

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

**ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ
З-ЗА КОРДОНУ: ОБСЯГИ, КАНАЛИ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ
ЗНАЧЕННЯ**

Аналітична доповідь

КИЇВ - 2013



*За повного або часткового відтворення матеріалів даної публікації посилання на
видання обов'язкове*

Автор:

Малиновська О. А., д.держ.упр., професор

Електронна версія: <http://www.niss.gov.ua>

Малиновська О. А. Перекази мігрантів з-за кордону: обсяги, канали, соціально-економічне значення. – К. : НІСД, 2013. – 67 с.

Розглянуто динаміку міжнародних приватних переказів в світі та в Україні, їх вплив на економічний розвиток. На основі даних опитування українських працівників-мігрантів в семи країнах ЄС проаналізовано трансфертну поведінку заробітчан, запропоновано можливі шляхи заохочення переказів мігрантів та їх спрямування в інтересах розвитку економіки України.

ЗМІСТ

ВСТУП

Розділ 1. Перекази мігрантів у міжнародних фінансових потоках

1.1. Обсяги та динаміка переказів мігрантів

1.2. Детермінанти, канали та вартість переказів

1.3. Вигоди та виклики переказів для соціально-економічного розвитку

1.4. Політика щодо залучення переказів мігрантів та їх ефективного використання

Розділ 2. Перекази трудових мігрантів в Україні

2.1. Оцінки обсягів переказів мігрантів в Україну, їх впливу на економіку та соціальну сферу

2.2. Перекази українських працівників-мігрантів з країн ЄС у післякризовий період (за даними опитування)

2.2.1. Мета та організація опитування

2.2.2. Чинники, що визначають трансфертну поведінку мігрантів

2.2.3. Заробітки, перекази та їх використання

ВИСНОВКИ

ВСТУП

За межами місць народження чи звичайного проживання мешкають нині близько мільярда землян, з яких 215 тис. є міжнародними мігрантами, а понад 740 млн – мігрантами внутрішніми, тобто такими, які переїжджають в межах власних держав. Причому в перспективі інтенсивність міграційних переміщень зростатиме: за прогнозами до 2050 р. чисельність міжнародних мігрантів сягне 400 млн.¹ Причини міграції різні. Найчастіше вони пов'язані з пошуками кращих умов працевлаштування, отримання освіти, проте в інших випадках - обумовлені втечею від бідності та конфліктів, відсутністю суспільної та особистої безпеки, деградацією оточуючого середовища тощо.

Міжнародна міграція охопила весь світ, перетворилася на невід'ємну складову сучасного економічного, соціального, політичного, культурного життя людства. Вона є вигідною і країнам призначення мігрантів, і країнам їх походження, є важливим чинником соціально-економічного розвитку. Один із найбільш наочних результатів міграції – невеликі за розміром, проте численні і систематичні грошові перекази мігрантів своїм родинам на батьківщину. Вони формують на сьогодні один з найпотужніших міжнародних фінансових потоків, порівнюваний за обсягами з міжнародною фінансовою допомогою та прямими іноземними інвестиціями, справляють очевидний вплив не лише на добробут домогосподарств отримувачів, а й на макро-економічні показники на рівні держав.

Проте вплив переказів на розвиток не є однозначним. За одних умов вони здатні його помітно прискорити, проте за інших – загальмувати. Вкрай важливою для використання їх позитивного потенціалу є державна політика, створення необхідного для цього середовища. У свою чергу, розробка такої політики потребує належного наукового забезпечення, ретельного вивчення обсягів, джерел та механізмів переказів, напрямів їх використання, наслідків

¹ Превращая в реальность будущее, которого мы добиваемся для всех. Доклад для Генерального Секретаря ООН. - Нью-Йорк, 2012. - с. 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/executive %20summary_russian.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/executive%20summary_russian.pdf)

надходження валютних коштів з-за кордону для соціально-економічного розвитку на мікро- і макро- рівнях.

Оскільки Україна, як відомо, посідає помітне місце в світовій міграційній системі передовсім як країна походження численних мігрантів, отримує завдяки цьому значні суми приватних трансфертів з-за кордону (за даними Світового банку у 2012 р. за їх обсягом вона посіла перше місце серед країн Східної Європи та колишнього СРСР²) таке наукове завдання видається вкрай актуальним, що й обумовило вибір теми цієї доповіді.

У першому її розділі подається огляд міжнародних даних та наукової літератури щодо переказів мігрантів, їх наслідків, досвіду політики використання в інтересах розвитку. У другому розділі представлені результати емпіричного дослідження, присвяченого переказам трудових мігрантів з України, проведеного шляхом анкетування працівників-мігрантів в семи країнах ЄС. Дослідження було здійснено фахівцями Національного інституту стратегічних за участі науковців Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ за допомогою вчителів Української міжнародної школи, які проводили анкетування мігрантів під час своїх виїздів за кордон для атестації учнів українських шкіл. Підтримку в проведенні дослідження було надано Представництвом Світового Банку в Україні. На основі отриманих даних та вивчення міжнародного досвіду сформульовані висновки та пропозиції для України.

Розділ 1

Перекази мігрантів у міжнародних фінансових потоках

1.1. Обсяги та динаміка переказів мігрантів

Міжнародні приватні перекази, обумовлені передовсім тим, що в сучасному світі все більше людей живуть, працюють, навчаються за

² Migration and Development Brief, 20. - World Bank, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

кордоном, тоді як їхні близькі та рідні залишаються в країнах походження. Обсяги приватних трансфертів постійно зростають. У 2012 р. вони становили 529 млрд доларів США. Це у чотири рази більше, ніж в 2000 р., у п'ять разів, ніж у 2000 р. (рис.1). Прогнозується, що обсяги переказів продовжуватимуть зростати й надалі приблизно на 8,8 % на рік і сягнуть 2015 р. 515 млрд доларів США³.

Таку динаміку даних щодо переказів забезпечує комбінація чинників, серед яких: покращання статистичного обліку, краще розуміння значення переказів для розвитку, заходи з протидії відмивання брудних грошей та фінансування терористичної діяльності, що сприяли спрямуванню переказів мігрантів в офіційне русло і, відповідно, їх обліку, зменшення вартості міжнародних переказів та розвиток мережі фінансових установ, що надають відповідні послуги і, звичайно, збільшення чисельності мігрантів⁴.

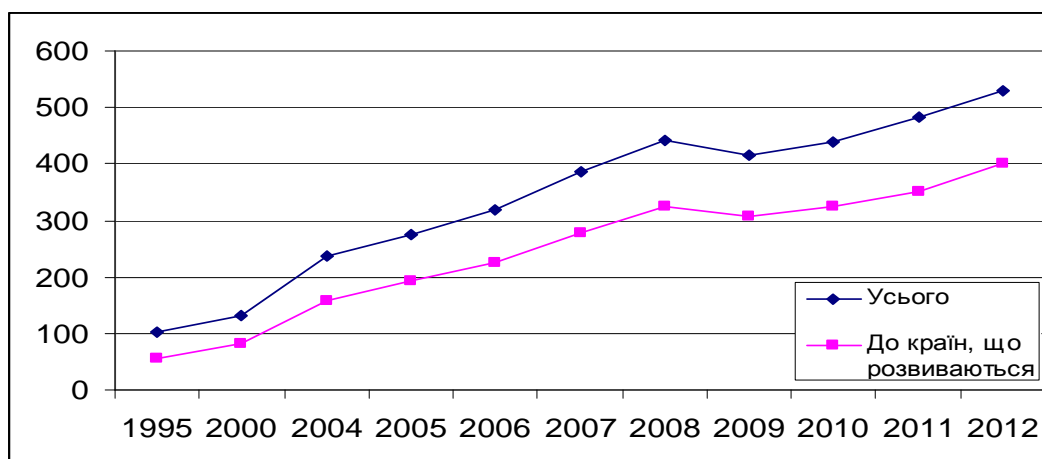


Рис. 1. Динаміка обсягів приватних грошових трансфертів у 1995-2012 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку

Особливо швидко зростають перекази до країн, що розвиваються. Вони є для них вагомим джерелом валютних надходжень. Країни, які за класифікацією ООН мають середній та низький дохід, отримали в 2012 р. 401 млрд доларів США від приватних осіб з-за кордону, тобто понад 75 %

³ Migration and Development Brief, 20. – World Bank, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

⁴ Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. – Washington: World Bank, 2006. – P.86.

усіх переказів. Це на 5,3 % більше, ніж попереднього року, у п'ять разів більше, ніж у 2000 р., у сім разів, ніж у 1995 р. (рис. 1).

Значення переказів для країн, що розвиваються, яскраво підтверджує порівняння з іншими фінансовими потоками з-за кордону, зокрема, з прямими іноземними інвестиціями та фінансовою допомогою (рис.2). У 2012 р. приватні перекази були втричі більше фінансової допомоги, що надійшла до цієї групи країн, становили не менше половини прямих іноземних інвестицій. Впродовж останнього десятиліття для країн, що розвиваються, суми переказів можна порівняти з приблизно третинною заробітку від експорту.

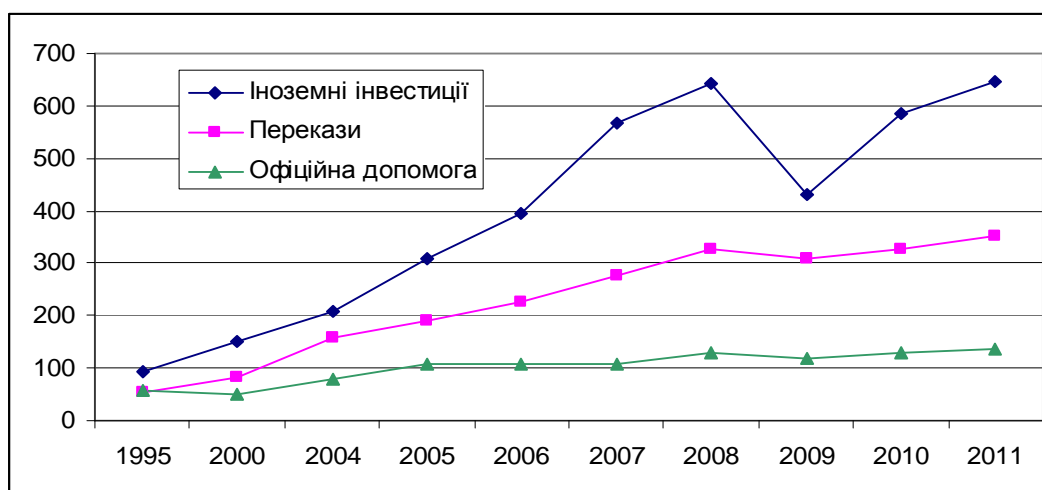


Рис. 2. Обсяги грошових переказів, прямих іноземних інвестицій та зарубіжної фінансової допомоги країнам, що розвиваються, у 1995-2011 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку

Традиційно найбільшими отримувачами переказів є країни з великим населенням, які є постачальниками численних мігрантів, а саме, Індія, Китай, Філіппіни та Мексика, куди 2012 р. приватними особами було надіслано 69, 60, 24 та 23 млрд доларів США відповідно. Попри значно менші абсолютні суми, по відношенню до ВВП перекази найбільші у низці невеликих країн, серед яких лідирують Таджикистан, Ліберія, Киргизстан, Лесото та Молдова, де перекази зіставляються з від чверті до майже половини ВВП (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні країни-реципієнти переказів у 2012 р.

	Млрд дол. США,		% від ВВП 2011 р.
Індія	69	Таджикистан	47
Китай	60	Ліберія	31
Філіппіни	24	Киргизстан	29
Мексика	23	Лесото	27
Нігерія	21	Молдова	23
Єгипет	21	Непал	22
Бангладеш	14	Самоа	21
Пакистан	14	Гаїті	21
В'єтнам	10	Ліван	18
Ліван	7	Косово	18

Джерело: База даних Світового банку

Натомість, країнами, звідки перекази відправляються, є основними країнами імміграції, як постійної, так і тимчасової трудової, що, водночас, належать до найрозвинутіших у світі. Зокрема, 2010 р. 17,2 % всіх переказів було відправлено із США, 9,0 % – із Саудівської Аравії, 7,2 % - із Швейцарії, 5,2 % – з Німеччини, 3,8 % – з Іспанії, 3,3 % – з Кореї⁵. Хоча більшість переказів надходять з багатих країн, проте 30-45 % - з країн середнього рівня добробуту. Наприклад, у 2012 р. 6 % переказів було відправлено з Російської Федерації. Китай, Малайзія входять до двадцятки основних країн-донорів.

У регіоні Східної Європи та колишнього СРСР, до якого належить Україна, обсяги переказів впродовж останнього десятиліття також зростали, і то вкрай динамічно. Проте в 2012 р. у порівнянні з попереднім роком вони дещо зменшилися, що було наслідком кризових явищ в економіці Західної Європи, втрати роботи та повернення частини мігрантів додому. Номінальне зменшення переказів на 3,9 %, однак, у дійсності, з урахуванням курсових коливань євро до долара, становило 2 %. Найбільшим реципієнтом переказів в регіоні є Україна – 6,5 млрд доларів США у 2012 р. На другому місці Росія – 5,7 млрд доларів, на третьому Таджикистан – 3,7 млрд⁶. Враховуючи поступове відновлення позитивної економічної динаміки на Заході

⁵ Migration and Remittances Factbook 2011. – Washington: World Bank, 2011.

⁶ Migration and Development Brief, 20. – World Bank, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

континенту та забезпечену високими цінами на нафту сприятливу економічну ситуацію в Російській Федерації, де працює значна частина працівників-мігрантів з країн регіону, Світовий банк прогнозує зростання обсягів переказів в Східній Європі уже найближчим часом.

Зрозуміло, що не всі переказані приватними особами в інші держави кошти пов'язані з міграцією. Заробітки мігрантів, однак, становлять до 90 % всіх приватних переказів і саме завдяки ним цей фінансовий потік так стрімко зростає. Підрахунок переказів мігрантів відбувається із застосуванням методики, розробленої Світовим банком у співпраці з іншими міжнародними організаціями (2009 р. видано уже шосту редакцію такої методики). Вони враховуються у платіжному балансі як сума двох основних складових: грошових переказів робітників, що працюють за кордоном більше року, тобто є резидентами цих країн; оплати праці (без урахування податків та витрат у країні перебування, тобто чистої оплати праці), яку отримують сезонні, прикордонні та інші працівники, які працюють за кордоном менше року і не є резидентами відповідної країни. Так, 2011 р. надходження від працівників-мігрантів в цілому в світі становили 437 млрд доларів США, що було майже вдвічі більше у порівнянні з 2005 р. (рис.3). На 68 % ця сума була сформована за рахунок переказів працівників, а на 32 % - оплати праці⁷.

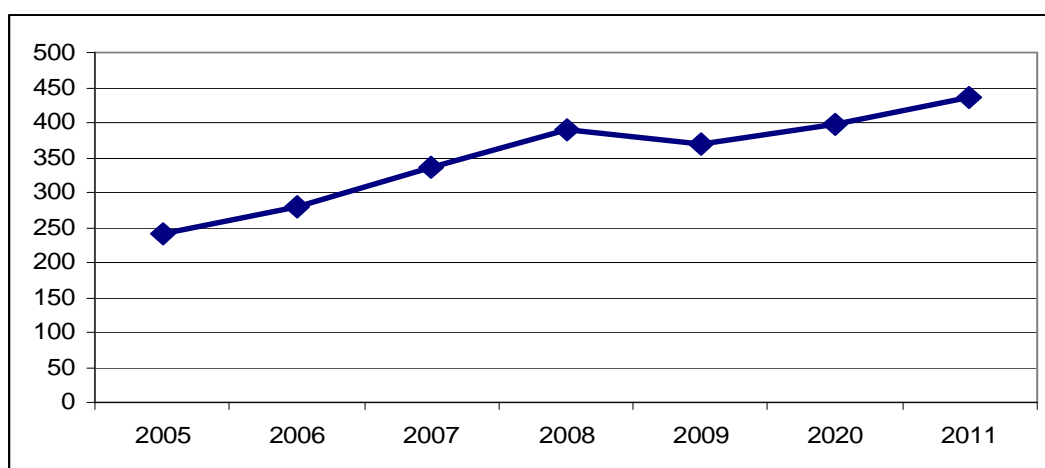


Рис.3. Оплата праці та перекази працівників у 2005-2011 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку

⁷ Гафурова Т. , Хитова Ю. Денежные переводы в системе показателей платежного баланса // Банкаускі веснік. – 2013. – Люты. – С.14.

Джерелом для обрахунків обсягів переказів мігрантів є статистика національних банків. Однак, на думку експертів, вона недосконала і не забезпечує повноти даних. По-перше, низка країн, передовсім найбільш бідних, із нестабільною політичною обстановкою взагалі такої статистики не мають. Наприклад, за даними досліджень, в Сомалі від чверті до 40 % сімей отримують перекази з-за кордону, а загальна їх сума оцінюється в 0,5-1 млрд доларів на рік, проте їх облік не ведеться⁸. По-друге, вкрай складно на основі наявних даних відокремити перекази мігрантів від інших приватних переказів. По-третє, статистичні дані в багатьох країнах неповні, оскільки в них не враховуються трансакції небанківських установ, наприклад, пошти. Проте найголовніше, – значна частина переказів мігрантів надходять неофіційними каналами, привозяться власноручно і, очевидно, до банківської статистики потрапити не можуть.

Деякі автори вважають, що обсяги неформальних і не облікованих переказів можуть перевищувати офіційні у 1,5-2,5 рази. Разом з тим, більшість схиляються до того, що їхня частка менша і поступово скорочується. Проте, за оцінкою Світового банку, сума неофіційних переказів може становити щонайменше 50 % облікованих⁹. Звичайно, в різних регіонах картина різна: частка неофіційних переказів найвища в країнах з нерозвинутою фінансовою системою і значною внутрішньою міграцією. Наприклад, в Алжир, Судан, Пакистан, Бангладеш неофіційно надходять понад половина переказів, в Уганду – 80 %. За даними інституту Геллапа, що провів з цього приводу світове опитування, 25 % респондентів в країнах СНД вказали, що отримують кошти з-за кордону через приватних осіб, а не фінансові інституції, в Субекваторіальній Африці таких було

⁸ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006. – P.9.

⁹ Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. – Washington: World Bank, 2006. – P.52.

49 %¹⁰. Таким чином, використовуючи дані щодо переказів мігрантів треба мати на увазі, що в дійсності їхні обсяги можуть бути значно більшими.

1.2. Детермінанти, канали та вартість переказів

Величина переказів залежить від різних обставин, перша з яких, очевидно, кількість мігрантів. Адже стрімкий ріст обсягів коштів, що надходять з-за кордону, передовсім є наслідком інтенсифікації міграційних переміщень. Друга визначальна обставина – величина заробітку працівників, оскільки переказати більше, ніж зароблено, нікому ще не вдалося. Третя – міцність емоційних та ділових зв'язків з батьківщиною, з тими, хто там залишився. Цікаву закономірність, зокрема, виявили дослідники серед мігрантів з Латинської Америки у США. Вони з'ясували, що кожні додаткові 10 дзвінків додому корелюються із збільшенням переказів на 4 %¹¹.

На величину переказів впливають також індивідуальні характеристики і мігранта, і отримувачів переказів вдома. За результатами численних досліджень, проведених в різних країнах, найбільше перераховують молоді одружені чоловіки, що залишили на батьківщину дружину з малими дітьми. Обсяги переказів зростають із старінням реципієнтів, передовсім батьків: по 4 % за кожний рік їхнього віку. Іншими словами, численні сім'ї з великою кількістю непрацездатних є вагомим спонукальним чинником переказів. Водночас, перекази зменшуються із збільшенням освітнього рівня реципієнтів: на 3 % за кожний освітній рік¹². Тобто, здатність залишених на батьківщині родичів самостійно забезпечувати себе обумовлює зменшення надходжень з-за кордону.

Жінки зазвичай переказують додому менше коштів, ніж чоловіки, оскільки меншими є їхні заробітки. Водночас, внаслідок більш міцної

¹⁰ Migration and Development Brief, 20. – World Bank, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

¹¹ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006. – P.15.

¹² Ibid. – P.16.

пов'язаності жінки з сім'єю, нерідко суми переказів жінок-мігранток становлять більший відсоток їхнього заробітку, ніж у чоловіків.

Вплив освіти на величину переказів неоднозначний. З одного боку, особи із вищим освітнім рівнем мають більше шансів отримати краще оплачувану роботу, тобто ширшу базу для переказів, проте з іншого, - у висококваліфікованих мігрантів більше можливостей перевезти за кордон сім'ю, що знижує імовірність переказів. У зв'язку з цим дослідники дійшли висновку, що із збільшенням освітнього рівня мігранта перекази зростають, проте, якщо йдеться про фахівців з найвищою кваліфікацією – вони скорочуються.

Незаперечним чинником поведінки мігрантів щодо переказів є тривалість перебування за кордоном. Цю залежність дослідники порівнюють із перевернутою латинською літерою "U". Щойно після прибуття мігранти переказують незначні кошти, оскільки вони мають спершу покрити витрати на міграцію, віддати борги, знайти роботу і облаштуватися. Адаптувавшись до життя в чужій країні, зорієнтувавшись на ринку праці, знайшовши кращі умови заробітку мігранти починають переказувати додому більші суми. Спостереження свідчать, що перекази зростають через 5 років перебування за кордоном. З часом, однак, вони можуть зменшуватися, особливо, якщо в зарубіжній країні створюється або воз'єднується сім'я. З трансформацією тимчасової міграції на постійну витрати в країні проживання зростають, зв'язки з батьківщиною слабнуть, що відбивається на обсягах переказів. Типовим виявляється скорочення переказів після 10 років перебування за кордоном. Наприклад, дослідження, проведені у США, продемонстрували, що із зростанням тривалості перебування мігранта в країні на 1 % його перекази на батьківщину зменшувалися на 2 %¹³.

У науковій літературі немає єдиної теорії пояснення мотивації переказів. Запропоновані висновки справедливі лише для певних країн, певних категорій мігрантів чи етапів їх міграційних історій. Разом з тим, найчастіше

¹³ International Migration Outlook. Annual Report, 2006 Edition. – Paris: OECD, 2006. - P.146.

мотивація переказів вкладається в кілька найпоширеніших схем. Виділяють, з одного боку, чистий альтруїзм, з другого, - чистий егоїзм, а також низку проміжних моделей, які мають риси і одного, і другого.

За альтруїстичної моделі поведінки, тобто, коли мігрант відчуває задоволення від надання допомоги своїй родині, логічно припустити, що перекази зростатимуть із збільшенням його заробітку, проте можуть скорочуватися із збільшенням доходів вдома. Вони також скорочуватимуться з часом внаслідок послаблення зв'язків з сім'єю або возз'єднання сім'ї за кордоном (табл. 2).

Таблиця 2.

Найпоширеніші моделі трансфертної поведінки мігрантів

Моделі трансфертної поведінки	Чинники впливу на трансфертну поведінку							
	Величина доходу домогосподарства	Величина доходу мігранта	Непередбачувані проблеми в домогосподарстві	Рівень ризиків міграції	Рівень освіти мігранта	Намір повернутися	Кількість мігрантів в домогосподарстві	Тривалість міграції
Чистий альтруїзм	-	+	+			+	-	-
Чистий егоїзм	+	+				+		
Взаємне страхування	-		+	+				
Повернення кредитів	+/-	+			+			Спочатку +, пізніше -
Ділова угода	+/-	+			+	+		

Джерело: Hagen-Zanker J., Siegel M. The determinants of remittances: a review of the literature. - Working paper MGSog/2007/WP003. – Maastricht: Graduate School of Governance, 2007.

У рамках егоїстичної моделі до переказів може спонукати перспектива з часом успадкувати сімейне майно, тому мігрант зацікавлений у його збереженні та прирощуванні. Цей мотив тим сильніший, чим статки домогосподарства вищі. Вмотивовані власними інтересами перекази обумовлені також наміром повернутися, чому має передувати певне накопичення майна та капіталу.

Але найчастіше в житті зустрічаються такі моделі поведінки, які можна назвати помірним альтруїзмом або м'яким егоїзмом. Їх визначають як внутрішньо сімейну угоду, у дотриманні якої однаково зацікавлені і мігрант,

і його сім'я на батьківщині. Адже відрядження когось із членів сім'ї за кордон найчастіше не індивідуальна, а сімейна стратегія.

У рамках сімейної угоди виділяють модель страхування. Сім'я посилає свого представника в еміграцію з метою диверсифікації ризиків, як засіб страхування на випадок непередбачуваних подій. Вона фінансує виїзд і початкове безробіття, підтримує мігранта у перший найважчий період перебування за кордоном. Проте потім уже мігрант своїми переказами страхує сім'ю у разі хвороби її членів, інших кризових випадків, створює можливості для своїх родичів на батьківщині робити більш ризиковані капіталовкладення тощо.

Наступна модель – кредитування, коли перекази мігранта - це повернення умовного кредиту, який сім'я надала йому витрачаючи кошти на його освіту та організацію виїзду. Коли цей кредит виплачено, перекази можуть набувати характеру кредитування молодших членів сім'ї, які повинні отримати освіту, щоб згодом працевлаштуватися чи мігрувати і, відповідно, віддавати цей кредит нинішньому мігрантові. Отже, якщо перекази мають природу кредитів, то з часом вони зростають. Проте, якщо кредитні зобов'язання виконано, - скорочуються.

Третя форма внутрішньо сімейної угоди – перекази як оплата певних послуг, що надаються мігрантові домогосподарством на батьківщині. Маючи за мету заощадження та інвестиції, мігрант економить в країні перебування, переказує кошти на батьківщину в надії на майбутні доходи, а сім'я виступає найбільш довіреним, інформованим та надійним менеджером цих заощаджень.

Хоча забезпечені переказами фінансові потоки формуються на основі індивідуальних мотивів, проте макроекономічні обставини, і в країні походження, і перебування, також впливають на них. Наприклад, чи будуть зароблені кошти переказуватися на батьківщину, чи накопичуватимуться в країні перебування, залежить від порівняння процентних ставок, обмінних курсів, рівня інфляції в них. Прискорений розвиток країни перебування дає

змогу мігрантам краще заробляти і, відповідно, відправляти більше коштів на батьківщину. Натомість, інфляція, корупція, нестабільність, обмеження обміну та використання іноземної валюти в країні походження можуть загальмувати перекази. Водночас, розвиток фінансових інституцій, зокрема, здешевлення вартості переказів, - їх стимулювати.

Макроекономічна ситуація, особливо в країні походження, яка визначає рівень довіри до її фінансових інститутів, значно впливає на вибір мігрантами каналів переказу коштів. Вище вже говорилося, що найменше 50 % переказів відправляються неформальними шляхами, хоча в різних країнах та регіонах цей відсоток різний. До неформальних шляхів переказів належать власноручне перевезення грошей, передача через кур'єрів, відправка звичайною поштою, що характерно для мігрантів із найбідніших країн. В азійських країнах існує механізм, який в Пакистані та Бангладеш називається «хавала», в інших країнах має іншу назву, що, однак, не змінює його суті. Вона полягає у тому, що фізично гроші не транспортуються. «Хавала» функціонує за допомогою двох посередників, один з яких перебуває в країні, де здійснюється платіж, а другий – в країні його призначення. Перший з них, отримавши гроші в іноземній валюті, інструктує другого щодо виплати коштів адресату у місцевій валюті, яка відбувається миттєво. При цьому розрахунки між посередниками можуть здійснюватися в інший час або й взагалі не передбачати безпосередньої грошової оплати.

Серед офіційних каналів найбільш популярними є міжнародні платіжні системи, які забезпечують перекази без відкриття банківського рахунку. Лише Western Union має понад 180 тис. своїх пунктів в 185 країнах світу і охоплює 26 % ринку відповідних послуг. У США існують також дрібні фірми, які отримали назву «етнічних бірж», що переказують кошти до Індії, Пакистану, Бангладеш, Філіппін. Проте вони поступово втрачають ринок поступаючись і крупним платіжним системам, і «хавалі». З 1990-х рр. включилися в обслуговування міжнародних переказів поштові служби. Банки, які переважно здійснюють перекази коштів з рахунку на рахунок,

контролюють, за підрахунками, приблизно 13 % ринку¹⁴. Їхня відносно незнаяна роль пояснюється кількома причинами. По-перше, до банків не звертаються нелегальні мігранти, оскільки для відкриття рахунку потрібні ідентифікаційні документи, яких вони не мають. По-друге, в багатьох країнах призначення слабо розвинута банківська система, тому виникає так звана проблема «останньої милі», коли адресат змушений їхати в більший населений пункт, щоб дістатися банку. По-третє, банки часто встановлюють обов'язкову мінімальну суму, яка має зберігатися на рахунку, що для більшості мігрантів з невисокими заробітками є додатковою проблемою. І, нарешті, мігранти, особливо особи з низьким рівнем освіти, слабо інформовані про сучасні способи банківських перерахунків.

При виборі каналів переказу мігранти керуються їх вартістю, швидкістю, простотою, доступністю та надійністю. Найдешевше – перевозити гроші самотійно, проте це й найбільш ризиковано. «Хавала» стовідсотково заснована на довірі, не потребує документів і значно дешевша офіційних каналів – 1,25-2 % від суми переказу. Послуги офіційних фінансових установ помітно дорожчі. Так, за даними дослідження, проведеного у США серед мігрантів, які відправляли кошти до 14 країн Європи, Азії, Африки та Латинської Америки, послуги фірм, які належать до «етнічних бірж», коштували приблизно 6 % від суми переказу, банків – 7 %, міжнародних платіжних систем – 12 %¹⁵.

З 2008 р. Світовий банк здійснює моніторинг вартості переказів, який охоплює 32 країни, звідки вони направляються до 89 країн-адресатів. Він стосується дрібних переказів (в середньому 200 доларів США), які складають переважну більшість переказів мігрантів. У першому кварталі 2013 р. середня вартість таких переказів становила 9,05 %, тоді як в 2008 – 9,81 %. Разом з тим середньозважена величина цього показника опустилася до 6,92 % (8,58 % в 2008 р.), що свідчить, з одного боку, що вартість переказів

¹⁴ International Migration Outlook. Annual Report, 2006 Edition. – Paris: OECD, 2006. - P.157.

¹⁵ Ibid., p.151.

зменшується, проте, з другого, означає, що перекази більших сум помітно дешевші. найдешевшими є перекази готівки – 7,34 %, що становлять 48 % усіх трансакцій, а найдорожчими - перекази з одного рахунку на інший (14,08 %), на які припадає 20 % операцій. Набувають поширення перекази онлайн (16 % трансакцій), ціна яких в середньому дорівнює 8,06 % від суми. Дані збираються щодо банків, міжнародних платіжних систем та пошти. Ціни на їх послуги становлять 13,64 %, 6,30 %, 6,92 % суми переказу, тобто вартість банківських переказів, попри її зменшення, залишається найвищою¹⁶.

1.3. Вигоди та виклики переказів для соціально-економічного розвитку

Масштаби та динаміка переказів мігрантів закономірно обумовили питання щодо їх впливу на соціально-економічний розвиток. В науковій літературі дискутуються з цього приводу три основні теми: вплив переказів на добробут домогосподарств, боротьбу з бідністю та майнове розшарування; на зайнятість, виробництво та економічний розвиток; на скорочення дефіциту торгового та платіжного балансу. Тобто, результати переказів вивчаються на мікро- і макрорівнях.

Повністю визнаються такі наслідки переказів як підвищення добробуту численних домогосподарств з низьким та середнім рівнем доходу, приплив твердої валюти, необхідної для підтримки платіжного балансу та покриття імпорту, яку неможливо отримати в рамках національної економіки, а також накопичення додаткового капіталу для економічного розвитку. Водночас, значення переказів не сприймається як однозначне. Поряд із незаперечними вигодами вони несуть і суттєві виклики.

¹⁶ Remittance prices worldwide: An analysis of trends in the average total cost in migrant remittance services. World Bank, February 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://remittanceprices.worldbank.org/~media/FDPDKM/Remittances/Documents/RemittancePriceWorldwide-Analysis-Mar2013.pdf>

За результатами емпіричних досліджень в багатьох країнах перекази сприяють зменшенню бідності. Аналіз, проведений Міжнародним валютним фондом по 101 країні світу, довів, що десятивідсоткове збільшення переказів у розрахунку на душу населення забезпечує зменшення бідності на 3,5 %¹⁷. У Бангладеш, наприклад, за межею бідності перебувають 13 % сімей, які отримують перекази, тоді як серед сімей, які переказів не отримують, рівень бідності сягає 34 %¹⁸.

Під впливом переказів змінюється структура витрат домогосподарств: вони спрямовують меншу частку доходів на харчування та житло, більшу на освіту, лікування, відпочинок, придбання товарів тривалого використання. Покращання умов проживання сприяє накопиченню людського капіталу. Дослідження, проведені в Йорданії та Таїланді свідчать, що в родинях мігрантів діти навчаються на 0,7 -1,6 років довше, ніж в тих, де мігрантів немає¹⁹. У Гватемалі домогосподарства, що отримують перекази, в середньому витрачають на освіту на 58,1 % більше коштів, ніж ті, які їх не мають. За мексиканськими даними, неграмотність у дітей шкільного віку скорочується на 3 % з кожним одновідсотковим збільшенням переказів, отриманих домогосподарством. На Філіппінах збільшення переказів на 10 % на адресу молоді віком 17-21 збільшує частку серед них студентів ВИШів на 10,3 процентних пункти. Позитивний вплив переказів на доступ до охорони здоров'я доведено в Мексиці, де дослідники виявили кореляцію між надходженням емігрантських коштів та зменшенням дитячої смертності²⁰.

Водночас, є свідчення того, що перекази продукують моральні проблеми, збільшують споживацькі настрої, особливо серед молоді, знецінюють авторитет праці.

¹⁷ Ratha D. leveraging remittances for development /Migration Policy Institute. - Policy brief. – June. – 2007 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf

¹⁸ Sutherland P. Migration is a development [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/migrants-and-the-post-2015-global-development-agenda-by-peter-sutherland/russian>

¹⁹ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities. – Geneva: IOM, 2006. – P.51.

²⁰ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006. – P.23.

Є також дані про те, що перекази підвищують майнову нерівність. Основна причина в тому, що заможніші домогосподарства мають більше можливостей для організації міграції своїх членів, створення для них сприятливіших умов за кордоном, що має за результат вигідніше працевлаштування та, відповідно, більші перекази. Цей висновок, однак, не є остаточним. Дослідники простежують залежність впливу переказів на нерівність від розвитку міграційного процесу. На першому етапі, коли інформації та міграційного досвіду мало, за кордон виїжджають передовсім представники заможніших домогосподарств, які, відповідно, першими отримують перекази. З часом, однак, коли міграція охоплює ширші верстви населення, бідніші домогосподарства також користаються вигодами від неї. Крім того, на думку низки науковців, чи збільшують перекази майнову нерівність залежить не стільки від них, скільки від ситуації в країні походження. Якщо із початку майнова нерівність в країні велика, то перекази можуть її посилювати, якщо ж вона незначна – зменшувати за рахунок зростання добробуту бідних домогосподарств.

Хоча більшість коштів, які надходять від мігрантів, витрачається на щоденні потреби сім'ї, частина з них спрямовується на розвиток підприємництва, що, без сумніву, має позитивний вплив на рівень зайнятості та економічне зростання в країні походження. Так, підраховано, що в Мексиці 1/5 капіталу, інвестованого в мікропідприємства, забезпечено переказами мігрантів, а в штатах, охоплених найбільш масовою міграцією, частка емігрантських грошей сягає 40 %. Дослідження в 13 країнах Карибського басейну довело, що збільшення переказів на 1 % призводить до зростання приватних інвестицій на 0,6 %. Таку ж закономірність було виявлено за даними семи країн Середземномор'я²¹.

Проте, у більшості випадків перекази витрачаються не на інвестиції, а на споживання, лікування та придбання нерухомості. Тому можна говорити

²¹ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006. – P.26.

переважно про непрямий вплив переказів на інвестиції. По-перше, вони знижують інвестиційні ризики домогосподарства, по-друге, - вивільнюють інші кошти для інвестицій. По-третє, оскільки перекази зменшують ризики нестабільності вітчизняної економіки, вони можуть підвищувати атрактивність інвестицій в неї. По-четверте, перетворюючись на заощадження, накопичуючись у фінансових установах, перекази сприяють здешевленню кредитів, що може призвести до збільшення інвестицій за рахунок позичених коштів. Причому запозичення можуть бути більшими, ніж надходження від мігрантів, з розрахунком, що борг обслуговуватиметься з майбутніх переказів.

Однак, спрямовані на споживання заробітки мігрантів також можуть мати позитивний вплив на економіку завдяки мультиплікаційному ефекту. Наприклад, підрахунки показали, що в Мексиці кожний долар переказів, отриманий міськими домогосподарствами, сприяв збільшенню валового національного продукту на 2,69 долари, а сільськими – на 3,17. У Бангладеш було підраховано, що ефект мультиплікації переказів становить 3,3 відносно ВВП, 2,8 – відносно споживання, 0,4 – відносно інвестицій²². У Греції відповідно до розрахунків, які здійснювалися в 1970-ті роки, перекази забезпечили більш ніж половину зростання ВВП. Завдяки ним значно зросла зайнятість: на 10,3 % у добувній галузі, на 5,2 % в промисловості, на 4,7 % в будівництві. Капітал, акумульований з переказів, становив 8 % установочного капіталу промисловості. Особливо цікавим виявився висновок, що кошти, спрямовані на споживання та інвестиції мали приблизно однаковий мультиплікаційний ефект – 1,8 та 1,9 долари відповідно на один долар переказів. Витрати на житлове будівництво додали ще більше вартості – 2 долари на кожний вкладений²³.

Інша ситуація, проте, складається, якщо перекази створюють попит, який не задовольняється за рахунок зростання місцевого виробництва. У такому

²² Глущенко Г., Пономарев В. Миграция и развитие. – М.: Экономика, 2009. – С.156.

²³ International Migration Outlook. Annual Report, 2006 Edition. – Paris: OECD, 2006. – P.155.

випадку вони провокують інфляцію та ріст цін. Наприклад, впродовж 1980-х років в Єгипті ціна на землю зросла в 6 разів, що було результатом переказів. «Ефектом бумерангу» назвали дослідники обумовлене переказами зростання імпорту та дефіциту торгового балансу. У 1960-1970-х роки в Південній Європі, звідки на той час на роботу на Захід континенту виїжджали численні робітники, в результаті їхніх переказів імпорт зріс на 1 % в Іспанії та Італії, на майже 5 % в Греції, на 6,2 % в Португалії.

Ще один негативний ефект значного припливу коштів з-за кордону знайшов в літературі назву «голландської хвороби». Коли грошей більше, ніж економіка може забезпечити товарами, відбувається зростання обмінного курсу національної валюти. Її завищена ціна зменшує конкурентоспроможність власних товарів і на міжнародному (внаслідок подорожчання експорту), і на внутрішньому (внаслідок здешевлення імпорту) ринках, призводить до перетоку ресурсів з реального сектору економіки в інші сфери. Проте більшість дослідників вважають, що «голландська хвороба» не є серйозною загрозою. На їхню думку, дешевий імпорт засобів виробництва може сприяти збільшенню продуктивності та виробництву експортних товарів і тим самим підвищити конкурентоздатність економіки.

Небажаним наслідком переказів в країнах з неконвертованою валютою може стати й так звана доларизація (євроізація) економіки, тобто застосування іноземної валюти при значній кількості платежів всередині країни з метою набуття дорогих і якісних речей чи пришвидшення їх отримання, що, як правило, знижує ефективність грошово-кредитної політики та стійкість банківської системи²⁴.

Ще один негативний ефект переказів для економічного розвитку простежується тоді, коли їхні наслідки етичного характеру, такі як залежність отримувачів від переказів, зниження мотивації до праці,

²⁴ Купец О. Развитие и побочные эффекты денежных переводов мигрантов в странах СНГ: Украина. – КАРИМ –Восток, 2012. - С.6.

орієнтація на подальшу міграцію молодших членів мігрантських домогосподарств, трансформуються в економічні, тобто дефіцит робочої сили, і гальмують тим самим економічне зростання.

Вплив переказів на платіжний баланс країни переважно позитивний. Вони вигідно відрізняються від інших зовнішніх фінансових надходжень, таких як іноземна фінансова допомога, кредити та прямі іноземні інвестиції, тому що не вимагають повернення та обслуговування боргу, не пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів з високою присутністю іноземних інтересів.

Перекази можуть значно покращити кредитоздатність країни і тим самим полегшити їй доступ до міжнародних ринків капіталу. Вони сприяють підвищенню рейтингу держави, здешевленню запозичень. Відношення державного боргу до обсягів надходжень від експорту, що є основним індикатором заборгованості країни, може значно покращитися, якщо врахувати перекази²⁵.

Варто зупинитися й на такому наслідку переказів як розвиток фінансового ринку. Зростання обсягів мігрантських трансфертів обумовлює бурхливий ріст інституцій, зацікавлених у цьому бізнесі, поширення фінансових послуг на країни і регіони, де раніше вони були обмежені, запровадження різноманітних технологічних та організаційних інновацій. Інфраструктура грошових переказів добре пристосована для реалізації соціальних програм, наприклад, виплати пенсій, забезпечує просування у середовищі найбільш вразливих верств населення депозитних, кредитних, страхових та інших фінансових послуг. Не менш важливо, що розвиток цивілізованих способів переказів дає змогу забезпечити належний контроль за фінансовою сферою.

Необхідно підкреслити, що приватні перекази є найбільш стабільним фінансовим потоком, що найменше реагує на циклічність економіки. Як

²⁵ Ratha D. leveraging remittances for development /Migration Policy Institute. - Policy brief. – June. – 2007 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf

доводять численні дослідження, перекази залишаються стабільними також в умовах природних катастроф чи політичних конфліктів. Внаслідок глобальної фінансово-економічної кризи в 2009 р. вперше за останні десятиліття обсяги переказів до країн, що розвиваються, скоротилися на 5,2 %, проте таке скорочення було значно меншим, ніж по інших фінансових потоках. Зокрема, прямі іноземні інвестиції в умовах кризи впали чи не на третину (рис.2). Дуже швидко, уже 2010 р., обсяги переказів досягли докризового рівня і продовжували зростати.

Справа в тім, що перекази - це приватні гроші, вони слугують інтересам самих мігрантів та їхніх сімей, проте не обов'язково – національної економіки. Навпаки, міграція та перекази радше є відображенням нездатності національної економічної політики забезпечити потреби людей. Тому тенденції переказів і економічного розвитку країни походження не співпадають. При кризі, скороченні виробництва і зайнятості перекази все одно великі, вони помітно підтримують рівень життя і споживання населення, навіть інвестування.

Стійкість переказів до кризових умов можна пояснити тим, що кількість мігрантів не зменшилася, лише загальмувалося її зростання. Мігранти були серед перших, хто втратив роботу. Однак вони здебільшого не виїхали на батьківщину, побоюючись, що не зможуть повернутися, тим більше, що в багатьох країнах імміграції було прийнято заходи щодо її обмеження. Частина мігрантів перемістилася в інші країни, де ситуація була кращою, частина - в інші сектори економіки, наприклад, в сільське господарство. Незважаючи на скорочення доходів, мігранти продовжували пересилати гроші, оскільки перекази це лише частина їхніх видатків, тобто, вони економили на інших витратах. Крім того, ситуація в країні походження внаслідок кризи була ще менш сприятливою, ніж в країні перебування. Оскільки перекази мають не лише економічний, а й соціальний зміст, незважаючи на труднощі мігранти продовжували підтримувати свої сім'ї на батьківщині у відповідності до згаданої вище альтруїстичної моделі

поведінки. Місце знайшлося і для егоїстичних мотивів. Адже внаслідок інфляції в країнах походження купівельна спроможність твердої валюти зросла, тому мігранти, орієнтовані на інвестування та придбання певних речей тривалого користування, – не лише не зменшили, а й збільшили перекази. Ще одним чинником збереження обсягів переказів було повернення чи плани на повернення частини мігрантів, які переводили у зв'язку з цим свої заощадження на батьківщину²⁶.

Разом з тим, на основі аналізу ситуації в багатьох країнах-реципієнтах мігрантських переказів дослідники звернули увагу на обумовлені ними політико-економічні проблеми. Оскільки перекази є джерелом доходів, незалежним від внутрішньої економічної ситуації, отримуючи їх громадяни втрачають мотивацію до контролю над діяльністю своїх урядів, які не здатні забезпечити в країні нормальне життя. Непоодинокими є випадки, коли наслідки провальної політики частково пом'якшуються мігрантами, які з погіршенням ситуації на батьківщині починають переказувати сім'ям більше коштів. Таким чином, перекази гальмують необхідні реформи, і шляхом зниження тиску на уряди, і шляхом послаблення соціальної напруги, запобігання суспільним кризам, які ведуть до змін²⁷. Більше того, зовнішні надходження, які спрямовуються домогосподарствами на споживання, у т.ч. купівлю соціальних послуг, наприклад, медичних, розв'язують урядові руки, дають змогу нехтувати соціальним захистом громадян²⁸. Крім того, перекази розбещують неефективну владу збільшуючи податкову базу і тим самим забезпечуючи додаткові кошти, які можна перерозподілити на користь можновладців, фінансування неефективного державного апарату. На думку дослідників, незаслужено отримані державою кошти можуть сприяти погіршенню якості управління, зростанню корупції, використанню влади в

²⁶ Migration and Remittances during the global financial crisis and beyond /Ed. by I.Sirkeci, J.H.Cohen, D.Ratha. - World Bank, 2012. - P.4.

²⁷ Bargajas A., Chami R., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P. Do workers' remittances promote economic growth? - IMF Working Paper. - 2009. - №153.

²⁸ Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P. Macroeconomic consequences of Remittances. - Occasional paper 259. - Washington: IMF, 2008.

інтересах збагачення, що обумовлює консервацію поганої економічної ситуації і продовження еміграції²⁹.

Таким чином, теоретичні та емпіричні оцінки значення переказів неоднозначні. Проте, є підстави для висновку про позитивний, хоча й доволі помірний, вплив на довготривале макроекономічне зростання³⁰. Другий вкрай важливий висновок полягає у тому, що позитивний потенціал переказів може бути використаний лише за наявності необхідних умов, для створення яких потрібна ефективна державна політика.

1.4. Політика щодо залучення переказів мігрантів та їх ефективного використання

Оскільки вплив переказів на розвиток країни-реципієнта великою мірою залежить від її соціально-економічної політики, детального аналізу вартий досвід зарубіжних держав щодо стимулювання припливу та використання грошових надходжень від мігрантів. Політика у цій сфері зазвичай розвивається за чотирма основними напрямками: удосконалення механізму переказів, у т.ч. спрямування переказів офіційними каналами; стимулювання переказів з метою збільшення їх обсягів; заохочення продуктивного використання переказів; спрямування переказів в інтересах розвитку (табл. 3).

Зміст урядових дій може бути різним. Проте очевидно, що несприятливі макроекономічні умови унеможливають будь-які позитивні результати із заохочення переказів. Тому передовсім треба розібратися з тіньовою економікою, інфляцією, поганим інвестиційним кліматом. Вкрай важливо – підвищити довіру до влади, переконати мігрантів в її компетентності, відповідальності, наявності політичної волі. У цьому ж контексті доцільним є конструювання позитивного ставлення до мігрантів в суспільстві. Наприклад,

²⁹ Abdih Y., Chami R., Dagher J., Montiel P. Remittances and Institutions: Are Remittances a Curse? - IMF Working Paper. – 2008. - №29. – Р.3

³⁰ Миграция и денежные переводы: Восточная Европа и бывший Советский Союз / Под ред. А.Мансура, Б.Куиллина. – М.: Всемирный банк, 2009. - С.76.

лідери Філіппін та Мексики, тобто країн-реципієнтів значних сум переказів, презентували суспільству мігрантів як національних героїв, які роблять неоцінимий внесок у розвиток батьківщини.

Деякі урядові заходи адресовані безпосередньо мігрантам, інші - ширшим верствам населення, хоча й враховують наявність міграції, наприклад, спеціальні програми, що здійснюються в найбільш уражених еміграцією регіонах. Є й такі, що взагалі не торкаються мігрантів, а адресовані всьому населенню. Це загальнонаціональні реформи, передовсім стосовно розвитку підприємництва. Найдоцільнішою є непряма, а опосередкована підтримка мігрантів, яка враховує стосунки між мігрантами та немігрантами, інколи напружені, унеможливує звинувачення мігрантів у незаслужених привілеях.

До засобів впливу на перекази можна зарахувати також і заходи з регулювання міграційних процесів. Наприклад, угоди про працевлаштування між країнами походження і призначення мігрантів, законодавство та інституційне забезпечення співпраці з діаспорами.

Заходи влади різняться залежно від характеру переказів. Найпоширеніші з них – перекази родинам, що спрямовуються на споживання. Другий вид – інвестиційні трансферти, або систематичні внески на депозити, або привезення всієї суми після повернення. Третя форма – колективні трансферти, внески об'єднань мігрантів на вирішення соціальних проблем в місцях походження. Четвертий вид переказів – міжнародні трансферти пенсій та інших соціальних платежів.

Таблиця 3.

Управлінські заходи, спрямовані на підвищення віддачі від переказів

Мета	Заходи
Спрямування частини переказів на економічний розвиток	Оподаткування мігрантів Обкладення податком переказів Добровільні внески на добродійництво
Стимулювання збільшення величини трансфертів та їх переправлення через офіційні канали	Випуск мігрантських облігацій Дозвіл на відкриття рахунків в іноземній валюті Спеціальні рахунки для мігрантів з преміальним процентом Сприяння трансфертам через фінансові інституції Поширення фінансової грамотності
Стимулювання інвестування переказів	Підтримка через створення місцевих центрів обслуговування мігрантів, надання їм інформації Звільнення від податків імпорту засобів виробництва Схеми підтримки малого бізнесу – фінансової, інфраструктурної чи інноваційної Навчальні програми
Підтримка колективних переказів об'єднань мігрантів	Спільне з державою фінансування проектів Створення підприємств у спільній державно-приватній власності Пропозиція привабливих цін при виконанні соціально-важливих проектів
Вплив на моделі споживання	Популяризація товарів вітчизняного виробництва Створення привабливих умов для купівлі мігрантами товарів своїм родичам на батьківщині
Убезпечення майбутніх переказів	Сприяння легальній та організованій міграції Встановлення тісних зв'язків і співпраці з діаспорами

Джерело: Carling J. Policy options for increasing the benefits of remittances [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.gdrc.org/icm/remittance/carling_benefits-remittances.pdf

Найпримітивніший шлях спрямування переказів на розвиток країни походження – контроль за цим фінансовим потоком, його оподаткування, вимога до мігрантів переказувати певні суми через національні фінансові установи. Наприклад, Єгипет зобов'язав мігрантів переказувати додому щонайменше 10 % заробітків, в Сирії 25 % заробленого за кордоном мігранти мали обмінювати за офіційним курсом та сплачувати податок на ці кошти. У В'єтнамі уряд вимагав від мігрантів, щоб 30 % заробітків вони перераховували у спеціальний державний фонд. Філіппіни в 1982 р. ухвалили рішення щодо обов'язкового переказу щонайменше 70 % доходів мігрантів через національні банки. Щоб поновити паспорт, який був чинним впродовж

року, потрібно було подати підтвердження виконання цієї вимоги. Однак сума переказів під час дії зазначеного порядку ніколи не досягала 70 % заробітків філіппінців за кордоном. Причина була у невигідному обмінному курсові та умовах заощаджень в національних банках, а також нестабільності внутрішньої політичної та економічної ситуації³¹.

Чи не єдиним успішним прикладом адміністративного тиску на мігрантів у напрямі збільшення їх переказів була Корея, де умовою видачі дозволу на виїзд у 1980-ті рр. була вимога переказувати на батьківщину через корейські банки 80 % закордонних заробітків. Однак цього вдалося досягти лише тому, що це стосувалося працівників корейських компаній, які виконували підрядні роботи за кордоном і автоматично перераховували частину заробітку працівників в національні банки³².

Низка країн намагалася оподаткувати перекази. Так, нещодавно Шрі-Ланка спробувала встановити 15 % податок на перекази, проте дуже швидко змушена була його скасувати. За даними Світового банку у 2003 р. оподатковували перекази лише 5 країн світу, зокрема, Колумбія – 3 % (тепер відмінено), Еквадор – 12 %, Перу – 0,1 %. Польща та Грузія оподатковували перекази враховуючи їх у загальній сумі доходів домогосподарств³³.

Усі спроби оподаткувати перекази виявилися малоефективними. Виняток становить хіба що Еритрея, де 1991 р. було прийнято рішення про обов'язкову сплату мігрантами 2 % свого заробітку уряду. Однак це пояснювалося специфікою історичної ситуації. На той час завершувалася боротьба за незалежність і багато еритрейців за кордоном розглядали ці виплати як патріотичний обов'язок³⁴.

В основному ж встановлення податку на перекази мало за результат їх «втечу», спрямування неформальними каналами. Навпаки, лібералізація

³¹ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1. - P.354.

³² Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for encreasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. - Maastricht, 2008. - P.54.

³³ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006.

³⁴ Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for encreasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. - Maastricht, 2008. - P.55.

сфери валютних надходжень сприяла зростанню приватних трансфертів. Наприклад, в 1997 р. В'єтнам відмовився від 5-відсоткового оподаткування переказів, суми, що надходили офіційними каналами, одразу зросли. Так само в Таджикистані відмова від податку на транснаціональні банківські операції в 2003 р. забезпечила зростання переказів з 78 млн у 2002 р. до 256 млн в 2003 р.³⁵.

Більш ефективна і поширена схема заснована не на примусові, а на зацікавленості. Вона передбачає дозвіл на відкриття валютних рахунків, встановлення на них вищих відсотків, певні пільги для їх власників, зменшення податків чи митних зобов'язань тощо. За даними Світового банку, 35 % країн практикують такий підхід³⁶.

Так, спеціальні банківські депозити з підвищеними відсотковими ставками існують в Індії. У 2010 р. на них нараховувалося 50 млрд доларів США, що становило 20 % всіх депозитів в банківській системі³⁷.

Мігранти, які повертаються до Пакистану на постійне проживання чи навіть тимчасово, можуть скористатися митними знижками на імпорт обладнання та інших товарів виробничого призначення. Величина пільг залежить від рівня розвитку регіону, де планується їх використання, і є найвищою, якщо бізнес започатковується у віддалених депресивних регіонах країни. Правом на безмитний ввіз обладнання та сировини користуються також мігранти, якщо ці товари спрямовуються у спеціальні економічні зони³⁸. Повертанці в Індії, які відкривають власну справу, також мають преференції у імпорті засобів виробництва та сировини.

У деяких країнах застосовуються податкові пільги для трудових мігрантів. Так, на Філіппінах вони звільнені від обов'язку подавати

³⁵ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities. – Geneva: IOM, 2006. – P.55.

³⁶ Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006. - P.58

³⁷ Гнатюк П. Міграція та грошові перекази мігрантів //Майбутнє міграції в Україні.Звіт конференції. - К.: МОМ, 2011. - С.27.

³⁸ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1. – P.357.

декларацію про доходи³⁹. В Єгипті мігранти, які переказують кошти через банки, можуть отримати податкові пільги на строк до 10 років. В Індії та Шрі-Ланці отримані на депозити мігрантів проценти звільняються від оподаткування.

Поширеним шляхом залучення переказів є встановлення вигідного обмінного курсу. Наприклад, 1974 р. Бангладеш дозволив мігрантам продавати валюту фірмам-імпортерам через аукціон, який проводився національним банком⁴⁰.

Оскільки кошти, які надсилають окремі громадяни, відносно невеликі, застосовуються механізми накопичувальних рахунків під певні програми, наприклад, з метою купівлі житла, освіти чи відкриття бізнесу. Наприклад, можна згадати спільний проект банків Сальвадору та Іспанії під назвою «Моя сім'я, моя країна, моє повернення». Накопичувальні рахунки дозволяють отримати їх власникам дешеві кредити під майбутні перекази. На Філіппінах, наприклад, корпорація Хонда разом з місцевими банками започаткувала кредитування купівлі автомобілів для мігрантських домогосподарств на строк 4 роки при сплаті внеску у 20 % їх вартості.

За бажанням громадянина його заощадження можуть також спрямовуватися в успішні та прибуткові підприємства на батьківщині. Відповідна урядова програма діє на Філіппінах. На Мальті, в Естонії в рамках загальної інвестиційної політики мігрантам пропонується широкий спектр інвестиційних пропозицій⁴¹.

Серед засобів впливу на перекази також заходи цінової та кредитної політики. В Єгипті, де більшість переказів використовувалися для купівлі землі, уряд намагався спрямувати їх на розвиток сільгоспвиробництва встановлюючи привабливі ціни. Програми купівлі землі мігрантами за

³⁹ Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for increasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. - Maastricht, 2008. - P.56.

⁴⁰ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1.

⁴¹ Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for increasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. - Maastricht, 2008. - P.61.

пільговими цінами існують в Молдові. Індонезія запровадила кредити під майбутні перекази для сімей мігрантів з метою розвитку сільгоспвиробництва⁴².

Стимулювати перекази покликані й інші досить різноманітні заходи. Так, на Філіппінах мігрант впродовж двох тижнів після повернення може витратити 2 тис. доларів в безмитних магазинах. У Пакистані у разі переказу 2,5 тис. доларів офіційними каналами громадянин отримує можливість безкоштовно оформити чи поновити паспорт⁴³. Турецьким чоловікам-мігрантам скорочувався термін обов'язкової військової служби у разі, якщо вони сплачували уряду певну суму в іноземній валюті.

Сприятливі переказам держави можуть і з використанням не лише фінансових, а й адміністративних важелів, проте не шляхом встановлення жорстких правил, а створення додаткових можливостей для мігрантів. Так, на Філіппінах Державна адміністрація з соціального захисту працівників за кордоном видає кожному працівникові-мігрантові, що підписує контракт, ідентифікаційну картку, що автоматично означає відкриття банківського рахунку, через який переказ коштів на батьківщину здійснюється за символічною ціною. Відомий приклад - угода між фінансовими установами Мексики та США, досягнута за участі мексиканського уряду, яка дозволила нелегальним мігрантам-мексиканцям у США відкривати поточні рахунки в банках, з яких на батьківщині знімають гроші члени їхніх родин. Це стало можливим завдяки тому, що мексиканські консульства у США видають усім мексиканцям, незалежно від їхнього правового статусу, спеціальні ідентифікаційні картки, так звані «матрикули», які визнаються банками як достатні для проведення банківських операцій. Лише впродовж року з моменту введення було видано 1,5 млн «матрикул», а обсяг грошових переказів до Мексики зріс майже на третину⁴⁴.

⁴² Claremont K., McLeod G. Remittances to CARICOM countries: Policy issues and options [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ccmfuwi.org/files/publications/conference/915.pdf>

⁴³ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities. – Geneva: IOM, 2006. – P.71.

⁴⁴ Глущенко Г., Пономарев В. Миграция и развитие. – М.: Экономика, 2009. – С.226.

Враховуючи, що перекази це приватні кошти, а їхні адресати не підприємці і не інвестори, для збільшення інвестиційного використання зароблених мігрантами коштів важливим є різні форми консультування, навчання з питань бізнесу. Систему навчально-консультативних центрів для мігрантів, що повертаються, створено в Пакистані, на Філіппінах, в інших країнах.

Ще один шлях залучення переказів мігрантів для розвитку країни походження – підтримка ініціатив їх громадських об'єднань (земляцтв) за кордоном, спрямування колективних переказів мігрантів на вирішення важливих для місць їхнього походження проблем, наприклад, на будівництво доріг, лікарень чи шкіл. Найбільш відомим прикладом є програма, яка діє в Мексиці, і дістала назву «три до одного». Владою готуються і пропонуються мігрантам для фінансування суспільно значущі проекти. Для їх реалізації на кожний долар колективних переказів заробітчани додається по долару з бюджетів різного рівня: державного, бюджету штату та місцевого. Протягом останніх 20 років ця програма стимулювала понад 500 млн інвестицій мігрантів⁴⁵. Подібна практика поширена й в інших країнах Латинської Америки, зокрема, в Гватемалі, Гондурасі, Домініканській Республіці. У Сальвадорі в рамках підтриманих урядом проектів мігранти в середньому фінансують 16 % їх вартості грошима чи обладнанням⁴⁶.

З метою залучення коштів з-за кордону держави випускають цінні папери, що поширюються в діаспорах, деноміновані в іноземній валюті. На них встановлюються вигідні проценти та обмінні курси, а їхні власники мають право отримати готівку за першою вимогою. Зокрема, ще 1951 р. до такої практики вдався Ізраїль. З того часу облігації випускаються щорічно. Їх вартість – від 100 до 100 тис. доларів, строк погашення – від одного до 15 років. Сума продажу в останні роки становила 1-1,5 млн доларів США. Усього було випущено облігацій на загальну суму понад 25 млрд доларів

⁴⁵ Гнатюк П. Міграція та грошові перекази мігрантів //Майбутнє міграції в Україні.Звіт конференції. - К.: МОМ, 2011. - С.27.

⁴⁶ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities. – Geneva: IOM, 2006. – P.83

США. У 2005 р. на облігації припадало приблизно 32 % зовнішнього боргу. Гроші використовуються на соціально значущі проекти, такі як будівництво зрошувальних систем, житла та комунальної інфраструктури⁴⁷.

Тричі, у 1991, 1998 та 2000 рр., випускала облігації для емігрантів Індія, що було пов'язано із кризовими явищами, застосованими до країни санкціями. Суми випуску становили 1,6, 4,2, 5,5 млрд доларів США відповідно. Строк погашення облігацій – 5 років. На них встановлювався вищий процент, ніж той, що мігранти могли отримати зберігаючи кошти на депозитах в країні перебування. Наприклад, в 1998 р. пропонувалося 7,75 %, тоді як у США середня ставка становила 7,2 %⁴⁸.

Валютні облігації для мігрантів випущено в Бангладеш, відсоток на них вищий, ніж на банківські депозити. Спеціальні валютні сертифікати в обмін на продану державі валюту запроваджено в Пакистані. Процентна ставка на них приблизно на 2 % більша, ніж на депозити в Євро, при погашенні сертифікату (чи в іноземній, чи в національній валюті) нараховується преміальна надбавка на 8-15 % більша офіційного обмінного курсу⁴⁹. Подібні цінні папери випускають також Китай, Ліван, Філіппіни.

Загалом політика щодо підтримки зв'язків з діаспорою та розвитку співпраці з нею також належить до заходів щодо сприяння надходженню переказів. Адже короткострокові мігранти або ті, які виїхали нещодавно, переказують кошти на батьківщину тому, що мають вдома близьких родичів. Якщо ж міграційний процес ослаб чи припинився, за кордоном залишаються лише мігранти із значним стажем, або друге-третє покоління мігрантів, родинні зв'язки яких з батьківщиною набагато слабші. Тому, щоб перекази не припинялися, державі потрібно докласти цілеспрямованих зусиль.

⁴⁷ Ketkar S., Ratha D. Development Finance via Diaspora Bonds: Track records and Potential/ Policy Research Working Paper 4311. - World Bank, 2007. - P.4.

⁴⁸ Ketkar S., Ratha D. Development Finance via Diaspora Bonds: Track records and Potential. - Policy Research Working Paper 4311. - World Bank, 2007. - P.4.

⁴⁹ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1.

Окреме місце в політиці щодо переказів належить зменшенню їх вартості і спрямування офіційними каналами. Адже кошти, що надійшли через неформальні канали, хоча й виконують свою соціальну роль, проте їх значно важче спрямувати в інтересах розвитку, більше того, вони здатні сприяти поширенню тіньової економіки, відмиванню брудних грошей, фінансуванню криміналу та тероризма. Для того, щоб мігранти визначилися на користь офіційних переказів, необхідно забезпечити належну конкуренцію на ринку фінансових послуг, ліквідувати юридичні та бюрократичні бар'єри, унеможливити монопольне становище окремих його учасників. Необхідно докладати зусиль до розвитку фінансової інфраструктури, використання новітніх технологій переказів, наприклад, за допомогою мобільних телефонів, удосконалення та розширення спектру послуг, що надаються фінансовими установами. Окрему проблему становить обмежений доступ до банківських послуг нелегальних мігрантів, які не мають чинних документів. Проте й цьому можна зарадити. Вище вже згадувалося про ідентифікаційні картки, які видаються мексиканськими консульствами в США мігрантам незалежно від їхнього правового становища.

Розділ 2

Перекази трудових мігрантів в Україні

2.1. Оцінки обсягів переказів мігрантів в Україну, їх впливу на економіку та соціальну сферу

За даними Світового банку, масштаби приватних грошових переказів в Україну є доволі великими (рис.4). У регіоні Східної Європи та Центральної Азії за цим показником наша країна посідає перше місце. Причому у 2000-х рр. перекази стрімко зростали. Це пов'язано не лише з наростанням трудової міграції, а й з збільшенням частки переказів, які спрямовувалися офіційними каналами. Цьому сприяло порушене 2004 р. Антимонопольним комітетом України провадження проти платіжної компанії Western Union, що займала

монопольне становище на ринку і отримувала за свої послуги невиправдано високу плату (за перекази з Чехії – 21 % суми, Іспанії – 17 %, Португалії – 16,5 %, Росії – 15 %). У результаті, компанія погодилася зменшити тарифи на перекази з Росії в 2,5 рази, з Португалії Іспанії, Італії, Чехії, Польщі, Греції, Ізраїлю, Казахстану – в 2-4 рази⁵⁰. Більшу доступність офіційних переказів забезпечили також прийняті 2006 р. законодавчі зміни, згідно з якими право на операції з іноземною валютою отримала українська пошта, відділення якої розташовані в усіх куточках країни, а вартість послуг цілком помірна.

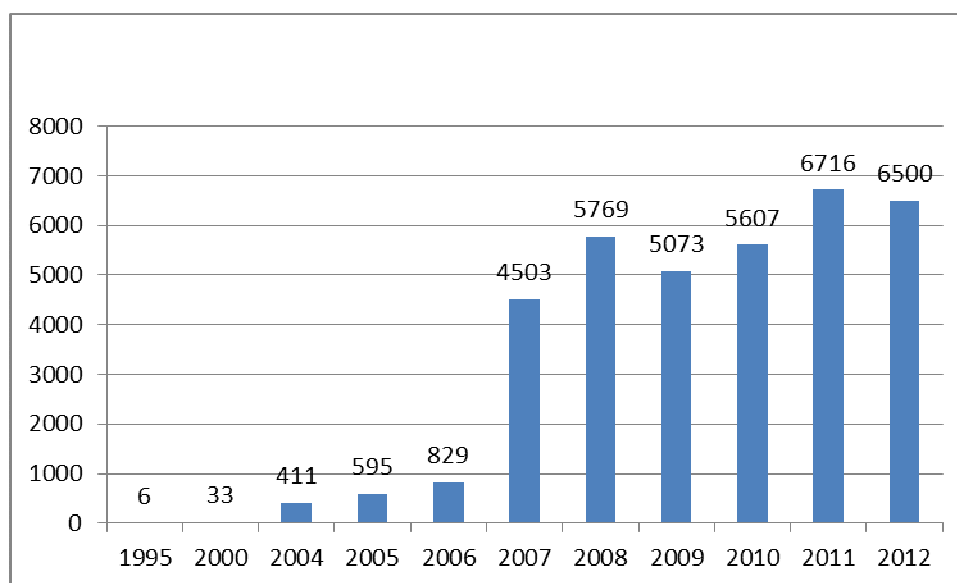


Рис. 4. Обсяги приватних переказів в Україну в 1995-2012 рр. за даними Світового банку, млн доларів США

Джерело: База даних Світового банку

Оцінки обсягів приватних трансфертів з-за кордону Національним банком України є навіть вищими, ніж ті, які пропонує Всесвітній банк (табл. 4). Це, очевидно, пов'язано з методичними особливостями підрахунків, передовсім із врахуванням коштів, які переправляються неформальними каналами.

⁵⁰ Офіційний сайт Антимонопольного комітету України

http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article:jsessionid=41450705C9B6923F0DC14F0E56012FF8?art_id=76989&cat_id=93531&mustWords=%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%96%D0%B9&searchPublishing=1

Таблиця 4.

Грошові перекази в Україну у 2007-2012 рр. за розрахунками НБУ, млн дол. США

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	4922	6177	5370	5862	7019	7526
За каналами надходження						
Через коррахунки банків	2818	3275	2832	2959	3252	3278
Через міжнародні платіжні системи	1458	2097	1825	2126	2804	3213
Неформальними шляхами	646	805	713	777	963	1035
За джерелами формування						
Оплата праці (без врахування податків та витрат в країні перебування)	1842	3024	2855	3373	4022	4619
Приватні трансферти, у т.ч.	3080	3153	2515	2489	2997	2911
грошові перекази робітників, які працюють за кордоном	2292	2140	1643	1560	1890	1749
інші приватні трансферти	788	1013	872	929	1107	1158
Обсяги грошових переказів у % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3

Джерело: Національний Банк України

Разом з тим, необхідно зважати на те, що в своїх обчисленнях НБУ не враховує громадянства відправників та отримувачів переказів, яке при здійсненні банківських операцій не зазначається. Тобто, до загальної суми потрапляють також перекази громадян інших країн, відправлені в Україну як на адресу українців, так і іноземців, що перебувають на її території. Варто також враховувати тривале існування України в рамках союзної держави, наявність міцних родинних зв'язків між її населенням та населенням пострадянських держав, передовсім Росії, що має неабияке значення для обсягів приватних трансфертів, хоча й не пов'язане з трудовою міграцією. Внаслідок цього, реальні обсяги надходжень від працівників-мігрантів з-за кордону вірогідно є меншими, ніж обсяги приватних трансфертів, відображених у платіжному балансі.

Попри ці застереження, значення переказів для України величезне, що переконливо було підтверджено в роки кризи. Так, хоча 2009 р., за даними НБУ, в країну, як офіційними, так і неофіційними каналами, надійшло 5370 млн дол. приватних переказів, що було на 13 % менше, ніж у 2008 р., проте на фоні значного падіння економічної активності їх частка у ВВП зросла з 3,4 % у 2008р. до 4,6 % у 2009, відповідно, значення для економіки

та добробуту населення збільшилося⁵¹. У 2010 р. обсяги переказів майже відновилися, а їх частка у ВВП становила 4,3 %.

Антикризове значення переказів яскраво демонструє їх порівняння з обсягами прямих іноземних інвестицій в Україну. У зв'язку з тим, що іноземні інвестиції в 2009 р. скоротилися більш, ніж удвічі, а перекази зменшилися лише незначною мірою, приватні трансферти майже на 300 млн доларів перевищили обсяги інвестицій (рис. 5).

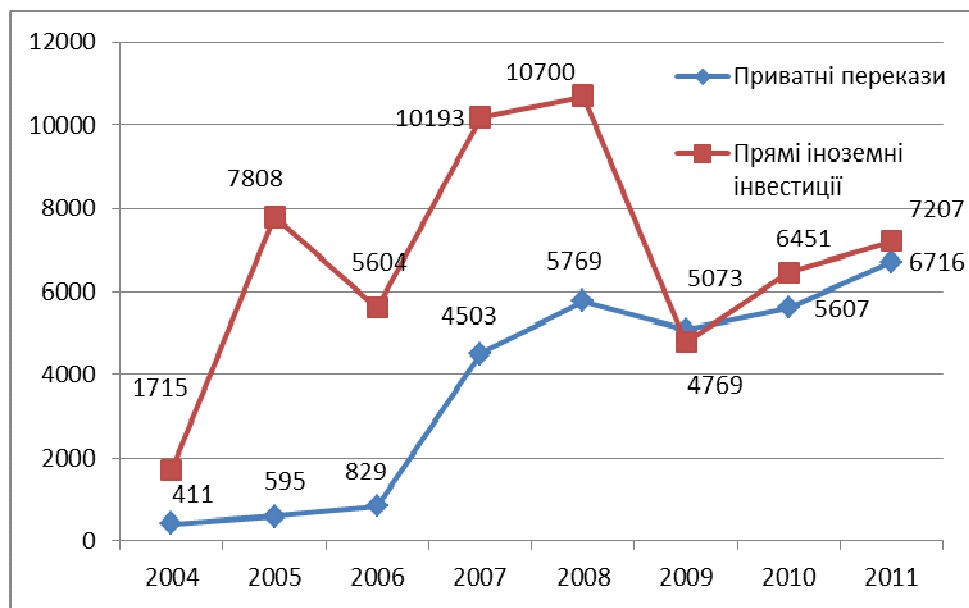


Рис. 5. Приватні перекази та прямі іноземні інвестиції в Україну в 2001-2011 рр. за даними Світового банку, млн доларів США

Джерело: База даних Світового банку

У 2011 р. в Україну за даними НБУ приватними особами було переказано понад 7 млрд доларів США, що було на 19,7 % більше, ніж попереднього року і на 0,8 млрд більше рекордного рівня докризового 2008 р. Відношення до ВВП завдяки певному покращанню економічної ситуації у порівнянні з попереднім роком не змінилося (4,3 %). У 2012 р. обсяги приватних переказів продовжували зростати – на 7,2 % у порівнянні з попереднім роком, і досягли 7,5 млрд доларів США. Сума переказів майже

⁵¹ Національний банк України. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf

дорівнює сумі прямих іноземних інвестицій, які становили 7,2 млрд доларів США у 2011 р., 7,8 млрд – у 2012 р.⁵².

Значна частина коштів надходить Україну через міжнародні платіжні системи. Якщо в 2008-2009 рр. їхня частка становила близько третини, то в 2011 р. – 40 %, а в 2012 р. – 43 %. За інформацією НБУ, понад 150 банків України (або майже 90 % з тих, що мають банківську ліцензію) співпрацюють з 23 міжнародними платіжними системами.

Обсяги переказів неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства іншому) оцінено Національним банком в 1,0 млрд дол. США, або 13,8 % від загальних обсягів грошових переказів в Україну в 2012 р.

Перекази, що надійшли як оплата праці, тобто від робітників, які працювали за кордоном менше року, на 14,8 % зросли в порівнянні з 2011 р. і досягли 4,6 млрд доларів США. Натомість, грошові перекази робітників, які працювали за кордоном більше року, дещо зменшилися – 1,7 млрд. Попри це частка приватних переказів, походження яких пов'язано з міграцією, має тенденцію до зростання і в 2012 р. досягла 84,6 % всіх приватних переказів (табл.4).

За даними Національного банку України найбільше коштів було вислано з Росії. Їх обсяги у порівнянні з 2011 р. зросли на 18,2 % і становили 2,3 млрд дол. США, або 30 % усіх приватних переказів в Україну. Із США надійшли 9,3 %, а з Німеччини – 6,2 % усіх грошових приватних переказів. Далі у списку країн-донорів перебувають Кіпр, Греція, Італія та Великобританія. Однак обсяги переказів з країн ЄС в 2012 р. скоротилися майже на 5 %.

Список основних країн відправлення в цілому залишається незмінним, однак природа переказів з різних країн, вочевидь, є різною. Зокрема, перекази з Росії обумовлюються не тільки сучасною трудовою міграцією, а й переселеннями радянських часів, тісними сімейними зв'язками населення

⁵² Національний банк України. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf

двох держав. Перекази із США та Німеччини, хоча частково і пов'язані з трудовою міграцією, переважно є наслідком численної етнічної еміграції з України до цих країн (євреї, німці). Однозначно пов'язані з трудовою міграцією перекази з Італії, а також Греції, хоча щодо останньої не можна не зважати на еміграцію етнічних греків, що мала місце після розвалу СРСР.

У зв'язку з природою переказів доречно порівняти дані з даними Світового банку, які складаються на основі статистики зарубіжних держав про відправлені з їх території кошти адресатам в Україні. Відповідно до неї Росія є найбільшим донором приватних трансфертів в Україну – 3,7 млрд доларів США, або 55 % всіх переказів в 2011 р., що значно більше 30 % за даними НБУ. На другому місці в рейтингу так само США, проте з меншою часткою – 6,1 %. Подальший список країн-відправників дещо інший, ніж за даними НБУ. На третьому місці в ньому Польща – 5,1 %, на четвертому - Ізраїль (4 %). Високі позиції займають країни СНД, зокрема, Казахстан, Білорусь і Молдова (рис.6). Тобто, це ще раз доводить, що походження приватних трансфертів в Україну значною мірою є наслідком інших, ніж міграція з метою працевлаштування, міграційних потоків.

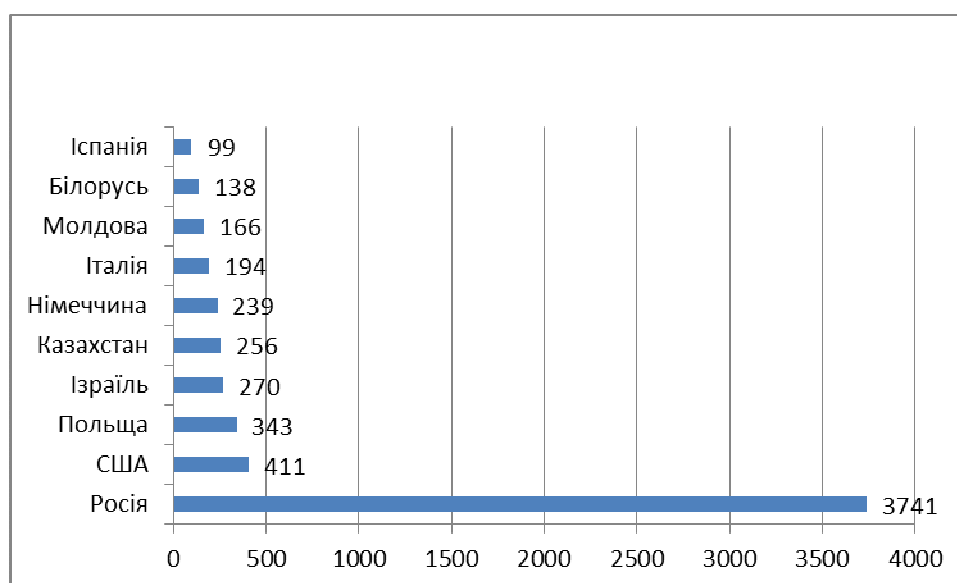


Рис. 6. Основні країни відправлення приватних переказів в Україну в 2011 р. за даними Світового банку

Джерело: База даних Світового банку

Українськими науковцями було здійснено кілька спроб оцінювання обсягів грошових переказів, пов'язаних виключно з трудовою міграцією. За деякими з них обсяги переказів значно перевищують наведені вище офіційні дані. Так, наприклад, на думку А.Гайдуцького, міграційний капітал, що надходить в Україну, сягає 25,6 млрд доларів США щорічно⁵³. Ця цифра виглядає, однак, завищеною. По-перше, навряд чи реально вважати, що за обсягами переказів Україна обігнала Мексику (23 млрд доларів США в 2012 р.) чи Філіппіни (24 млрд), що відзначаються незрівнянно більшими обсягами трудової міграції за кордон. По-друге, вона є результатом суто арифметичних підрахунків, які виглядають недостатньо переконливими. Вони базуються на припущенні про 4 млн українських мігрантів за кордоном, які працюючи по 15 годин на добу 25 днів на місяць з оплатою 2 долари за годину і впродовж 12 місяців заробляють до 40 млрд доларів США, відправляючи приблизно 60 % заробленого на батьківщину⁵⁴. Разом з тим, формула містить низку сумнівних складових. Якщо навіть погодитися з тим, що за кордоном працюють 4 млн українців, не можна не зважати на їх неоднорідність. Адже значна частина мігрантів – фактичні переселенці, які виїхали з родиною, або з часом возз'єдналися з членами сім'ї в країні перебування, проживають там тривалий час, їхні зв'язки з батьківщиною встигли ослабнути, що вплинуло на рівень переказів. Хоча ці мігранти внаслідок стабільнішого становища в зарубіжних державах мають вищі заробітки, а отже і кращі можливості для переказу коштів, мотивація для таких дій у них невисока, їхні перекази здебільшого невеликі і нерегулярні, тобто про щомісячні перекази у розмірі 60 % заробітку не йдеться.

Про перекази більшої частини заробленого можна говорити стосовно лише трудових мігрантів, які своєю працею забезпечують добробут залишених вдома сімей. Таких, як свідчать розрахунки вчених на основі даних найбільш масштабного опитування населення України щодо трудової

⁵³ Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в Україні. – К.: ТОВ «Інфосистем», 2009. – С.139.

⁵⁴ Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в Україні. – К.: ТОВ «Інфосистем», 2009. – С.132.

міграції, здійсненого Державною службою статистики в 2008 р. (обстежено 22 тис. домогосподарств по всій території країни) приблизно 2 млн⁵⁵. Проте й щодо них запропонована для обчислення обсягів переказів формула помилкова. Адже значна частина мігрантів є сезонними працівниками, виїжджають на роботу за кордон періодично на обмежені строки. За даними згаданого обстеження Держстату, одна заробітчанська поїздка триває в середньому 7 місяців, щорічно мігрант в середньому здійснює одну поїздку⁵⁶. Отже, лише протягом цього часу, а не цілого року, мігрант отримує заробітну платню, з якої робить перекази. Перебільшенням виглядає також припущення про систематичний 15-годинний робочий день українців за кордоном. Дійсно, намагаючись заробити найбільше у найменші строки мігранти зазвичай погоджуються на додаткову працю. Проте, згідно даних того ж обстеження, середня тривалість робочого дня мігранта становила 9,7 годин, найвища вона у осіб, які працюють в домашніх господарствах та в готелях і ресторанах – понад 10 годин⁵⁷.

Інший результат отримали фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. Вони використовували результати обстеження Держстату 2008 р., згідно якого середньомісячний заробіток трудового мігранта становив 817 доларів США, при цьому в країні перебування витрачалося приблизно 22,5 % заробленого. Враховуючи низьку відвертість респондентів у відповідях на запитання щодо доходів (під час обстеження 2008 р. величину заробітків вказали лише 42 % опитаних) при розрахунках бралися до уваги статистичні дані щодо величини заробітної плати в країнах перебування, зокрема в галузях, де працюють українці, експертні оцінки співвідношення зарплатні мігрантів та місцевих працівників. Обчислення проводилися відповідно до чисельності українських працівників в тій чи іншій країні, сфери прикладання праці та тривалості перебування на роботі

⁵⁵ Позняк А. Внешняя трудовая миграция в Украине как фактор социально-демографического и экономического развития. - КАРИМ-Восток, RR 5/2012. – С.9.

⁵⁶ Зовнішня трудова міграція населення України / Державний Комітет статистики України, Український центр соціальних реформ. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.

⁵⁷ Позняк О., Терещенко Г. Комплексна оцінка доходів трудових мігрантів та грошових переказів // Демографія і соціально економіка. – 2012. – № 2. – С.82.

за кордоном. Враховувалася також вірогідність та частота здійснення переказів. Відповідно до отриманого результату, який було сформовано на основі розрахунків, проведених шістьма різними методами, сумарний обсяг заробітків українських трудових мігрантів в 2010 р. міг становити 6,32 млрд доларів США. Обсяги грошових переказів (включаючи банківські перекази, гроші, які направляються до України неофіційними шляхами та кошти, привезені мігрантами власноручно) було оцінено експертами у 4,43 млрд доларів⁵⁸. Ця цифра є досить близькою до даних Національного банку України щодо оплати праці та грошових переказів робітників, які в 2010 р. становили близько 5 млрд доларів США (табл. 4).

Зупинимося детальніше на деяких результатах обстеження Держкомстату 2008 р., яке до сьогодні залишається основним джерелом даних щодо переказів трудових мігрантів в Україну. Відповідно до нього кошти на батьківщину переказували 62,3 % чоловіків-мігрантів і 58,8 % жінок. Мігранти з урегульованим статусом, хоча й витрачали в країні перебування більші суми, але й перекази робили відносно більші. Так, особи, які мали дозволи на проживання, відправили на батьківщину в 2007 р. в середньому по 2831 доларів США, а ті, які визначеного статусу не мали, – приблизно по 2,5 тис. доларів США. Помітно більше коштів, у порівнянні з початківцями, переказували мігранти із значним досвідом заробітчанських поїздок. Як і у випадку з правовим статусом це, вірогідно, пов'язано з вищими заробітками тих, хто встиг набути надійного становища на ринку праці країни перебування.

Отримані від мігрантів кошти значно впливали на добробут їхніх домогосподарств в Україні. За даними обстеження Держстату 2008 р. у сукупному доході емігрантських домогосподарств вони становили в середньому 42,6 %. Причому, 65,2 % домогосподарств, які зараховували себе до заможних, отримували від мігрантів понад половину своїх доходів. Серед

⁵⁸ Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – С.192.

тих, хто оцінив свій добробут як середній, таких було 41,6 %, серед малозабезпечених – лише 36,6 %.

Зворотня кореляція між величиною доходів домогосподарств та часткою, яку становлять в них перекази підтверджується даними обстежень бюджетів домогосподарств України і свідчить не лише про вплив переказів на зменшення абсолютної бідності, а й посилення майнового розшарування. Зокрема, перекази становили 4,3 % в доходах найбідніших домогосподарств України і 6,6 % - в доходах найбільш заможних домогосподарств⁵⁹.

В основному перекази спрямовуються на споживання (табл. 3). Лише трохи більше 8 % заробітчани вклали кошти у відкриття чи розширення власного бізнесу⁶⁰. Мігранти інвестували переважно в торговельні підприємства, кафе, ресторани, готелі. Якщо додати до цього інвестиції у власне присадибне господарство, то мова може йти про 10-15 % зароблених за кордоном коштів. Свідчень скільки-небудь вагомих інвестицій у розвиток аграрного чи промислового виробництва немає. Причина у недостатніх для серйозних інвестицій сумах заробітків, недоступності дешевих кредитів, несприятливому для малого бізнесу інвестиційному кліматі в країні. Не менше значення має неготовність самих мігрантів до започаткування власного бізнесу. Погана поінформованість щодо ситуації на батьківщині, зокрема, бізнесових можливостей та законодавчих вимог, втрата соціальних зв'язків, недостатні знання в сфері підприємництва, а також особистісні характеристики значної частини мігрантів, які повертаються (поважний вік, втрата працездатності), обумовлюють їхній в цілому невисокий підприємницький потенціал.

⁵⁹ Лібанова Е. Міграційні трансферти. Бідність і нерівність в Україні //Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України. – К.:НІСД, 2011. – С.18.

⁶⁰ Пирожков С., Малиновская Е., Хомра А. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект. – К.: НИПМБ, 2003. -С. 104.

Таблиця 3.

Структура витрат заробітків працівників-мігрантів, %

	жінки	чоловіки
Щоденні потреби	68,0	74,0
Товари тривалого користування	33,4	42,1
Житло	29,4	29,0
Повернення боргів	11,3	9,9
Навчання членів сім'ї	14,8	11,2
Лікування членів сім'ї	8,3	5,7
Заощадження	9,8	9,7
інше	1,8	1,3

Джерело: Державна служба статистики України

Разом з тим, порівняння характеристик мігрантів та усього населення дає підстави для висновку, що міграція певним чином все ж пов'язана із розвитком підприємництва. Так, обстеження домогосподарств мігрантів прикордонних областей 2003 р. показало, що серед осіб з міграційним досвідом частка самозайнятих була в 1,5 разів більшою, а частка роботодавців на третину більшою, ніж серед зайнятого населення в цілому⁶¹.

Економічний ефект мають також кошти, спрямовані на споживання. Так, житлові інвестиції мігрантів обумовили швидке зростання введення житла в експлуатацію в регіонах із чисельною трудовою міграцією за кордон, показники якого значно перевищували середньо український рівень. Ці капіталовкладення, вочевидь, спричиняли зростання зайнятості, що особливо важливо для сільської місцевості, де ця проблема є особливо гострою. До того ж масштабне житлове будівництво (реконструкція або ремонт старого житла) обумовлює зростання попиту на будівельні матеріали, сантехніку, меблі тощо, що в сукупності позитивно впливає на економічну ситуацію в країні, особливо в регіонах еміграції.

Водночас, є докази впливу приватних трансфертів на зростання цін. Зокрема, саме перекази з-за кордону значною мірою сприяли стрімкому і економічно невиправданому зростанню цін на нерухомість в регіонах, охоплених масовою міграцією (напередодні фінансово-економічної кризи

⁶¹ Малиновська О. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС. – К.: Бланк-Прес, 2004. - С.139.

ціни на нове житло, наприклад, в Тернополі наблизилися до цін в столиці). Ще 2005 р. економісти попереджали, що трансферти можуть розглядатися одним із каталізаторів формування спекулятивної «бульбашки» на ринку нерухомості, яка, у свою чергу, загрожує стабільності фінансових інституцій та надійності збереження заощаджень громадян⁶², що цілком підтвердилося в роки фінансово-економічної кризи.

Хоча економічний ефект заробітків мігрантів неоднозначний, інвестиції в людський капітал, зокрема, в освіту та лікування, в покращання якості життя не можна не оцінювати позитивно. Крім іншого, забезпечене заробітками трудових мігрантів збільшення попиту на вищу освіту сприяло розвитку галузі. Так, в західних областях України, охоплених масовою еміграцією, зростання кількості вищих навчальних закладів, їх студентів та випускників відбувалося швидшими, ніж в цілому по Україні темпами. Наприклад, в Тернопільській області з 1995 по 2010 р. кількість підготовлених тут випускників вищих навчальних закладів 3 і 4 рівні акредитації виросла в 3,8 рази⁶³.

Підбиваючи підсумок варто вказати, що, на думку деяких дослідників, яка базується на основі економіко-математичного моделювання, без переказів економіка України могла б втратити 7,1 % свого потенціалу. Найбільше б постраждали галузі легкої та харчової промисловості, де падіння могло б досягти 17 і 14 % відповідно. Споживання б скоротилося на 18 %, а доходи домогосподарств на 14-21 %⁶⁴.

⁶² Трудова міграція і соціальний капітал Західного регіону України: проблеми і підходи до їх розв'язання /Регіональний філіал НІСД.- Львів, 2005. – С.30.

⁶³ Сайт Головного управління статистики у Тернопільській області. - <http://www.ternstat.tim.net.ua/>

⁶⁴ Atamanov A. et al. Income and Distribution Effects of Migration and Remittances: Analysis Based on CGE Models for Selected CIS Countries. - CASE network reports N 86. – Warsaw, 2009. - P. 30.

2.2. Перекази українських працівників-мігрантів з країн ЄС у післякризовий період (за даними опитування)

2.2.1. Мета та організація опитування

Враховуючи бідність даних щодо сучасного становища трудових мігрантів з України, зокрема, щодо їхніх переказів на батьківщину, необхідних для формування державної політики у відповідній сфері, а також фрагментарність та застарілість наявної інформації, мета опитування, результати якого викладено в цій доповіді, полягала у вивченні ситуації, в якій опинилися українські заробітчани в результаті світової фінансово-економічної кризи, з'ясуванні обставин здійснення ними переказів в Україну, чинників, які на них впливають.

Опитування було організовано у співпраці з Міжнародною українською школою (МУШ), загальноосвітнім навчальним закладом дистанційної форми навчання, створеним Міністерством освіти та науки України 2007 р. для дітей громадян України, які проживають за кордоном. МУШ співпрацює з 27 закордонними українськими школами, що стихійно виникли при громадах українських мігрантів у 8 країнах світу. За період існування школи кількість її учнів подвоїлася і становить понад 2 тис. осіб⁶⁵. Завдяки співробітництву з МУШ самодіяльні навчальні заклади отримали можливість формалізувати свою роботу, а їх учні – отримувати документи про освіту державного зразка. Двічі на рік відбувається атестація знань учнів. Вона проводиться спільними комісіями, до яких входять учителі закордонних українських шкіл, представники МУШ та Міністерства освіти України, які з цією метою у період грудня-січня та травня-червня кожного року виїжджають до країн, де проживають учні МУШ.

За домовленістю із дирекцією МУШ під час відряджень за кордон представники Міжнародної української школи пропонували заповнити

⁶⁵ Сучасний стан та шляхи врегулювання проблем у сфері захисту прав трудових мігрантів-громадян України. Інформаційно-аналітичні матеріали до комітетських слухань. Верховна рада України, Комітет з прав людини, національних меншин і міжнародних відносин. - К.,2010.

анкети батькам учнів, вчителям зарубіжних шкіл, активістам українських громад. Анкети поширювалися серед осіб, які вважали себе трудовими мігрантами (не переселенцями) в країнах, де перебуває найбільша кількість заробітчан з України: Чехії, Португалії, Італії, Іспанії, Греції. Обмеження вибіркової сукупності мігрантами, які мають дітей шкільного віку, що відвідують українські школи, планувалося уникнути пропонуючи батькам учнів поширити анкети серед своїх знайомих, тобто, застосовуючи метод ланцюжка.

МУШ не має шкіл-партнерів у Польщі, що й зрозуміло, оскільки трудова міграція українців до Польщі носить переважно циркулярний, а не сімейний характер. Проте, зважаючи на обсяги міграції до Польщі, отримати інформацію про заробітчан та переказані ними з цієї країни кошти було вкрай необхідно. Тому до співпраці і проведення опитування у Польщі було запрошено фахівців Центру міграційних досліджень Варшавського університету, які погодилися заповнити певну кількість анкет через свою мережу. Допомогу у проведенні опитування надали також колеги з Карлова університету в Празі, які анкетували українців, що працювали в Чехії.

Усього за допомогою вчителів МУШ, польських та чеських колег було опитано 550 працівників-мігрантів. На жаль, не всі анкети було заповнено якісно, що й зрозуміло, оскільки анкетуванням займалися вчителі, а не професійні інтерв'юери. У розробку було включено 422 анкети (табл.4). Анкета налічувала 40 запитань, що включали 49 змінних⁶⁶.

⁶⁶ Розробка анкети здійснювалася кандидатом соціологічних наук, старшим науковим співробітником Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ І.П. Майданік.

Таблиця 4.

Кількісні результати опитування

Країна, в якій проводилось опитування	Кількість опитаних осіб	Кількість якісних анкет, інформацію з яких внесено до бази даних	Кількість неякісних анкет
Чеська Республіка	75	64	11
Португалія	80	66	14
Іспанія	146	111	35
Греція	41	40	1
Італія	63	58	5
Франція	95	33	62
Польща	50	50	-
Усього	550	422	128

Кількість анкет невелика, а склад респондентів специфічний – в основному сім'ї з дітьми. Разом з тим, отримані під час опитування дані стосовно складу мігрантів (вік, освіта, регіони і характер населених пунктів проживання до виїзду), сфер їхньої зайнятості великою мірою співпадають з результатами попередніх досліджень. Це дає підстави для припущення, що й дані щодо заробітків та переказів є достатньо валідними.

2.2.2. Чинники, що визначають трансфертну поведінку мігрантів

Оскільки на величину та частоту переказів значний вплив справляють особисті характеристики та склад сім'ї мігрантів, місце проживання її членів, анкета містила низку запитань з цього приводу.

На питання анкети відповіли 422 особи, з яких 294 жінки і 128 чоловіків, що частково відображає процес фемінізації української трудової міграції за кордон, проте в основному пояснюється специфікою вибірки. Більше половини респондентів (61,5 %) перебували у віці 30-45 років. Їх середній вік становив 37,9 років, що збігається з результатами попередніх досліджень.

Опитування у черговий раз довело, що трудова міграція охопила всю територію України. Навіть серед відносно невеликої сукупності його респондентів виявилися вихідці із 24 регіонів України. Разом з тим, цілком

очікувано більшість з них проживали до виїзду в Галичині (57,6 %), на Буковині (6,0 %) та на Закарпатті (8,4 %).

Респондентів опитування відрізняє високий освітній рівень (50,4 % з них мали вищу освіту), який є закономірно вищим, ніж за результатами інших досліджень внаслідок специфіки вибірки. Оскільки опитування проводилося в середовищі батьків школярів українських шкіл, це забезпечило участь у ньому, по-перше, осіб, які проживають за кордоном разом з дітьми, що типове передусім для кваліфікованих мігрантів, яким легше отримати дозвіл на переїзд сім'ї, а по-друге, - осіб, які є достатньо освіченими, щоб розуміти значення освіти для своїх дітей.

Більшість опитаних одружені. Практично всі розлучені чи вдові – жінки, що співпадає з даними інших опитувань, адже до міграції частіше вдаються жінки, які силою обставин перетворилися на головних годувальників своїх сімей.

11,7 % заміжніх жінок і 2 % чоловіків були одружені з громадянами країн перебування, дві третини цих шлюбів офіційні, інші – незареєстровані. Тобто, частина мігрантів, передовсім жінки, влаштовує своє життя за кордоном укладаючи шлюб з місцевими жителями.

Сімейні мігранти найчастіше проживали в країні перебування разом із шлюбним партнером (70 %). Менше третини з них залишили поручжя в Україні. Переважно це були мігранти, які працювали у Польщі, куди здійснюються короткотермінові циркулярні заробітчанські поїздки.

Більшість дітей респондентів також перебували за кордоном, хоча місцем їхнього народження була Україна. На батьківщині залишалися лише трохи більше третини дітей опитаних, головним чином повнолітніх (з числа дітей мігрантів, які проживали в Україні, лише чверть не досягла 18 років).

Крім поручжя та дітей у чверті респондентів (23,6 %) за кордоном перебували також брати або сестри. Наведені дані підтверджують наявність тенденції до ланцюгової міграції, воз'єднання сімей в країнах перебування, що в перспективі може призвести до скорочення переказів.

Разом з тим, як можна судити з відповідей респондентів, українські заробітчани зберегли міцні родинні зв'язки на батьківщині, передовсім з батьками: у більшості опитаних (4/5) батьки і/або батьки чоловіка/дружини проживають в Україні.

Наступний чинник, що впливає на перекази, – тривалість проживання за кордоном та плани на повернення. Більшість респондентів виїхала з України на межі тисячоліть, тобто в період, коли трудова міграція була особливо масовою. В середньому вони прожили в країні нинішнього перебування 8,5 років: найдовше в Греції (приблизно 13 років) та Італії (близько 9 років). Virізняється, однак, тривалість поїздок до Польщі. Вона невелика, проте строк, протягом якого респонденти здійснюють поїздки на роботу до цієї країни, значний – в середньому понад 6 років.

60,5 % респондентів декларували свій намір повернутися на батьківщину. Однак можливу дату повернення назвали менше 10 %. Причому половина з них - поточний або майбутній рік, що підтверджує, що повернення дійсно планується чи принаймні обговорюється. Інші відклали його на майбутнє, іноді доволі віддалене (2010 рік, навіть 2030 рік), що викликає сумніви у реальності здійснення таких намірів.

Разом з тим, 25,7 % респондентів схилилися до проживання за кордоном на постійній основі. Найбільше таких було серед опитаних в Італії, Іспанії, Португалії. 13,8 % не визначилися щодо подальших міграційних планів. Якщо врахувати, що людям притаманно відповідати «як годиться», ці останні, вірогідно, в дійсності відносять себе до неповертанців, хоча й не вважають за потрібне це оголошувати. Таким чином, є підстави для висновку про перетворення доволі великої частини тимчасової трудової міграції на постійну, особливо у віддалених країнах Південної Європи, де мігранти з України перебувають уже тривалий час. З часом це призведе до скорочення переказів в Україну.

Світова фінансово-економічна криза не викликала помітної репатріації. Лише 7,5 % респондентів вважали, що в результаті кризи багато українців

повернулися додому. Разом з тим, на думку деяких опитаних (5,3 %), навпаки, прибуття трудових мігрантів в країну їхнього перебування внаслідок кризи активізувалося. Ще 5,8 % відмітили, що криза обумовила не повернення українців, а переїзд до іншої держави, де ситуація була сприятливішою.

Інтенсивність зв'язків з батьківщиною – ще один чинник, що впливає на перекази. Принаймні раз на рік, а то й частіше, відвідують Україну майже 2/3 респондентів (62,3 %). Однак третина з них (30,0 %) бувають удома раз на 2-3, а то й більше років, а 7,7 % – жодного разу після виїзду в Україні не були. Частота відвідин домівки цілком очікувано корелюється з тривалістю перебування за межами України, а також із подальшими міграційними планами: найчастіше відвідують Україну мігранти, які недвозначно орієнтовані на повернення.

Завдяки сучасним комунікативним засобам навіть будучи відсутнім в Україні фізично мігрант має можливість підтримувати зв'язок з домівкою. 84,8 % мігрантів спілкувалися з рідними в Україні принаймні раз на тиждень, а 21,2 % - щодня. Серед останніх однозначно переважали ті, які планували повернутися на батьківщину.

Разом з тим, збільшення терміну перебування в еміграції зменшує частоту контактів з родичами. Так, респонденти, які спілкувалися з рідними щоденно, в середньому перебували за кордоном 8 років, ті, хто зв'язувався раз на тиждень – 8,7 року, а ті, хто контактував лише кілька разів на місяць – 9,9 року (рис. 7). Це ще раз доводить, що з часом зв'язки з батьківщиною слабнуть, а отже й мотивація до переказів.

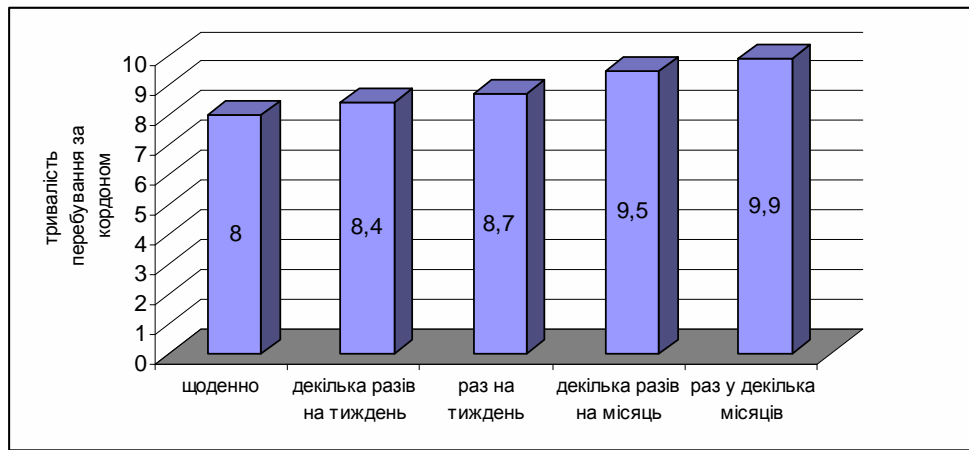


Рис. 7. Частота спілкування респондентів з родичами в Україні залежно від тривалості перебування за кордоном

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Величина переказів значною мірою визначається характером економічної діяльності та величиною доходів мігрантів. Згідно з отриманими під час опитування даними та в повній відповідності до результатів попередніх опитувань, більшість мігрантів – наймані працівники, лише близько 11 % самозайняті та підприємці (рис.8). Найбільш поширеною є робота в домашніх господарствах (59,2 % опитаних жінок-мігранток) та на будівництві (63,5 % чоловіків).

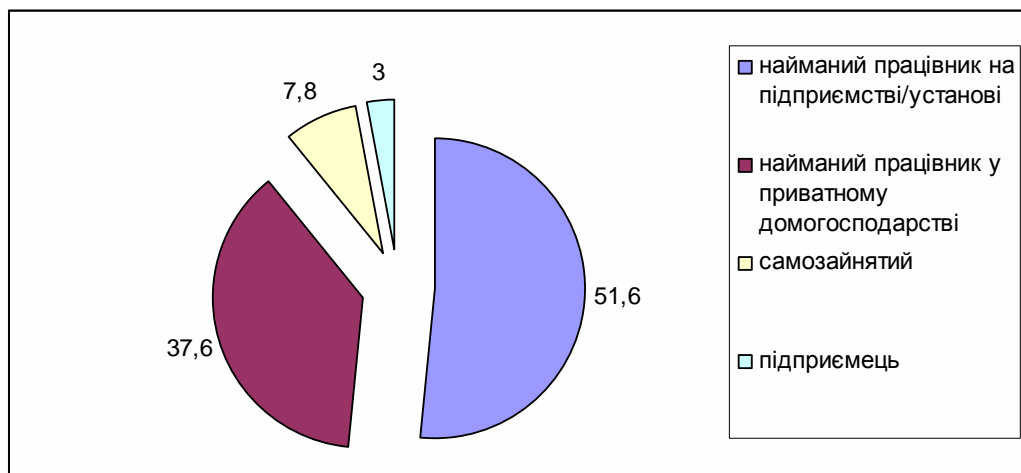


Рис. 8. Статус зайнятості українських працівників-мігрантів у країнах перебування, %

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

До чинників трансфертної поведінки належить також правовий статус мігрантів. Більшість респондентів, що взяли участь в опитуванні, мали належним чином оформлений трудовий контракт, однак понад чверть з них

працювала на основі лише усної домовленості з працедавцем, переважно в домогосподарствах приватних осіб. Найпоширенішою неофіційна зайнятість була в Польщі (62 %).

На думку опитаних, світова фінансово-економічна криза негативно позначилася на зайнятості українців за кордоном. 16,1 % респондентів повідомили, що вони особисто, або члени їхніх домогосподарств, втратили в результаті кризи роботу. Криза негативно позначилася на становищі опитаних, оскільки багато з них змушені були виконувати більше роботи за ті ж самі гроші (44,2 %), або почати працювати за гірших умов праці та її оплати (49,1 %), чи без належного оформлення трудових відносин (14,7 %).

2.2.2. Заробітки, перекази та їх використання

Заробітки мігрантів, як це впливає з відповідей респондентів, в середньому становили 727,9 євро на місяць. Разом з тим, їх величина відрізнялася залежно від країни перебування та характеру виконуваної роботи. Найбільше заробляли будівельники – майже тисячу євро на місяць, майже стільки ж – працівники промисловості. Найменші заробітки в сільському господарстві. Щодо показників по країнам працевлаштування, вони також різні. Найвищими, за інформацією мігрантів, були заробітки у Франції (близько тисячі євро), найнижчими – в Польщі (460 євро) (табл. 5).

Таблиця 5.

Середній заробіток українських мігрантів за галузями та країнами працевлаштування, євро

Країна перебування	Торгівля	Будівництво	Робота в родині	Готелі/ ресторани	С/г	Промисловість	У середньому по всім галузям
Чехія	549,3	841,3	636,2	668,1	745,3	711,1	691,9
Португалія	620,4	914,1	706,2	613,3	565,3	653,0	678,7
Іспанія	912,5	1101,0	829,4	1075,0	826,9	1090,9	972,6
Греція	607,1	890,9	604,8	643,8	520,0	668,8	655,9
Італія	823,9	1017,2	809,3	903,2	694,7	1055,3	883,9
Франція	1000,0	1107,7	1000,0	1000,0	833,3	1000,0	990,2
Польща	466,7	616,1	518,9	433,7	306,1	423,1	460,8
У середньому по всім країнам	666,1	923,2	718,8	745,1	548,1	766,1	727,9

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Крім заробітків на величину трансфертів на батьківщину впливають витрати в країні перебування. За отриманими даними, вони в середньому становлять 55 % доходів. Цей показник, однак, коливається залежно від країни перебування, характеру мірації (циркулярна чи довгострокова), сфери зайнятості, величини заробітку, вартості життя. Тому найменшу частку зароблених грошей витрачали за кордоном мігранти, які працювали в Польщі (35,5 %) і практикували переважно короткотермінові виїзди на роботу за кордон, а найбільшу – в Іспанії (в середньому 67,2 %), Греції (66 %), Італії (60 %).

Досить красномовним виявився результат, відповідно до якого понад половину заробітку витрачали в країні перебування особи з урегульованим правовим статусом, які мали офіційні трудові контракти – 71,1 % мігрантів цієї групи. Серед осіб без офіційної трудової угоди таких було 45,0 %. Обмежене споживання, очевидно, є наслідком непевної ситуації, в якій вони опинилися. Натомість, більші витрати мігрантів з надійним статусом кажуть на їхнє укорінення за кордоном, продовження термінів перебування поза Україною, можливе остаточне переселення.

Треба зазначити, що отримані дані відрізняються від результатів попередніх досліджень, зокрема, масштабного обстеження населення України щодо трудової міграції 2008 р., здійсненого Державною службою статистики, відповідно до якого частка витрат за кордоном становила в середньому 22 % заробітків українських працівників-мігрантів, і потребують тому певних коментарів. По-перше, на результати обстеження Держстату вплинуло те, що воно охоплювало мігрантів в усіх країнах перебування, причому половина з них працювали в Росії, для якої типовими є сезонні та циркулярні поїздки українців. Натомість, в країнах ЄС українці працюють триваліші строки, що й обумовлює більші витрати на проживання та облаштування. По-друге, згадане обстеження проводилося напередодні світової фінансово-економічної кризи. Відмінність наших результатів може бути пов'язана з тим, що заробітки мігрантів внаслідок кризи зменшилися, а

вартість життя в країнах перебування зростає, тому й частка витрат за кордоном зростає. І, нарешті, і в нашому, і в інших дослідженнях ми знаходили непоодинокі свідчення поступового перетворення частини тимчасової трудової міграції на переселенську, возз'єднання сімей мігрантів в країнах перебування, що призводить до збільшення витрат в країні перебування, зменшення обсягів коштів, які спрямовуються на інші цілі, у т.ч. перекази на батьківщину.

Кошти, що залишаються після витрат на проживання в країні перебування, використовуються, власне, з метою, що є основним сенсом трудової міграції, тобто на підвищення рівня життя. Список пріоритетів емігрантських витрат практично не відрізнявся від тих, які виявлені іншими дослідженнями. Серед них придбання нерухомості, освіта членів сімей та заощадження. Відмінність, однак, спостерігається у рейтингу цих пріоритетів. За даними нашого опитування на першому місці опинилися заощадження, освіта – на другому, а придбання нерухомості на третьому (табл. 6), хоча частіше дослідження виявляли зворотній порядок. Спробуємо пояснити такий результат кількома міркуваннями. По-перше, тривалість перебування за кордоном респондентів понад 8 років, тому, вірогідно, найнагальніші потреби, до яких належить житло, частиною з них уже задоволено. По-друге, опитування проводилося передусім серед членів сімей з дітьми, тому освіта має для них першорядне значення. По-третє, заощадження висуваються на перше місце в умовах кризи і непевності у подальшому працевлаштуванні, а також внаслідок збільшення віку мігрантів, який поступово наближається до непрацездатного. За умов, коли, за даними нашого опитування, лише 17,1 % мігрантів сплачували пенсійні та соціальні внески, створення власного страхового фонду у вигляді заощаджень перетворилося на життєво важливе завдання. Разом з тим, інвестиційне використання заробітків залишалось скромним. На відкриття та розвиток власної справи спрямовували кошти лише 11,6 % респондентів, що майже дорівнює питомій вазі серед них самозайнятих та роботодавців (10,8 %).

Таблиця 6.

Напрями витрат заробітків мігрантів (крім коштів на проживання в країні перебування), %

	В Україні	У країні перебування	Усього
На придбання нерухомості	16,8	10,2	27,0
На відкриття (розвиток) власної справи	6,4	5,2	11,6
На заощадження	14,9	24,2	39,1
На освіту	11,8	22,7	34,6
На пенсійні та соціальні внески	1,9	15,2	17,1
На перекази на батьківщину	76,3		

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Варто відмітити, що освіта фінансувалася переважно в країні перебування, саме тут оплачувалися також страхові внески. Більше третини осіб, які спрямовували гроші на купівлю нерухомості, також робили це не в Україні. Чверть бізнесменів планували відкрити чи розширити свій бізнес в країні перебування. В контексті переказів особливо важливо, що основна маса заощаджень (2/3) накопичувалися не в Україні, а в країні перебування. Це свідчить, по-перше, що українські фінансові установи не користуються довірою серед мігрантів, по-друге, – може мати за наслідок скорочення переказів в Україну. І, нарешті, на основі цих фактів можна припустити, що центр життєвих інтересів мігрантів все більше переміщується за кордон.

Разом з тим, як показало опитування, на сьогодні більшість мігрантів – 76,3 % – переказують кошти в Україну. Серед чоловіків така практика поширена дещо більше, ніж серед жінок (77,6 % та 69,7 % відповідно). Найбільшою частка мігрантів, які роблять перекази, виявилася серед опитаних у Чехії та Польщі: 90 % та 86 %. У Греції та Італії вона становила 72-74 %, а у Португалії та Іспанії – 63,8 % та 58,5 % респондентів відповідно.

Майже у повному складі направляли перекази на батьківщину мігранти, батьки та діти яких на момент опитування проживали в Україні. Вік останніх не мав при цьому жодного значення, оскільки перекази отримували як неповнолітні, так і повнолітні діти респондентів. Так само в повному складі

надсилали на батьківщину перекази мігранти, у яких в Україні залишався шлюбний партнер.

Щодо частоти переказів, в анкеті було два питання, одне з яких стосувалося особисто респондента, а друге – його думки про те, наскільки часто українські мігранти зазвичай висилають гроші додому. Різниця у відповідях на них (табл. 7), хоча й незначна, проте наштовхує на певні міркування. Зауважимо, що про частоту власних переказів відповідали лише ті респонденти, які їх робили, отже, їхні відповіді відображали реальну ситуацію. Водночас, відповідь на безособове запитання була отримана і від мігрантів, які не переказували коштів в Україну, тобто, формулюючи відповідь, вони користувалися не власним досвідом, а пануючою в колективній свідомості думкою. Звідси вірогідний є висновок, що частота емігрантських переказів в Україну, хоча й значна, проте в дійсності є меншою, ніж зазвичай вважається.

Таблиця 7.

Частота переказів на батьківщину, %

Відповідь на запитання:	Щомісяця	Раз на 2-3 місяці	2-3 рази на рік	Раз на рік, по потребі
Як часто Ви особисто переказуєте гроші/речі на батьківщину?	36,3	30,9	30,8	2
Як часто, на Вашу думку, переказують кошти/речі українські мігранти?	55,2	26,3	18,1	-

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Середній розмір одного переказу, за даними анкетування, становив 469 євро (627 євро за відповідями чоловіків, 401 євро – жінок). Це приблизно співпадає з наведеними вище результатами щодо величини заробітку (727 євро) та частки витрат в країні перебування (55 %). Середня частота переказів – приблизно 7 разів на рік. Звідси, можна припустити, що в середньому один мігрант пересилав додому 3,3 тис. євро щорічно, або приблизно 34 тис. грн. Тобто, в домогосподарства-отримувачі надходили

кошти, що перевищували середній рівень річної зарплатні в Україні в 2012 р. (32,4 тис. грн).

Суми переказів корелюються із статусами зайнятості та величиною заробітків. Найменші вони в осіб, які працюють у приватних домогосподарствах, – приблизно 300 євро, а найбільші у самозайнятих та підприємців – 1-2 тис. євро. У свою чергу, це відображається на географії величини переказів. Найбільший їх розмір виявився у мігрантів, які працювали в Чехії, де в опитуванні взяли участь респонденти-підприємці, – понад 700 євро, а найменший – у працевлаштованих в Іспанії, Італії та Греції, де більшість становили жінки, зайняті у домогосподарствах, – трохи більше 300 євро.

Ще один чинник, що безпосередньо впливає на величину переказів, – частка заробітків, яка витрачається в країні перебування. Так, хоча заробітки мігрантів у Польщі відносно менші, проте в цій країні ними витрачається найменша частка заробленого, тому величина переказів майже сягає середнього рівня – 443 євро.

Цілком очікувано, що більші суми пересилали на батьківщину особи, які мали намір туди повернутися – в середньому майже 500 євро. Натомість респонденти, які декларували бажання залишитися за кордоном назавжди, назвали суму в середньому 412 євро, тобто майже на 20 % меншу.

Так само очікувано величина переказів поступово скорочувалася із збільшенням строків проживання за кордоном. Хоча наведений нижче графік (рис.9) демонструє суттєві коливання, а чисельність респондентів, безумовно, недостатня для статистично вагомих висновків, проте він підтверджує загальну тенденцію.

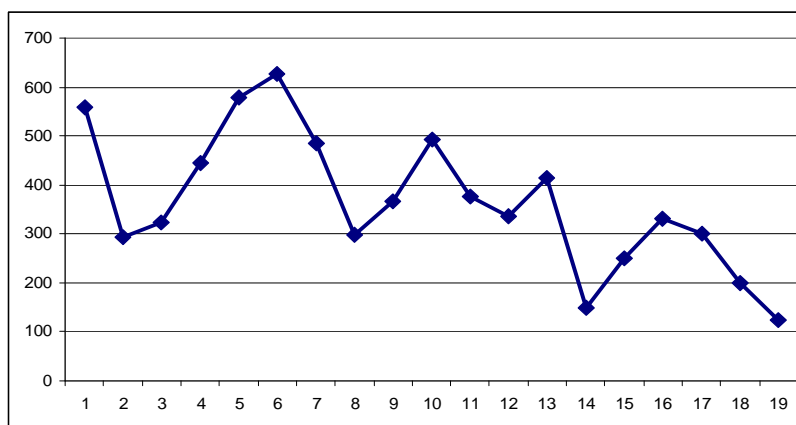


Рис.9. Середня величина переказів залежно від тривалості проживання в країні перебування

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Варто відзначити, що, на думку респондентів, світова фінансово-економічна криза, незважаючи на те, що становище українців на міжнародному ринку праці погіршилося, незначною мірою позначилася на сумах переказів на батьківщину, обсяги яких залишилися практично незмінними. Про зменшення переказів в умовах кризи заявили лише 16,8 % респондентів. Більше того, деякі респонденти (3 %) зауважили навіть збільшення переказів. Нагадаємо, що така суб'єктивна оцінка підтверджується даними Національного банку України про незначне скорочення приватних трансферів в 2009 р. і відновлення їх обсягів уже в 2010 р. та подальше зростання.

Більша частина грошей потрапляли в Україну через міжнародні платіжні системи. Цим каналом зазвичай користувалися до 60 % мігрантів. Крім того, кожний п'ятий респондент, як правило, переправляв кошти кур'єром. Банківські та поштові перекази виявилися найменш популярними. Через банки звичайно переказували кошти лише 10,9 % опитаних, а за допомогою пошти – 1,5 %. Третина респондентів власноручно привозити гроші та цінності під час відвідувань домівки, найчастіше ті, хто мігрував не великі відстані. Так, власноручно перевозили кошти 4/5 мігрантів, опитаних у Польщі (табл. 8).

Шляхи переказів, вказані опитаними, %

	Шляхи переказів, якими особисто користуються опитані мігранти*, %	
	зазвичай	рідко
Банківський переказ	10,9	8,2
Міжнародні грошово-платіжні системи	58,8	13,4
Поштовий переказ	1,5	3,0
Через друзів/родичів	13,4	21,4
Власноручно під час візитів додому	31,5	6,0
Професійним кур'єром	7,5	4,9

*Сума більше 100, оскільки мігранти могли вказати до трьох варіантів відповідей.

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

При виборі шляхів переказу коштів респонденти передусім керувалися міркуваннями безпеки і готові були платити за це додаткові кошти (рис.10). Однак переважне використання міжнародних платіжних систем, а особливо власноручне перевезення грошей та передача їх через кур'єрів, тобто вибір найризикованіших способів, свідчить, що мігранти розуміють безпеку не стільки як надійність доставки коштів адресату, скільки як конфіденційність цієї операції. Вірогідно їм ідеться про прихованість інформації про перекази з-за кордону і від місцевих податкових та інших контрольних органів в Україні, і від криміналітету.

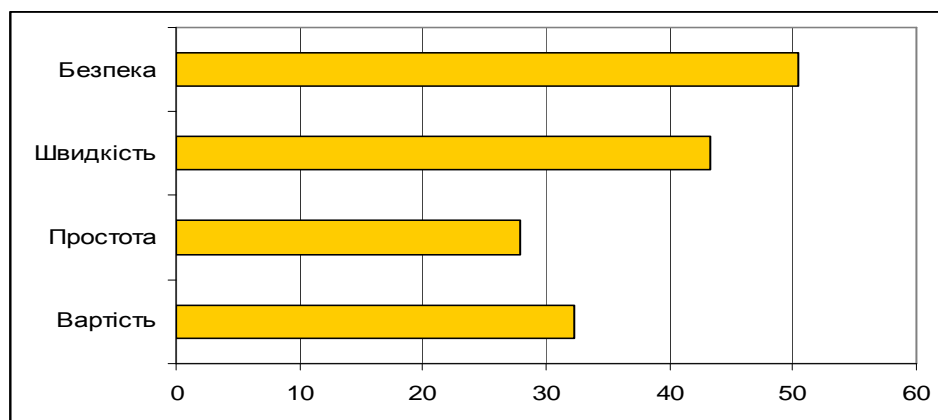


Рис. 10. Рейтинг факторів вибору шляхів переказів, якими керуються респонденти, %

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Якщо це припущення відповідає дійсності, то щоб успішно конкурувати з міжнародними платіжними системами, зменшити передачу коштів

неформальними каналами, банкам доведеться не лише удосконалювати та здешевлювати свої послуги, а й розробляти додаткові заходи заохочення, які видаватимуться клієнтам такими, що переважатимуть ризики відкритості.

Серед адресатів заробітчачан у першу чергу батьки. Їм висилають кошти 66,3 % респондентів, які роблять перекази в Україну. 26,6 % – матеріально підтримують дітей, 19,9 % – сестер та братів, 15,4 % адресують перекази чоловіку чи дружині, що корелюється із місцем проживання членів сімей респондентів.

На думку респондентів, кошти, які вони пересилають в Україну, в середньому становлять 45 % сукупних доходів домогосподарств адресатів, що відповідає результатам інших досліджень. 56,5 % опитаних, які дали відповідь на це запитання, вважали, що їхні перекази забезпечують понад половину доходів адресатів. Найбільшу частку забезпечують перекази у сукупних доходах подружжя та дітей мігрантів – близько 60 %.

Низький рівень життя населення України призводить до того, що грошові перекази, які надсилають трудові мігранти з-за кордону, витрачаються найчастіше на щоденне споживання (харчування, придбання одягу, оплату комунальних послуг тощо). Наступними за популярністю статтями видатків виступають лікування, придбання товарів тривалого використання, купівля або будівництво будинку чи квартири, добудова або реконструкція старого житла, повернення боргів. Дуже незначні контингенти отримувачів витрачають грошові перекази на інвестування у відкриття чи розширення власного бізнесу (7,7 %) та розвиток сільськогосподарського виробництва (6,2 %). Лише кожне шосте домогосподарство, куди адресовані перекази, спрямовує отримані з-за кордону кошти на заощадження (табл. 9).

Таблиця 9.

Напрями використання грошових переказів, %*

Стаття видатків	Усього	чоловіки	жінки
Задоволення щоденних потреб (одяг, харчування, комунальні послуги тощо)	63,4	59,2	65,2
Придбання товарів тривалого вжитку (автомобіль, побутова техніка тощо)	28,3	23,5	30,4
Інвестування в сільське господарство (придбання/оренда землі, техніки, насіння тощо)	6,2	11,3	4,0
Інвестування у відкриття бізнесу	5,0	7,1	4,0
Інвестування у розвиток існуючого бізнесу	2,2	1,0	2,6
Купівля чи будівництво будинку або квартири	18,0	21,4	16,5
Добудова чи реконструкція старого житла	22,0	24,5	20,9
Оплата навчання	18,4	16,3	19,6
Оплата лікування	30,2	14,3	37,0
Заощадження	15,2	13,3	16,1
Повернення боргів	13,0	8,2	15,1

*Сума більше 100, оскільки мігранти могли вказати декілька варіантів відповідей.

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Існують помітні гендерні особливості у витраті грошових переказів. Так, перекази, які надсилали в Україну жінки, частіше витрачалися на споживання, придбання товарів тривалого вжитку, лікування, навчання та повернення боргів. Натомість, гроші, які доправляли в Україну чоловіки, помітно частіше інвестувалися у житло, бізнес або сільське господарство.

Опитування виявило, що особи, які витрачають перекази на задоволення щоденних потреб, у 61,7 % випадків спрямовують на цю статтю видатків левову частку, а іноді й усі отримані гроші. Понад третина опитаних заявили, що від чверті до половини грошей, які вони надсилають, йде на споживання, майже стільки ж осіб повідомили, що отримувачі переказів витрачають на щоденні витрати від половини до 100 % надісланих коштів (рис.10). Таким чином, лише трохи більше третини домогосподарств (38,3 %), які отримують перекази від респондентів опитування, після задоволення найбільш нагальних життєвих потреб мають у розпорядженні порівняно значні суми

(більше половини коштів, які переказують мігранти) для направлення їх на інші витрати.

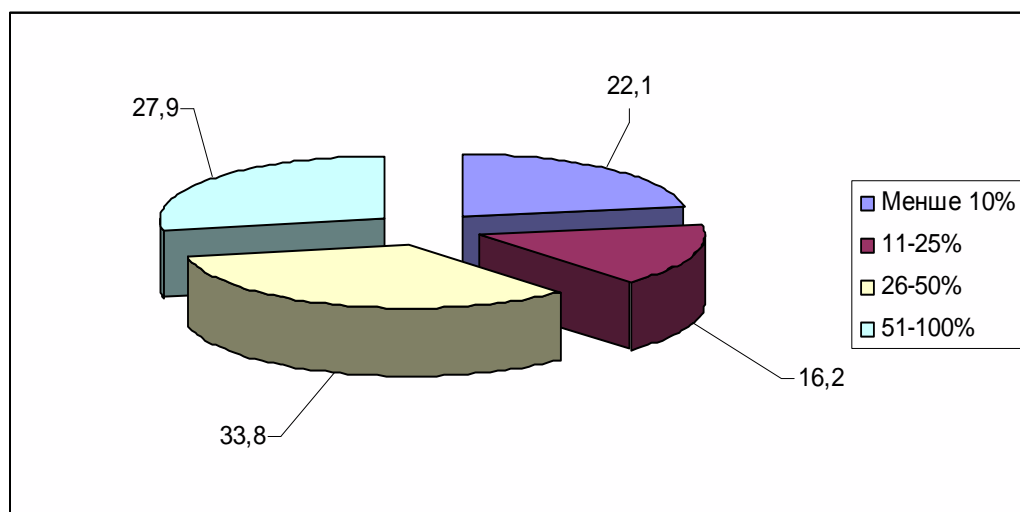


Рис.10. Розподіл отримувачів переказів за часткою їх спрямування на щоденне споживання

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів в 7 країнах ЄС

Отже, надії на перетворення міграційних переказів на потужне інвестиційне джерело виглядають примарними. Тим більше, що, як уже зазначалося, є підстави вважати, що орієнтація трудових мігрантів на продовження перебування за кордоном зростає. Адже, як показало опитування, перекази мігрантів, які не мають наміру повернутися на батьківщину, рідше використовуються для інвестування у бізнес, сільське господарство та нерухомість. Так, 29,8 % домогосподарств-отримувачів переказів від респондентів, які планують повернутися в Україну, витрачають їх на купівлю/будівництво нового житла. Водночас, такі витрати здійснюють лише 9,2 % домогосподарств, які отримують кошти від потенційних «неповертанців». Витрачають перекази на ремонт та удосконалення уже існуючого житла 21,2 % домогосподарств, куди надходять кошти від мігрантів, які згодом планують жити на батьківщині, і 17,2 % тих, чії члени із еміграції повертатися не збираються.

ВИСНОВКИ

Таким чином, внаслідок значної інтенсифікації міжнародних міграцій перекази, що відсилаються мігрантами своїм сім'ям на батьківщині, постійно зростають і перетворилися на один з найпотужніших міжнародних фінансових потоків. Вони відіграють помітну роль у скороченні бідності, підвищенні добробуту населення країн походження мігрантів, завдяки використанню значної частки на освіту та охорону здоров'я сприяють накопиченню людського капіталу. Валютні перекази мігрантів можуть позитивно впливати на розвиток економіки країни походження, стабілізацію її фінансів, збільшення інвестицій, створення нових робочих місць та розширення виробництва. Однак, як свідчить світовий досвід, для використання потенціалу переказів необхідно створити сприятливі умови для розвитку бізнесу, спрямовувати їх офіційними каналами, засобами економічної політики заохочувати інвестиційне використання.

Такі завдання, вочевидь, актуальні й для України, звідки численні громадяни виїжджають на роботу за кордон, натомість обсяги валютних надходжень від них стрімко зростають. Незважаючи на це чіткої політики стосовно переказів не вироблено. Заробітки мігрантів часто використовуються неефективно, «втікають» в тіньову економіку. Значна їх частина, як зокрема показало опитування, результати якого представлені в цій доповіді, залишається в країнах працевлаштування. Внаслідок недовіри до українських фінансових інститутів та української влади як гаранта власності громадян частина мігрантів робить заощадження, купує нерухомість, започатковує бізнес не на батьківщині, а в країнах перебування. Не виключено, що з продовженням термінів перебування мігрантів за кордоном, возз'єднанням там з членами сімей виявлятиметься тенденція до скорочення обсягів переказів.

Враховуючи вірогідність такого сценарію варто розробити та запровадити заходи, спрямовані на заохочення переказів зароблених

громадянами за кордоном коштів на батьківщину, їх ефективного використання.

Першим кроком на цьому шляху має бути поширення доступу та здешевлення послуг з переказу коштів. Для цього необхідно розширювати присутність українських фінансових установ на міжнародному ринку фінансових послуг, передовсім в країнах, де працюють багато українців, забезпечити надання конкурентоздатних послуг. Постійна увага має приділятися регуляторній діяльності щодо установ, що надають послуги з переказу коштів мігрантів, з тим, щоб перешкодити можливому використанню деякими з них свого монопольного становища на ринку.

З метою покращання умов для акумуляції заробітків мігрантів в українських банках варто заохочувати їх до створення спеціальних сприятливих умов для мігрантів при відкритті депозитних рахунків, зокрема за допомогою більш високих відсоткових ставок. Депозити, сформовані за рахунок переказів, мають бути гарантовані від оподаткування. Варто запровадити державні гарантії на валютні депозити заробітчанив.

Доцільно розробити схеми надання дешевих кредитів на основі накопичувальних рахунків мігрантів для набуття освіти, розв'язання житлового питання, відкриття малого бізнесу. Історія переказів може розглядатися як доказ існування джерела доходів за кордоном і як підстава для отримання зниженої ставки відсотку за кредитом на інвестування в Україні.

У разі повернення працівника-мігранта на батьківщину варто запровадити систему безкоштовного переказу заощаджень з-за кордону, вільного від будь-яких фіскальних зобов'язань.

Вивчення і використання вартій зарубіжний досвід випуску спеціальних державних облігацій для діаспори та мігрантів.

Сприятливі збільшенню переказів заробітчанив можуть й інші заходи, наприклад, безкоштовне оформлення закордонного паспорта чи зменшення

плати за консульські послуги у разі перерахування мігрантом певної визначеної суми на свій депозит на батьківщині.

Для збільшення переказів та їх інвестиційного використання важливим є покращання умов діяльності малого та середнього бізнесу. Необхідно вивчити можливості зменшення мита на ввіз мігрантами інструментів та устаткування для започаткування власного бізнесу в Україні, продумати систему податкових пільг для мігрантів, які повертаються та вкладають зароблені за кордоном кошти у власну справу.

Спрямуванню заробітків мігрантів в Україну сприятиме також вирішення проблеми пенсійного страхування працівників-мігрантів, або шляхом укладання угод щодо соціального забезпечення з країнами їхнього працевлаштування, якими забезпечується переказ зароблених за кордоном пенсій в Україну, або шляхом розвитку системи добровільного пенсійного страхування для тих мігрантів, які працюють в країнах, з якими відповідні угоди відсутні.

Важливою складовою такої політики має стати підвищення компетентності у фінансових та бізнесових питаннях і самих мігрантів, і отримувачів переказів в Україні. Необхідно розвивати різні форми надання мігрантам інформації та консультацій щодо можливостей вигідного вкладання зароблених коштів, започаткування малого бізнесу, працевлаштування, процедур визнання набутої під час практичної роботи за кордоном кваліфікації тощо.

Такі й подібні заходи мають бути передбачені в загальнодержавній, а також регіональних, для регіонів, охоплених найбільш масовою міграцією, програмах конкретних дій, спрямованих на використання міграції в інтересах розвитку України.

Передбачені такими програмами можливості для вигідного накопичення заощаджень зароблених коштів, їх інвестування потрібно пропагувати серед працівників-мігрантів в країнах їхнього працевлаштування, використовувати для цього можливості дипломатичних представництв України, поїздки за

кордон урядовців, а також співпрацю з громадськими об'єднаннями працівників-мігрантів.

Для розробки відповідної політики в Україні необхідно налагодити належний статистичний облік коштів, які надходять від мігрантів, вивчення їхньої трансфертної поведінки.

Для вивчення, розвитку та просування політики в сфері грошових переказів мігрантів варто створити спеціальний підрозділ в центральному органі виконавчої влади, відповідальним за питання трудової міграції.