

Д. В. ДАВЫДОВ*

Культурные различия и международная торговля: современная теория и эмпирика**

В обзоре рассматриваются современные теоретические и эмпирические подходы к оценке влияния культурных различий на объемы международной торговли, в том числе в контексте возможностей и ограничений таможенной политики. Обсуждается использование широкого спектра факторов неоднородности общества в описании и количественной оценке культурных различий. Среди таких факторов этническое и религиозное разнообразие стран, наличие в торгующих странах близких или общих этнических групп, другие формы культурных различий, общее имперское прошлое стран, их историческая принадлежность международным коалициям и политическим блокам. Проведен сравнительный анализ эмпирических результатов, полученных различными авторами с использованием современных эконометрических методов.

Ключевые слова: международная торговля, разнообразие, культурные различия, культурные расстояния, этнические меньшинства, конфликты.

D. V. DAVYDOV

Cultural Differences and international Trade: Modern Theory and Empirical Studies

The article highlights the modern theoretical and empirical approaches to assessing the impact of cultural differences on international trade, including the context of customs policy opportunities and constraints. The author examines a wide range of heterogeneity factors of society in the description and quantitative assessment of cultural differences. Among these factors are the ethnic and religious diversity of countries, the presence of close or identical ethnic

ДАВЫДОВ Денис Витальевич – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества. ddavydov@nes.ru.

DAVYDOV D. V. – Doctor of Economic Sciences, Docent, Research Fellow. Center for the Study of Diversity and Social Interactions.

* Российская экономическая школа. 121353, г. Москва, Сколковское шоссе, д. 45.
New Economic School. 45, Skolkovskoe shosse, Moscow, Russia, 121353.

** Автор благодарен группе компаний «Домодедово» за поддержку работы Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества РЭШ в 2018 г. Статья продолжает исследования, выполнявшиеся в ЛИСОМО РЭШ по гранту Правительства РФ (договор № 14.U04.31.0002).

groups, other forms of cultural differences, the common Imperial past of countries, their historical affiliation with international coalitions and political blocs. The article also presents a comparative analysis of empirical results obtained by different authors with using of modern econometric methods.

Keywords: *international trade, diversity, cultural differences, cultural distance, ethnic minorities, conflicts.*

Современное общество немыслимо без международной коммуникации и торгового взаимодействия между странами. Условия и возможности взаимной торговли обеспечиваются двусторонними и многосторонними соглашениями, характеризуются неоднородностью и неравномерностью как по совокупности стран, так и по отношению к одной и той же стране в динамике. Международная торговля до некоторой степени подвержена влиянию крупных транснациональных корпораций, преследующих собственные финансовые интересы, и в целом является результатом активного воздействия множества разнообразных факторов на участников торговых взаимодействий.

С другой стороны, наличие таможенных границ и таможенного контроля означает достаточно подробное (двустороннее) документирование межнациональных торговых сделок и соответствующих товарных потоков. При этом существующие международные и национальные классификаторы товарных потоков – товарная номенклатура ГС, ТН ВЭД и др. – в целом конгруэнтны друг другу. Последнее позволяет формировать крупные сопоставимые между собой базы статистических данных по объемам международных товарных потоков в различных отраслевых и классификационных разрезах за длительные периоды времени. В результате отличительной чертой исследований в сфере международной торговли является достаточность объемов статистических данных для получения устойчивых эмпирических научных результатов.

Более того, структура собираемых данных по международному торговому обороту позволяет проводить оценки так называемых «естественных экспериментов», заключающихся в анализе результативности той или иной торговой политики государства: выделяя два периода времени, до и после проведенных изменений, с учетом возможного лага реакции экономических агентов, эконометрическими методами можно добиться достаточно аккуратной, близкой к достоверной оценки «чистого эффекта», связанного с введенным изменением торговой политики.

В целом, все перечисленные выше особенности эмпирического анализа международной торговли объясняют существенную долю экономических публикаций по данной тематике, популярность и достаточно глубокую теоретическую проработанность соответствующих методов

и подходов к количественной оценке вклада отдельных факторов и результатов экономической и торговой политики.

В то же время на сегодня несколько особняком стоят вопросы о выборе торговой политики государств в контексте учета экзогенных, слабо изменяющихся во времени факторов взаимодействия стран. Сама по себе постановка вопроса в таком ключе видится достаточно новой. С другой стороны, существенным и уже сделанным шагом в данном направлении является оценка непосредственного влияния таких факторов на масштабность эффекта, объемы международной торговли и направления товарных потоков. В частности, согласно полученным в работах [1; 4–6; 16–19] результатам, статистически значимое влияние на объемы торговли демонстрируют такие факторы, как этническое и религиозное разнообразие стран, наличие в торгующих странах близких или общих этнических, в том числе миноритарных, групп, иные факторы культурных различий, общее имперское прошлое торгующих стран, их историческая принадлежность общим международным коалициям и политическим блокам и др.

Значимость указанных выше факторов имеет двоякий характер. С одной стороны, их влияние демонстрирует достаточно устойчивый и подтверждаемый статистическими методами результат. С другой стороны, сам по себе «размер» данных эффектов не всегда является значительным. Если говорить о более широком контексте влияния неоднородности общества на экономическое развитие, оно часто отражается в 5–10 % совокупного влияния указанных факторов. Отрасль международной торговли здесь не является исключением. Последнее означает, что выявленная в серии научных эмпирических исследований зависимость между факторами общности-разнородности стран и объемами международной торговли должна приниматься во внимание при формировании и имплементации торговой политики. Однако правильным здесь было бы ориентироваться не только на значимость каждого из рассматриваемых факторов, в статистическом смысле этого термина, но и на размер, «амплитуду» его влияния, следующую из построенных эконометрических оценок.

Технология эмпирической оценки. Наиболее распространенным, апробированным и зарекомендовавшим себя во многих прикладных задачах методом эмпирической оценки международного и межрегионального торгового взаимодействия является использование так называемой «гравитационной модели» взаимодействия стран. Фундаментальные обоснования данной модели в части ее применения в эмпирических исследованиях, а также описание ее теоретических возможностей и ограничений можно найти, например, в [3; 9].

С технической точки зрения базовое уравнение гравитационной модели, впервые предложенной Я. Тинбергеном в 1962 г. [20], имеет вид

$$E_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} \dots, \quad (1)$$

где E_{ij} – объемы экспорта/импорта между парами торгующих стран i и j ; Y_i, Y_j – размеры соответствующих экономик, оцененные, например, через объемы ВВП; а D_{ij} – «экономическое расстояние» между соответствующими странами. При этом базовое предположение модели заключается в том, что показатели степени α_1, α_2 в формуле (1) положительны, а α_3 – меньше нуля.

Уравнение (1) имеет два достаточно простых объяснения. Во-первых, вполне очевидна аналогия с физическим законом всемирного тяготения, где торговые потоки играют роль «силы притяжения» экономик рассматриваемой пары стран, размеры экономик сопоставляются с их «массами», а «экономическое расстояние», обычно оцениваемое совокупным размером транспортных, транзакционных и операционных издержек, – с расстоянием физическим.

Во-вторых, то же уравнение в своей логарифмической форме, более удобной и наглядной для проведения эмпирических эконометрических расчетов,

$$\ln E_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln D_{ij}, \quad (2)$$

может быть интерпретировано с точки зрения чувствительности («эластичности») объемов товарных потоков между странами по отношению к изменению объемов экономики этих стран или к фактору экономического расстояния между странами. Последнее открывает также дорогу к совместному анализу «пространственного» и «динамического» изменения объемов международной торговли в формате так называемых панельных регрессий вида

$$\ln E_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ijt}, \quad (3)$$

где индекс t отражает изменение объемов торговли и размеров экономики стран во времени.

Более того, следует учесть, что представленный в формуле (3) фактор «экономического расстояния» D_{ijt} тоже может варьироваться во времени. Очевидно, что «физическая» компонента расстояния может оцениваться не только, например, по фактическому расстоянию между столицами государств или с использованием бинарного признака наличия/отсутствия общей границы, но и в контексте размера транспортных издержек, необходимых в среднем на перемещение товара из одной страны в другую. Более того, «экономическое расстояние» между странами в неявной форме включает в себя также транзакционные и операционные издержки.

Это подтверждается, в частности, серией эмпирических исследований, в которых получаемые эконометрические оценки левой части уравнения (2), когда в правой части уравнения фигурирует только «физическое» расстояние, оказываются в среднем завышенными по сравнению с реальными данными об объемах торговли [17].

Для повышения качества анализа и выявления основных факторов, определяющих объемы торговли между странами, обычно проводят «декомпозицию» экономического расстояния, выделяя те или иные вспомогательные компоненты анализа в зависимости от доступных статистических данных. Формально говоря, линейная в логарифмах форма регрессии (2), (3) позволяет безболезненно расширять перечень факторов, статистическая значимость которых выявляется либо опровергается на основании исследуемых статистических данных, а заведомая достаточность объема таких статистических данных обычно способствует устойчивости получаемых результатов на различных выборках для разных наборов стран и временных периодов, что подтверждается многочисленными эмпирическими результатами в указанной области (см., например, [1; 4–6; 16–20]).

Не вдаваясь в дальнейшие технические подробности, связанные с проверкой статистических гипотез различных форм панельных регрессий вида (3), ниже мы приводим некоторые важные, на наш взгляд, эмпирические результаты в данной области, полученные преимущественно за последние 10 лет. Однако прежде мы уделим внимание краткому описанию технологий получения различных вариантов количественной оценки такого слабо формализуемого понятия, как «факторы культурных различий».

Измерение культурных различий и их компонент. Вообще говоря, с точки зрения современной институциональной экономической теории в перечень культурных факторов, в той или иной степени измеримых в количественном выражении, среди прочего принято включать языки, распространенные на территории рассматриваемых стран, этническую и религиозную принадлежность групп населения, проживающих в этих странах, наличие общего колониального прошлого стран в тот или иной исторический период, а также другие факторы культурных различий (модели поведения, доминирующие ценности и т. п.), определяемые, в зависимости от конкретных целей исследования, в соответствии с одной из широко распространенных и апробированных на сегодня методик социокультурных измерений. Как указано в [1], помимо базы Всемирного исследования ценностей [13], отдельные данные которой подходят для количественной оценки культурных различий, на сегодня существует свыше десяти методик социокультурных измерений (Э. Холла, Г. Хофстеде, Ш. Шварца, Ф. Тромпенаарса, Р. Инглхарта, Р. Льюиса, Г. Триандиса, Р. Хауза и др.).

Алгоритмы вычисления «расстояний» между странами, отражающих различия в языках, этносе, религии и культуре, связаны с анализом

структурных характеристик общества в рассматриваемых странах и в целом опираются на степень доступности и подробности анализа имеющихся статистических и опросных данных. Например, оценка языковых расстояний имеет целью выявить языковые барьеры, возникающие между представителями разных стран в процессе их коммуникации, в том числе по вопросам торговли. Как показывает эмпирика, несмотря на существенную роль международного (английского) языка, наличие общего или близкого языка или этноса имеет собственное значимое влияние на продуктивность торговой коммуникации и, следовательно, на результирующие объемы взаимодействий между странами.

Важно отметить, что результативность соответствующих эмпирических исследований во многом зависит от степени подробности анализа соответствующей языковой информации. В частности, для индоевропейской языковой семьи известны формально вычисляемые на основе лексико-статистического метода показатели языковых различий для каждой пары рассматриваемых языков. Поэтому для стран, в которых распространены данные языки, вычисление языкового расстояния зависит как от количества языковых групп, проживающих на территории этих стран, так и от их относительного размера. Для других стран используются более грубые методы оценки языковых различий, основанные на так называемых «лингвистических деревьях», а в качестве дальнейшего упрощения в некоторых случаях используют различные варианты бинарной градации, например, наличие либо отсутствие общего доминирующего языка или этноса для пары торгующих стран. Ясно, что подобное вынужденное «огрубление» информации приводит в некоторых случаях к ухудшению статистических свойств и уменьшению статистической значимости соответствующего фактора расстояния в регрессиях вида (2), (3).

Более сложное представление имеют показатели, отражающие различия в культурах. Формально говоря, количественный показатель, который отражает дистанцию между культурами, должен улавливать и выявлять степень схождения/различия ценностей и поведенческих установок населения для каждой пары стран исследуемой выборки. При этом неявно закладывается предположение, что увеличение «культурного расстояния» должно свидетельствовать о сложностях в понимании партнера, предугадывании его возможного поведения. Последнее, в свою очередь, является фактором, отрицательно действующим на объемы международной торговли. С точки зрения [14], культурные расстояния между двумя странами отражают также различия в их организационной и управленческой культуре, что выражается в росте неопределенности при принятии решений и соответствующем увеличении информационных издержек. Таким образом, увеличиваются транзакционные издержки международного торгового взаимодействия, что в конечном итоге снижает его эффективность.

Наконец, социально-политические аспекты взаимодействия стран могут рассматриваться как потенциальный фактор дополнительных транзакционных издержек международной торговли. Они могут быть учтены, в частности, в контексте так называемой «гипотезы Хантингтона о столкновении цивилизаций» [12], согласно которой в период после окончания холодной войны основными причинами международных и внутренних конфликтов, отрицательно влияющих на торговые отношения между странами, становятся религиозные, этнические и культурные различия.

Эмпирические результаты. Положительное воздействие на двустороннюю торговлю общего культурного признака пары стран, такого как язык, религия, цивилизация, общее колониальное прошлое и др., в целом не подвергается сомнению. Эффект статистически значим на разных выборках стран и для различных временных периодов. Среди многочисленных эмпирических подтверждений влияния языковых, этнических и культурных различий на экономическое развитие, в том числе торговые отношения, в первую очередь необходимо выделить результаты, полученные в работах [4–6; 8; 16; 18].

Остановимся подробнее на нескольких примерах.

Пример 1: «столкновение цивилизаций». Проведенное в работе Г. Гокмена [5] эмпирическое исследование результатов международной торговли на основе данных по широкой выборке стран за период с 1950 по 2006 г. демонстрирует следующую устойчивую количественную оценку: для пар стран, которые принадлежат разным «цивилизациям» в типологии С. Хантингтона [12], экспортно-импортные потоки в среднем на 20 % меньше по сравнению с парами торгующих стран из одной «цивилизации».

Статистическую значимость в данных эконометрических оценках имеют также религиозные, этнические и лингвистические различия. В частности, согласно полученным в [5] эконометрическим оценкам, пары стран, большинство населения которых принадлежат разным этносам, имеют внешний товарооборот на 38 % меньше стран, сходных по этническому составу. Если же на тех же статистических данных выделить и рассмотреть отдельно два временных периода, до окончания холодной войны и после, можно получить дополнительное подтверждение базовой гипотезы Хантингтона, в части увеличения степени реагирования международной торговли на религиозные, этнические и культурные факторы в период после окончания холодной войны, когда принадлежность стран «цивилизациям» (или соответствующим «идеологическим блокам») перестала играть доминирующую роль. Согласно представленным в [5] оценкам, отрицательный эффект влияния религиозных различий на торговый оборот стран с разными доминирующими религиями составляет в среднем 16 % в период холодной войны и возрастает по модулю более чем дважды, до 35 %, после ее окончания.

Пример 2: «концепция культурного капитала». Е. Н. Никишина в рамках развиваемой ей концепции культурного капитала [2] рассматривает соответствующие культурные факторы через призму транзакционных издержек. В работе [1] эмпирически оцениваются и статистически подтверждаются две основные гипотезы. Во-первых, демонстрируется положительное влияние на двустороннюю торговлю стран, имеющих одинаковые этнические, лингвистические или религиозные группы (доминирующие по численности и вторые по величине, в их разных комбинациях). Во-вторых, на примере социокультурного измерения «избегание неопределенности», вычисленного по формуле Б. Когута и А. Сингха [14] на данных Г. Хофстеде [10] и проекта GLOBE [11], оценивается и подтверждается отрицательное влияние «культурного расстояния» на объемы двусторонней торговли. Помимо этого, в работе [1] также подтверждаются стандартные теоретические предпосылки гравитационной модели. В частности, такие объясняющие факторы, как наличие между странами общей границы, регионального торгового соглашения или общей валюты, совместное членство стран в ВТО, наличие единого колониального прошлого, общность правовой системы, при прочих равных, увеличивают объемы взаимной торговли, тогда как увеличение физического расстояния между странами, напротив, отрицательно влияет на торговые потоки.

Пример 3: «миграция и этнические сети». Отдельного внимания заслуживает серия работ, в которых влияние этнической неоднородности общества на международную торговлю рассматривается в том числе через призму миграционного формирования этнических сетей.

Согласно В. Тадессу и Р. Уайту, необходимо рассматривать три канала влияния мигрантов на интенсивность международной торговли [19]. Во-первых, это предпочтения мигрантов, которые формируют спрос на товары, произведенные в стране происхождения, в случае когда желаемые товары или приемлемые для мигрантов товары-субституты не доступны в стране пребывания. Во-вторых, это связи с бизнес-сообществом и иные социальные связи, поддерживаемые мигрантами в стране происхождения, понимание ими культурных особенностей, политических и социальных обязательств, которые необходимы для ведения бизнеса. В-третьих, это эффект возникающего в результате миграции сокращения культурного расстояния между страной происхождения и страной пребывания.

Статистически устойчивые эффекты влияния этнических связей на международную торговлю выявлены, в частности, для греческой Черноморской диаспоры XIX в. [15], сетей магрибских торговцев XI в. в Северной Африке [7], китайских диаспор, присутствующих во многих странах в последние десятилетия [18]. В работе [6] на примере стран бывшего СССР предложен и рассчитан индекс этнических связей, определяемый суммой произведений долей каждой этнической группы по отношению

к населению одной и второй страны, что позволило методами анализа панельных регрессий выявить и статистически обосновать положительное влияние этнических сетевых связей на двустороннюю торговлю между странами.

В целом, рассмотренные выше теоретические подходы и приведенные примеры результатов эмпирических исследований позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, с теоретической точки зрения, вариации гравитационной модели в простой (2) и панельной (3) форме, используемые как упомянутыми в данном обзоре, так и другими авторами, во многом подтверждают базовую гипотезу о необходимости декомпозиции фактора «экономического расстояния» на совокупность компонент, среди которых не только «физическое» расстояние, но и различные институциональные ограничения.

Во-вторых, с точки зрения практики, подтверждаемое многими эмпирическими исследованиями статистически значимое влияние факторов культурных различий на объемы международной торговли должно приниматься во внимание при разработке торговой и таможенной политики государства. При этом для оценки чистого экономического эффекта выбранной политики необходимо проводить соответствующие эмпирические исследования в формате оценки *ex ante* – *ex post* (как до внедрения соответствующей политики, так и по результатам ее внедрения). Более того, в силу изменчивости внешних факторов, определяющих принятие соответствующих решений и возможные «частые» изменения политики, для достижения значимых практических результатов получение таких эмпирических оценок должно иметь регулярный характер, т. е. осуществляться в форме мониторинга на постоянной основе.

Список литературы

1. Никишина Е. Н. Культурный капитал как фактор неопределенности и транзакционных издержек // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2015. № 5. С. 3–21.
2. Никишина Е. Н. Культурный капитал как фактор транзакционных издержек: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01, 2016. 161 с.
3. Anderson J. E., van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // *The American Economic Review*. 2003. Vol. 93, № 1. P. 170–192.
4. Felbermayr G., Toubal F. Cultural proximity and trade // *European Economic Review*. 2010. Vol. 54, № 2. P. 279–293.
5. Gokmen G. Clash of Civilizations and the Impact of Cultural Differences on Trade // *Journal of Development Economics*. 2017. Vol. 117. P. 449–458.
6. Gokmen G., Nikishina E., Vezina P.-L. Ethnic Minorities and Trade: The Soviet Union as a Natural Experiment // *The World Economy*. 2018. (В печати).

7. Greif A. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi traders' coalition // *The American Economic Review*. 1993. Vol. 83, № 3. P. 525–548.
8. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Cultural Biases in Economic Exchange // *The Quarterly Journal of Economics*. 2009. Vol. 124, № 3. P. 1095–1131.
9. Head K., Mayer T. Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook / In: Gopinath G., Helpman E., Rogoff K. (eds). *Handbook of International Economics*. Vol. 4. Ch. 3. Amsterdam: Elsevier, 2014. P. 131–195.
10. Hofstede G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations*. London: Sage, 2001.
11. House R.J. et al. (eds.), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks, CA: Sage, 2004.
12. Huntington S.P. *The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order*. London: Simon & Schuster Ltd., 1998.
13. Inglehart R., Haerpffer C., Moreno A., Welzel C., Kizilova K., Diez-Medrano J., Lagos M., Norris P., Ponarin E. & Puranen B. et al. (eds.). *World Values Survey: Round Six*. Madrid: JD Systems Institute, 2014. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (accessed: 10.05.2018).
14. Kogut B., Singh H. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode // *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19, № 3. P. 411–432.
15. Loannides S., Minoglou I. P. *Diaspora Entrepreneurship between History and Theory*. / In: Cassis Y., Minoglou I. P. (eds) *Entrepreneurship in Theory and History*. London: Palgrave Macmillan, 2005.
16. Melitz J. Language and Foreign Trade // *European Economic Review*. 2008. V. 52. P. 667–699.
17. Rauch J. Business and Social Networks in International Trade // *Journal of Economic Literature*. 2001. Vol. 39, № 4. P. 1177–1203.
18. Rauch J., Trindade V. Ethnic Chinese Networks in International Trade // *Review of Economics and Statistics*. 2002. Vol. 84, № 1. P. 116–130.
19. Tadesse B., White R. Cultural Distance as a Determinant of Bilateral Trade Flows: do Immigrants Counter the Effect of Cultural Differences? // *Applied Economics Letters*. 2010. Vol. 17, № 2. P. 147–152.
20. Tinbergen J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: The Twentieth Century Fund, 1962.

© Давыдов Д. В., 2018

© Davydov D. V., 2018

Для цитирования:

Давыдов Д. В. Культурные различия и международная торговля: современная теория и эмпирика // *Таможенная политика России на Дальнем Востоке*. 2018. № 2(83). С. 5–14.