisów powszechnych, które są niższej jakości, ale znacznie liczniejsze. Niemniej jednak Duleep i Regets (2017, 1999) argumentują, że płace rodzinnych imigrantów konwergują szybciej, odzwierciedlając ich większe inwestycje w kapitał ludzki specyficzny dla nowego kraju. W USA w wieku 25 lat prawdopodobieństwo, że rodzinny imigrant uczęszcza do szkoły jest 2,5-krotnie wyższe niż w przypadku imigranta sponsorowanego przez pracodawcę, w wieku 40 lat jest 2-krotnie wyższe, a w wieku 50 lat 1,5-krotnie wyższe. Dorośli imigranci niezależnie od wieku w USA częściej uczęszczają do szkoły niż natywni pracownicy. Rodzinni imigranci mogą mieć silniejsze bodźce do nauki, ponieważ ich początkowe zarobki są niskie i mają pewność, że będą mogli pozostać w kraju na stałe. Co więcej, możliwość sprowadzenia członków rodziny jest kluczowa dla najbardziej wykształconych imigrantów przyjeżdżających poprzez sponsoring pracodawcy. Dodatkowo, jeżeli imigrant został przyjęty jako wysoko wykształcony specjalista, to zwiększa to prawdopodobieństwo, że również członkowie jego rodziny będą produktywnymi pracownikami.

4.3. Integracja ekonomiczna uchodźców w UE

Osobną kwestią jest integracja uchodźców, którzy często pochodzą z odległych kulturowo krajów rozwijających i są słabiej wykształceni od pozostałych imigrantów. Uchodźcy w szeregu krajów UE radzą sobie konsekwentnie gorzej na rynku pracy niż inni imigranci (Fasani et al., 2018). Dystans kulturowy i słabsze wykształcenie utrudniają ich integrację ekonomiczną, ale główną przeszkodą pozostają przewlekłe procedury azylowe i brak zdecydowania krajów przyjmujących co do nadawania praw stałego pobytu. W Niemczech uchodźca najpierw czeka kilka miesięcy na wywiad, po którym dopiero rozpoczyna się procedura azylowa. Zdaniem Gehrsitz'a (2017) typowa procedura trwa obecnie pół roku, ale Dustmann et al. (2017) pokazują, że trwa przeciętnie aż ponad 2 lata zanim wszystkie aplikacje z danego roku zostaną przeprocesowane. Wszystkie państwa członkowskie UE ograniczają dostęp azylantów do rynku pracy, żeby zniechęcić do aplikowania imigrantów ekonomicznych. W Niemczech ograniczony dostęp do rynku pracy jest przyznawany po 3 miesiącach procedury azylowej, ale np. we

Francji dopiero po roku. Ograniczony dostęp do rynku pracy oznacza jednak konieczność przechodzenia biurokratycznych procedur. Wnioskujący o azyl musi postarać się o pozwolenie na pracę i wykazać, że jest dla niego konkretna oferta pracy. Nie może być też samozatrudniony. Również w innych krajach UE procedury azylowe są często przewlekłe, w Grecji przeprosowanie wniosków z jednego roku trwa 3 lata, w Holandii 2 lata, a najszybciej w Danii i Wielkiej Brytanii ok. 1,4 roku. Reasumując, początkowo słabo wykształcony i nieznający języka uchodźca przez wiele miesięcy nie ma w ogóle dostępu do rynku pracy. Następnie uzyskuje ograniczony dostęp, ale praca może być nieopłacalna w świetle biurokratycznych procedur (np. konieczności wnioskowania o pozwolenie na pracę dopiero po otrzymaniu konkretnej oferty), restrykcyjnego prawa pracy (np. wysokiej płacy minimalnej) czy wymogu przeznaczania większości wynagrodzenia na własne utrzymanie które inaczej jest pokrywane ze świadczeń socjalnych. Brak pracy praktycznie uniemożliwia rzeczywistą asymilację kulturową, a kolejne wiele miesięcy niepewności co do nadania statusu uchodźcy i stałego pozwolenia pobytu zniechęcają do inwestycji w umiejętności zawodowe i naukę języka. Niezadowolająca ekonomiczna i kulturowa integracja uchodźców w wielu krajach UE jest w dużej mierze efektem szkodliwej polityki. Jediną polityką, która ma jednoznaczny pozytywny efekt jest możliwie najszybsze i najszersze otwarcie dostępu do rynku pracy (Barslund et al., 2016; Aleksynska i Tritah, 2013; Aleksynska i Algan, 2010). Dostęp do rynku pracy może również ograniczać przestępczość (Bell, 2014). Dania łączy wysoki poziom państwowej redystrybucji z elastycznym rynkiem pracy i opisywany wcześniej napływ uchodźców do Danii w latach '90, był generalnie pozytywny dla natywnych pracowników i umożliwił im awans zawodowy (Foged i Peri, 2015).

4.4. Luki. Czego nie wiemy?

- **Bardzo mało wiemy o migracjach tymczasowych.** Imigrant może przyjechać do kraju na kilka lat np. w celu zgromadzenia kapitału, zdobycia cennego doświadczenia zawodowego, na studia czy jako pracownik delegowany w ramach korporacji. W każdym z tych przypadków będzie miał inne bodźce, których badanie utrudniają braki danych. Którzy imigranci częściej wracają? Bijwaard (2015) pokazuje, że nieco częściej na migracje powrotne decydują się najmniej i najwięcej zarabiający imigranci. Pozostają jednak pytania w rodzaju czy imigranci, szczególnie wysoko wykształceni, po kilku latach wracają do kraju pochodzenia, czy migrują do kolejnego kraju? Rosnąca złożoność przepływów migracyjnych ogranicza użyteczność dostępnych danych (Poot, 2015).
- **Większość badań dotyczących asymilacji ekonomicznej pomija imigrantów, którzy są samozatrudnieni** (Anderson, 2015). To może być ważna luka, jeżeli imigranci wybierają samozatrudnienie, żeby ograniczyć efekt degradacji zawodowej. Szczególnie, że często odsetek samozatrudnionych wśród imigrantów jest wyższy niż w natywnej populacji (OECD, 2011).

Podsumowanie

Rzeczywistość badań nad imigracją w ostatniej dekadzie pokazuje, że *kanoniczny model* imigracji jest niewystarczający. Zgodnie z intuicją datowaną jeszcze od Adama Smith'a, zakres specjalizacji rośnie wraz z rozmiarem rynku. Wzrost liczby pracowników nie musi mieć negatywnego wpływu na ich płace nawet w krótkim okresie, ponieważ często przeważają inne efekty. Wraz z liczbą pracowników rośnie podział pracy i specjalizacja. Firmy z kolei dostosowują technologie produkcji do zmian podaży umiejętności. Dlatego ostatecznie rośnie produktywność pracy i płace natywnych pracowników.

Integracja ekonomiczna imigrantów pod względem stóp zatrudnienia i płac jest kluczowa dla ich pozytywnego wpływu na rynek pracy i finanse publiczne, a prawdopodobnie również integrację kulturową. Dlatego konieczne jest usuwanie barier w dostępie imigrantów do rynku pracy i pamiętanie, że neutralny dla natywnych pracowników poziom regulacji pracy i płacy minimalnej, może być szkodliwy z perspektywy obcokrajowców mających problemy językowe. Konieczne jest również prowadzenie stabilnej i przewidywalnej polityki migracyjnej, która natywnym pracownikom i firmom umożliwia dostosowania do napływu imigrantów, a imigrantom daje pewność, że warto rozwijać umiejętności pod kątem pozostania w nowym kraju. Naturalizacja dodatkowo poprawia związek imigrantów z krajem i ich integrację ekonomiczną.

Za imigracją przemawia ten sam eksperyment myślowy co za handlem zagranicznym: jeżeli bariery przepływu towarów i ludzi między województwami wewnątrz kraju byłyby niekorzystne gospodarczo, to tak samo niekorzystne gospodarczo są pomiędzy krajami (Clemens, 2011). W przypadku imigracji napływ ludzi musi być ograniczony stabilnością systemu politycznego. Jednak im bardziej podobni imigranci do natywnej populacji, tym więcej można ich przyjąć bez istotnego pogorszenia stabilności społecznej.

Literatura

- Abramitzky, R., Boustan, L. (2017), Immigration in American Economic History, *Journal of Economic Literature*, 55(4):1311-1345
- Acemoglu, D. (2002), Directed Technical Change, *Review of Economic Studies* 69(4):781-809
- Adsera, A. (2015), Language and culture as drivers of migration, *IZA World of Labor* 164, July
- Adsera, A., Pytlikova, M. (2015), The role of language in shaping international migration, *The Economic Journal* 125(586):F49-F81
- Aleksynska, M., Algan, Y. (2010), Assimilation and Integration of Immigrants in Europe, Discussion Paper No. 5185, September
- Aleksynska, M., Peri, G. (2014), Isolating the Network Effect of Immigrants on Trade, *The World Economy* 37(3):434-455, March
- Aleksynska, M., Tritah, A. (2013), Occupation-education mismatch of immigrant workers in Europe: Context and policies, *Economics of Education Review* 36:229-244
- Aleksynska, M., Tritah, A. (2015), The Heterogeneity of Immigrants, Host Countries' Income and Productivity: A Channel Accounting Approach, *Economic Inquiry* 53(1):150-172
- Alesina, A., Harnoss, J., Rapoport, H. (2016), Birthplace Diversity and Economic Prosperity, *Journal of Economic Growth* 21 (2):101-38
- Algan, Y., Dustmann, C., Glitz, A., Manning, A. (2010), The economic situation of first and second-generation immigrants in France, Germany and the United Kingdom, *The Economic Journal* 120(542)
- Anderson, K.H. (2015), Can immigrants ever earn as much as native workers?, *IZA World of Labor* 159, June
- Angrist, J.D., Kugler, A.D. (2003), Protective or counter-productive? Labour market institutions and the effect of immigration on EU natives, *The Economic Journal* 113(488)
- Barslund, M., Busse, M., Lenaerts, K., Ludolph, L., Renman, V. (2016), Labour Market Integration of Refugees: A comparative survey of Bosnians in five EU countries, CEPS Special Report 155, December
- Basso, G., Peri, G., Rahman, A. (2017), Computerization and Immigration: Theory and Evidence from the United States, NBER Working Paper 23935, October
- Battisti, M., Felbermayr, G., Peri, G., Poutvaara, P. (2017), Immigration, search and redistribution: A quantitative assessment of native welfare, *Journal of the European Economic Association* jvx035
- Baudassé, T., Bazillier, R., Issifou, I. (2017), Migration and Institutions: Exit and Voice (from Abroad)?, *Journal of Economic Surveys* 1-40
- Bauer, T.K., Million, A., Rotte, R., Zimmermann, K.F. (1998), Immigration labor and workplace safety, *IZA Discussion paper series* 16
- Beerli, A., Indergand, R. (2015), Which Factors Drive the Skill-Mix of Migrants in the Long-Run?, UBS Center Working Paper Series Working Paper No. 12, University of Zurich, April
- Beerli, A., Peri, G. (2017), The labor market effects of opening the border: Evidence from Switzerland, KOF Working Papers 431, ETH Zurich, June
- Bell, B. (2014), Crime and immigration, *IZA World of Labor* 33
- Bodvarsson, Ö.B., Van den Berg, H.F., Lewer, J.J. (2008), Measuring immigration's effects on labor demand: A reexamination of the Mariel Boatlift, *Labour Economics* 15(4):560-574
- Böheim, R., Mayr, K., Horvath, T. (2013), Birthplace diversity of the workforce and productivity spillovers in firms, *Artykuł konferencyjny Competition Policy and Regulation in a Global Economic Order* 79890, Verein für Socialpolitik

- Borjas, G.J. (1985), Assimilation, changes in cohort quality, and the earnings of immigrants, *Journal of Labor Economics* 3:463–489
- Borjas, G.J. (1987), Self-selection and the earnings of immigrants, *American Economic Review* 77(4):531-555
- Borjas, G.J. (2001), Does Immigration Grease the Wheels of the Labor Market?, *Brookings Papers on Economic Activity* 2001(1):69-119
- Borjas, G.J. (2003), The labor demand curve is downward sloping: reexamining the impact of immigration on the labor market, *The Quarterly Journal of Economics* 118(4):1335–1374
- Borjas, G.J. (2014), *Immigration Economics*, Harvard University Press
- Borjas, G.J. (2015), The Slowdown in the Economic Assimilation of Immigrants: Aging and Cohort Effects Revisited, *Journal of Human Capital* 9(4):483-517
- Borjas, G.J. (2017a), The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal, *Industrial and Labor Relations Review* 70(5):1077-1110
- Borjas, G.J. (2017b), The wage impact of the Marielitos: Additional evidence, *ILR Review* 70(5):1077-1110
- Borjas, G.J. (2017c), Still More On Mariel: The Role of Race, NBER Working Paper No. 23504, June
- Borjas, G.J. (2017d), More Fake News On Mariel, *LaborEcon*, 23.05.2017, <https://gborjas.org/2017/05/23/more-fake-news-on-mariel/>
- Borjas, G.J., Katz, L. (2007), The Evolution of the Mexican-Born Workforce in the United States, w Borjas, G.J. (ed), *Mexican Immigration to the United States*, National Bureau of Economic Research Conference Report, Cambridge Ma.
- Borjas, G.J., Kauppinen, I., Poutvaara, P. (2018), Self-Selection of Emigrants: Theory and Evidence on Stochastic Dominance in Observable and Unobservable Characteristics, *The Economic Journal*
- Borjas, G.J., Monras, J. (2017), The Labor Market Consequences of Refugee Supply Shocks, *Economic Policy* 32(91):361-413
- Brücker, H., Jahn, E.J. (2011), Migration and Wage-setting: Reassessing the Labor Market Effects of Migration, *The Scandinavian Journal of Economics* 113(2):286-317
- Brunow, S., Suedekum, J., Trax, M. (2015), Cultural diversity and plant-level productivity, *Regional Science and Urban Economics* 53:85-96
- Card, D. (1990), The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market, *Industrial and Labor Relations Review* 43(2):245-257
- Card, D. (2009), Immigration and inequality, *American Economic Review* 99(2):1-21.
- Card, D. (2012), Comment: The elusive search for negative wage impacts of immigration, *Journal of the European Economic Association*, 10(1):211-215
- Cattaneo, C., Fiorio, C. V., Peri, G. (2015), What Happens to the Careers of European Workers When Immigrants “Take Their Jobs”?, *Journal of Human Resources* 50(3):655-693
- Chiswick, B.R. (1999), Are Immigrants Favorably Self-Selected?, *American Economic Review* 89(2):181-185.
- Clemens, M.A. (2011), Economics and emigration: Trillion-dollar bills on the sidewalk?, *Journal of Economic perspectives* 25(3):83-106
- Chojnicki, X., Docquier, F., Ragot, L. (2011), Should the US have locked the heaven's door? Reassessing the benefits of the postwar immigration, *Journal of Population Economics* 24(1):317–359
- Clark, J. R., Lawson, R., Nowrasteh, A., Powell, B., Murphy, R. (2015), Does immigration impact institutions?, *Public Choice* 163(3-4):321-335

- Clemens, M. (2017), What Economists Can Learn from the Mariel Boatlift, Part Two: Answering Questions about Our Research, Views from the Center, Center for Global Development, 30.05.2017, <https://www.cgdev.org/blog/what-economists-can-learn-from-mariel-boatlift-part-two>
- Cortés, P., Tessada, J. (2011), Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women, *American Economic Journal: Applied Economics* 3(3):88-123
- D'Amuri, F., Ottaviano, G., Peri, G. (2010), The labor market impact of immigration in Western Germany in the 1990s, *European Economic Review* 54(4):550-570
- D'Amuri, F., Peri, G. (2014), Immigration, jobs, and employment protection: evidence from Europe before and during the great recession, *Journal of the European Economic Association* 12(2):432-464
- Di Giovanni, J., Levchenko, A.A., Ortega, F. (2015), A Global View of Cross-Border Migration, *Journal of the European Economic Association* 13(1) 168-202
- Duleep, H.O., Dowhan, D.J. (2008), Research on Immigrant Earnings, *Social Security Bulletin* 68(1)
- Duleep, H.O., Regets, M.C. (1999), Immigrants and Human-Capital Investment, *American Economic Review* 89(2):186-191, May
- Duleep, H.R., Regets, M. (2017), Family-friendly and human-capital-based immigration policy, *IZA World of Labor* 389, October
- Dustmann, C. (1993), Earnings adjustment of temporary migrants, *Journal of Population Economics* 6(2):153-168
- Dustmann, C., Frattini, T. (2014), The fiscal effects of immigration to the UK, *The Economic Journal* 124(580)
- Dustmann, C., Frattini, T., Preston, I.P. (2013), The effect of immigration along the distribution of wages, *Review of Economic Studies* 80 (1):145–173
- Dustmann, C., Schönberg, U., Stuhler, J. (2017), Labor supply shocks, native wages, and the adjustment of local employment, *The Quarterly Journal of Economics* 132(1):435-483
- Dustmann, Ch., Fasani, F., Frattini, T., Minale, L., Schönberg, U. (2017), On the economics and politics of refugee migration, *Economic Policy* 32(91):497-550
- Dustmann, Ch., Glitz, A. (2015), How Do Industries and Firms Respond to Changes in Local Labor Supply?, *Journal of Labor Economics* 33(3):711-750
- Dustmann, Ch., Görlach, J.-S. (2016), The Economics of Temporary Migrations, *Journal of Economic Literature* 54(1):98–136
- Dustmann, Ch., Schönberg, U., Stuhler, J. (2016), The Impact of Immigration: Why Do Studies Reach Such Different Results?, *Journal of Economic Perspectives* 30(4):31-56
- Enchautegui, M. E. (1997), Welfare payments and other economic determinants of female migration, *Journal of Labor Economics* 15(3):529–554
- Fasani, F., Frattini, T., Minale, L. (2018), (The Struggle for) Refugee Integration into the Labour Market: Evidence from Europe, *Development Working Papers* 435, Centro Studi Luca d'Agliano, University of Milano
- Foged, M., Peri, G. (2015), Immigrants' Effect on Native Workers: New Analysis on Longitudinal Data, *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, 8(2): 1–34
- Frattini, T. (2017) Integration of immigrants in host countries - what we know and what works, *Development Working Papers* 427, Centro Studi Luca d'Agliano, University of Milano, March
- Friedberg, R. (2001), The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market, *Quarterly Journal of Economics* 116(4):1373-1408
- Furtado, D. (2015), Immigrant labor and work-family decisions of native-born women, *IZA World of Labor* 139, April

- Furtado, D. (2016), Fertility Responses of High-Skilled Native Women to Immigrant Inflows, *Demography* 53(1):27–53
- Furtado, D., Hock, H. (2010), Low Skilled Immigration and Work-Fertility Tradeoffs Among High Skilled US Natives, *American Economic Review* 100(2):224–228
- Garcia-Perez, M. (2011), Does it Matter Who I Work For and Who I Work With? The Impact of Owners and Coworkers Birthplace and Race on Hiring and Wages, St. Cloud State University Economics Faculty Working Papers 19
- Gathmann, Ch. (2015), Naturalization and citizenship: Who benefits?, *IZA World of Labor* 125, February
- Gehrsitz, M., Ungerer, M. (2017), Jobs, crime, and votes: a short-run evaluation of the refugee crisis in Germany, *IZA Discussion Papers* 10494, January
- Genc, M. (2014), The impact of migration on trade, *IZA World of Labor* 82
- Ghosh, A., Mayda, A. M., & Ortega, F. (2016), The Impact of Skilled Migration on Firm-level Productivity: An investigation of publicly traded US firms, Working Paper
- Giulletti, C. (2014), The welfare magnet hypothesis and the welfare take-up of migrants, *IZA World of Labor* 37, June
- Giuntella, O. (2014a), "Immigration and job disamenities", w Drometer, M., Hainz, C., Méango, R. (eds), *Labour Market Adjustments to Large Immigration Influx*, Munich, Germany: Ifo Institute, Cesifo Dice Report 2 (Summer)
- Giuntella, O. (2014b), Do immigrants improve the health of native workers?, *IZA World of Labor* 102, November
- Gu, E., Sparber, Ch. (2017), The Native-Born Occupational Skill Response to Immigration within Education and Experience Cells, *Eastern Economic Journal* 43(3):426–450
- Gyourko, J., Mayer, C., & Sinai, T. (2013). Superstar cities. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4):167-199.
- Hambrick, D., Cho, T., Chen, M. (1996), The Influence of Top Management Team Heterogeneity on Firms' Competitive Moves, *Administrative Science Quarterly* 41(4):659-684
- Hsieh, Ch.-T., & Moretti, E. (2017). Housing Constraints and Spatial Misallocation. NBER Working Paper No. 21154.
- Hunt, J. (1992), The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market, *Industrial and Labor Relations Review* 45(3):556-572
- Hunt, J. (2011), Which Immigrants Are Most Innovative and Entrepreneurial? Distinctions by Entry Visa, *Journal of Labor Economics* 29(3)
- Hunt, J. (2017), The impact of immigration on the educational attainment of natives, *Journal of Human Resources* 52(4):1060-1118
- IMF (2015), The fiscal consequences of shrinking populations, IMF Staff Discussion Note, International Monetary Fund
- Jackson, O. (2015), Does immigration crowd natives into or out of higher education?, Federal Reserve Bank of Boston Working Paper 15-18
- Jaumotte, F., Koloskova, K., Saxena, S.C. (2016), Impact of Migration on Income Levels in Advanced Economies, Spillover Note 8, International Monetary Fund, December
- Kato, T., Sparber, C. (2013), Quotas and quality: The effect of H-1B visa restrictions on the pool of prospective undergraduate students from abroad, *Review of Economics and Statistics* 95(1):109-126
- Kerr, S.P., Kerr, W.R. (2011), Economic Impacts of Immigration: A Survey, *Finnish Economic Papers* 24(1):1-32

- Kerr, W.R., Lincoln, W.F. (2010), The supply side of innovation: H-1B visa reforms and US ethnic invention, *Journal of Labor Economics* 28(3):473-508
- Kirdar, M.G. (2012), Estimating the impact of immigrants on the host country social security system when return migration is an endogenous choice, *International Economic Review* 53(2):453-486
- Łaszek, A., Trzeciakowski, R. (2015), Dopóki Polska gospodarka goni Zachód, Polacy będą emigrować, Komunikat FOR, Forum Obywatelskiego Rozwoju
- Lee, R., Miller, T. (2000), Immigration, social security, and broader fiscal impacts, *American Economic Review* 90(2):350-354
- Levine, P. B., Zimmerman, D. J. (1999), An empirical analysis of the welfare magnet debate using the NLSY, *Journal of Population Economics* 12(3):391-409
- Lewis, E. (2004), How Did the Miami Labor Market Absorb the Mariel Immigrants?, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 04-3, January
- Lewis, E. (2011), Immigration, Skill Mix, and Capital Skill Complementarity, *The Quarterly Journal of Economics* 126(2):1029-1069
- Lewis, E. (2013), Immigration and production technology, *Annual Review of Economics* 5(1):165-191
- Lewis, E., Peri, G. (2015), "Immigration and the Economy of Cities and Regions", w Duranton, G., Henderson, J.V., Strange, W., *Handbook of Regional and Urban Economics*, Volume 5A, North-Holland, Elsevier
- Lofstrom, M. (2014), Immigrants and entrepreneurship, *IZA World of Labor* 85, September
- Longhi, S., Nijkamp, P., Poot, J. (2005), A meta-analytic assessment of the effects of immigration on wages, *Journal of Economic Surveys* 19:451-477
- Longhi, S., Nijkamp, P., Poot, J. (2008a), The impact of immigration on the employment of natives in regional labour markets: a meta-analysis, w *Migration and Human Capital* (edycja Poot, J., Waldorf, B., van Wissen, L.), Edward Elgar, Cheltenham, Glos, str. 173-193
- Longhi, S., Nijkamp, P., Poot, J. (2008b), Meta-analysis of empirical evidence on the labour market impact of immigration, *Region et Developpement* 27:161-191
- Longhi, S., Nijkamp, P., Poot, J. (2010), Meta-analyses of labour-market impacts of immigration: key conclusions and policy implications, *Environment and Planning C: Government and Policy* 28(5):819-833
- Manacorda, M., Manning, A., Wadsworth, J. (2011), The Impact of Immigration on the Structure of Wages: Theory and Evidence from Britain, *Journal of the European Economic Association* 10(1):120-151
- Mazzolari, F., Neumark, D. (2012), Immigration and product diversity, *Journal of Population Economics* 25(3):1107-1137
- Merler, S. (2017), The Mariel Boatlift Controversy, Bruegel, 05.06.2017, <http://bruegel.org/2017/06/the-mariel-boatlift-controversy/>
- Mitaritonna, C., Orefice, G., Peri, G. (2017), Immigrants and firms' outcomes: Evidence from France, *European Economic Review* 96:62-82
- Nijkamp, P., Ozgen, C., Poot, J. (2013), The impact of cultural diversity on firm innovation: evidence from Dutch micro-data, *IZA Journal of Migration* 2(18)
- OECD (2011), *International Migration Outlook 2011*, OECD Publishing, Paris
- OECD (2013), *International Migration Outlook 2013*, OECD Publishing, Paris
- OECD (2013), *International Migration Outlook 2016*, OECD Publishing, Paris
- OECD (2016), *International Migration Outlook 2016*, OECD Publishing, Paris
- Ortega, F., Peri, G. (2014), Openness and income: The roles of trade and migration, *Journal of International Economics* 92(2):231-251

- Ortega, J., Verdugo, G. (2014), The impact of immigration on the French labor market: Why so different?, *Labour Economics* 29:14-27
- Ottaviano, G., Peri, G. (2008), Immigration and National Wages: Clarifying the Theory and the Empirics, NBER Working Paper 14188
- Ottaviano, G., Peri, G. (2012), Rethinking the Effect of Immigration on Wages, *Journal of the European Economic Association* 10(1):152–197
- Ottaviano, G.I.P., Peri, G. (2006), The economic value of cultural diversity: evidence from US cities, *Journal of Economic Geography* 6(1):9–44
- Papademetriou, D.G., Sumption, M. (2011), Rethinking Points Systems and Employer-Selected Immigration, Migration Policy Institute, June
- Parrotta, P., Pozzoli, D., Pytlikova, M. (2014), Labor diversity and firm productivity, *European Economic Review* 66:144-179
- Peri (2014), Do immigrant workers depress the wages of native workers?, *IZA World of Labor* 42, May
- Peri, G. (2010), The Impact of Immigrants in Recession and Economic Expansion, Migration Policy Institute, June
- Peri, G. (2012), The Effect of Immigration on Productivity: Evidence from U.S. States, *The Review of Economics and Statistics* 94(1):348-358, February
- Peri, G. (2016), Immigrants, Productivity, and Labor Markets, *Journal of Economic Perspectives* 30(4):3-30
- Peri, G., Shih, K., Sparber, Ch. (2015), STEM Workers, H-1B Visas, and Productivity in US Cities, *Journal of Labor Economics* 33(S1):S225-S255
- Peri, G., Sparber, Ch. (2009), Task Specialization, Immigration, and Wages, *American Economic Journal: Applied Economics* 1(3):135–169
- Peri, G., Yasenov, V. (2018), The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Applying the Synthetic Control Method to the Mariel Boatlift, *Journal of Human Resources* (w druku)
- Poot, J. (2015), Cross-border migration and travel: A virtuous relationship, *IZA World of Labor* 209, November
- Rodríguez-Planas, N. (2012), Wage and occupational assimilation by skill level: migration policy lessons from Spain, *IZA Journal of European Labor Studies* 1:8
- Rowthorn, B. (2015), The Costs and Benefits of Large-scale Immigration: Exploring the economic and demographic consequences for the UK, *Civitas*
- Roy, A.D. (1951), Some Thoughts in the Distribution of Earnings, *Oxford Economic Papers* 3(2):135-46
- Ruffner, J., Siegenthaler, M. (2016), From Labor to Cash Flow? The Abolition of Immigration Restrictions and the Performance of Swiss Firms, *KOF Working Papers* 424, ETH Zurich, December
- Schneider, F. (2015), Does corruption promote emigration?, *IZA World of Labor* 192
- Smith, Ch.L. (2012), The impact of low-skilled immigration on the youth labor market, *Journal of Labor Economics* 30(1):55-89
- Steinbach, S. (2015), Lexical Distance Among Languages of Europe 2015, <https://alternativetransport.wordpress.com/2015/05/05/34/>
- Tabellini, M. (2017), Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives: Lessons from the Age of Mass Migration, *Job Market Paper*, Massachusetts Institute of Technology
- Tani, M. (2014), Using a point system for selecting immigrants, *IZA World of Labor* 24, May

The Economist (2016), What's the point?, July 6th,
<https://www.economist.com/news/international/21701753-countries-invented-points-based-immigration-systems-have-concluded-they-do-not>

Walker, J.R. (2009), Population economics: Migration and Immigration, Economics 390: Contemporary Economic Issues, University of Wisconsin-Madison, Mimeo

Zimmermann, K. F., Kahanec, M., Barrett, A., Giulietti, C., Maître, B., Guzi, M. (2012), Study on Active Inclusion of Immigrants, IZA Research Report 43