

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Серія «Економіка». Випуск 18

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

Аналітична доповідь

Київ 2014

УДК 336.4
М 20

Серію засновано
у 2013 році

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

Автор:

О. А. Малиновська, д. держ. упр.

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

Малиновська О. А.

М 20 Перекази мігрантів з-за кордону: обсяги, канали, соціально-економічне значення : аналіт. доп. / О. А. Малиновська – К. : НІСД, 2014. – 60 с. – (Сер. «Економіка», вип. 18).

ISBN 978-966-554-233-9

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

Для фахівців-міграціологів, спеціалістів у сфері управління державними фінансовими потоками та державних управлінь.

ISBN 978-966-554-233-9

© Національний інститут
стратегічних досліджень, 2014

ВСТУП

Поза межами місць народження чи постійного проживання мешкає нині близько мільярда осіб, з яких 215 тис. є міжнародними мігрантами, а понад 740 млн – мігрантами внутрішніми, тобто такими, які переїжджають у межах держав, громадянами яких вони є. Причому в перспективі інтенсивність міграційних переміщень зростатиме. За прогнозами, до 2050 р. чисельність міжнародних мігрантів сягне 400 млн¹. Причини міграції різні: найчастіше вони пов'язані з пошуками кращих умов працевлаштування, отримання освіти, в інших випадках обумовлені бідністю та конфліктами, відсутністю суспільної та особистої безпеки, деградацією оточуючого середовища тощо.

Міжнародна міграція охопила весь світ, перетворилася на невід'ємний складник сучасного економічного, соціального, політичного, культурного життя людства. Як правило, вона є вигідною і країнам призначення мігрантів, і країнам їх походження, є важливим чинником соціально-економічного розвитку. Одним з найбільш наочних позитивних наслідків міграції є невеликі за обсягом, проте численні та 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 макроекономічні показники на рівні держав.

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

Проте вплив переказів на розвиток не є однозначним. За одних умов вони здатні його помітно пришвидшити, за інших – загальмувати. Вкрай важливою для використання позитивного потенціалу переказів є державна політика, що створює необхідне середовище. Своєю чергою розроблення такої політики потребує належного наукового забезпечення, ретельного вивчення обсягів, джерел і механізмів переказів, напрямів їх використання, наслідків надходження валютних коштів з-за кордону для соціально-економічного розвитку на мікро- і макрорівні.

Оскільки Україна посідає помітне місце у світовій міграційній системі передусім як країна походження численних мігрантів і отримує завдяки цьому значні суми приватних трансфертів з-за кордону (за даними Світового банку, у 2012 р. за їх обсягом вона посіла перше місце поміж країн Східної Європи та колишнього СРСР²), таке наукове завдання видається вкрай актуальним, що й обумовило вибір теми цієї доповіді. Основою доповіді стало дослідження, здійснене у січні-травні 2012 р. фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень за участі науковців Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ і 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 і вивчення міжнародного досвіду сформульовано висновки та пропозиції для України.

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

РОЗДІЛ 1.

ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ

У МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКАХ

1.1. Обсяги та динаміка переказів мігрантів

Міжнародні приватні перекази обумовлені передусім тим, що у сучасному світі дедалі більше людей живуть, працюють, навчаються за кордоном, тоді як їхні близькі та рідні залишаються в країнах походження. Обсяги приватних трансфертів постійно зростають, і вже у 2012 р. вони становили 529 млрд дол. США. Це в чотири рази більше, ніж у 2000 р., у п'ять разів – ніж у 1995 р. (рис. 1).

Таку динаміку даних щодо переказів забезпечує сукупність чинників, зокрема поліпшення статистичного обліку; краще розуміння важливості переказів для розвитку; заходи щодо протидії відмиванню «брудних» грошей та фінансуванню терористичної діяльності, які сприяли ширшому використанню офіційних каналів переказів і, відповідно, створили можливості їх ретельнішого обліку; зменшення вартості міжнародних переказів і розвиток мережі фінансових установ, що надають відповідні послуги; збільшення кількості мігрантів³.

Особливо швидко зростають перекази до країн, що розвиваються. Для них перекази є вагомим джерелом валютних надходжень. Країни, які за класифікацією ООН мають середній і низький дохід, отримали у 2012 р. 401 млрд дол. США від приватних осіб з-за кордону, тобто понад 75 % усіх переказів. Це на 5,3 % більше, ніж у попередньому році, у п'ять разів більше, ніж у 2000 р., у сім разів більше, ніж у 1995 р. (див. рис. 1). Прогнозується, що обсяги переказів до країн цієї групи зростатимуть і надалі приблизно на 8,8 % щороку і у 2015 р. сягнуть 515 млрд дол. США⁴.

Значення переказів для країн, що розвиваються, яскраво підтверджує їх порівняння з іншими фінансовими потоками з-за кордону, зокрема з прямими іноземними інвестиціями та фінансовою допомогою (рис. 2).

³ *Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration.* – Washington : World Bank, 2006. – P. 86.

⁴ *Migration and Development Brief, 20*, World Bank, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

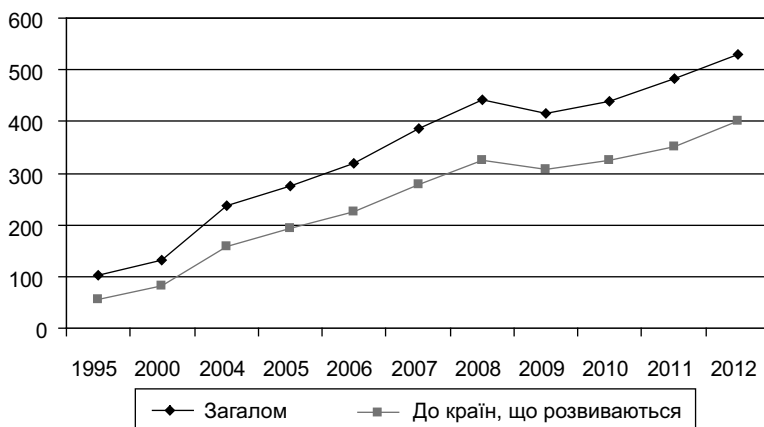


Рис. 1. Динаміка обсягів приватних грошових трансфертів у 1995–2012 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку.



Рис. 2. Грошові перекази, прямі іноземні інвестиції та зарубіжна фінансова допомога країнам, що розвиваються, у 1995–2011 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку.

У 2012 р. приватні перекази були втричі більшими, ніж фінансова допомога, що надійшла до цієї групи країн і лише удвічі меншими, ніж обсяг прямих іноземних інвестицій. Упродовж останнього десятиліття для країн, що розвиваються, суми переказів співставні приблизно з третиною заробітку від експорту.

Традиційно найбільшими отримувачами переказів є країни зі значною кількістю населення, які є постачальниками численних мігрантів, – Індія, Китай, Філіппіни та Мексика. Саме в ці країни у 2012 р. приватні особи надіслали 69, 60, 24 та 23 млрд дол. США відповідно. Попри значно менші абсолютні суми відносно ВВП перекази є найбільшими в низці невеликих країн, з-поміж яких лідирують Таджикистан, Ліберія, Киргизстан, Лесото й Молдова. Перекази до цих країн співставні з чвертю чи майже половиною ВВП (табл. 1).

Найбільше переказів відправляється з основних країн імміграції, як постійної, так і тимчасової (трудової), що водночас належать до найрозвиненіших у світі. Зокрема, у 2010 р. 17,2 % всіх переказів було відправлено із США, 9,0 % – із Саудівської Аравії, 7,2 % – зі Швейцарії, 5,2 % – з Німеччини, 3,8 % – з Іспанії, 3,3 % – з Південної Кореї⁵. 30–45 % переказів надходять з країн середнього рівня добробуту. Наприклад, у 2012 р. 6 % переказів було відправлено з Російської Федерації. Китай і Малайзія входять у «двадцятку» основних країн-донорів.

Таблиця 1

Основні країни-реципієнти переказів у 2012 р.

Країна	Сума переказів, млрд дол. США	Країна	Обсяг переказів, % 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.

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

У регіоні Східної Європи та колишнього СРСР обсяги переказів упродовж останнього десятиліття також зростали досить динамічно. Проте у 2012 р. порівняно з попереднім роком вони дещо зменшилися, що було наслідком кризових явищ в економіці Західної Європи, втрати частиною мігрантів роботи та повернення їх додому. Номінальні обсяги переказів скоротилися на 3,9 %, з урахуванням курсових коливань євро до долара – на 2 %. Найбільшим реципієнтом переказів у регіоні є Україна – 6,5 млрд дол. США у 2012 р. На другому місці Росія – 5,7 млрд дол. США, на третьому Таджикистан – 3,7 млрд⁶. Зважаючи на поступове відновлення позитивної економічної динаміки на Заході та забезпечену високими цінами на нафту сприятливу економічну ситуацію в Російській Федерації⁷, де працює значна частина працівників-мігрантів з країн регіону, Світовий банк прогнозує зростання обсягів переказів у Східній Європі вже найближчим часом.

Зрозуміло, що не всі переказані приватними особами до інших держав кошти пов'язані з міграцією. Заробітки мігрантів становлять до 90 % усіх приватних переказів, і саме завдяки їм цей фінансовий потік так стрімко зростає. Підрахунок переказів мігрантів відбувається із застосуванням методики, розробленої Світовим банком у співпраці з іншими міжнародними організаціями (у 2009 р. видано вже шосту редакцію такої методики). Вони враховуються в платіжному балансі як сума двох основних складників: грошових переказів робітників, що працюють за кордоном понад рік, тобто є резидентами країн перебування; та оплати праці (без урахування податків і витрат у країні перебування, тобто чистої оплати праці), яку отримують сезонні, прикордонні та інші працівники, які працюють за кордоном менше ніж рік і не є резидентами відповідної країни. Так, у 2011 р. надходження від працівників-мігрантів у світі загалом становили 437 млрд дол. США, що майже вдвічі перевищує показник 2005 р. (рис. 3). На 68 % цю суму було сформовано за рахунок переказів працівників, на 32 % – за рахунок оплати праці⁸.

Джерелом для розрахунку обсягів переказів мігрантів є статистика національних банків. Проте, на думку експертів, вона є недосконалою і не забезпечує повноти даних. По-перше, низка країн, передусім із нестабільною політичною ситуацією, взагалі такої статистики не має. Наприклад, за даними досліджень, у Сомалі від 25 до 40 % сімей отримують перекази з-за кордону, загальна сума цих переказів оціню-

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

⁷ Дані актуальні на дату проведення дослідження.

⁸ Гафурова Т. Денежные переводы в системе показателей платежного баланса / Т. Гафурова, Ю. Хитова // Банкаускі веснік. – 2013. – Люты. – С. 14.

ється в 0,5–1 млрд дол. США на рік, проте вони не обліковуються⁹. По-друге, вкрай складно на підставі 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. Та найголовнішим є те, що значна частина переказів мігрантів надходять неофіційними каналами, привозяться власноруч і з очевидністю до банківської статистики потрапити не можуть.

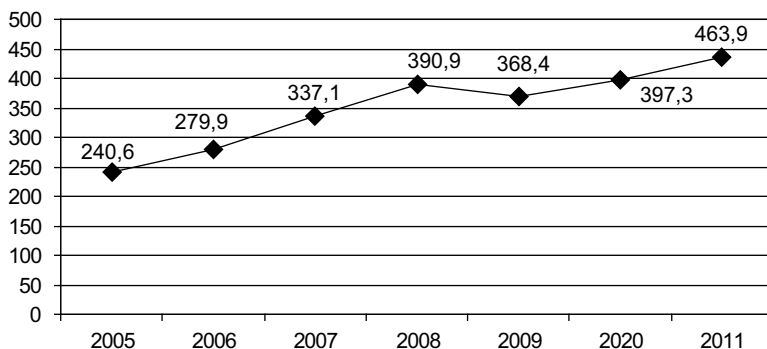


Рис. 3. Оплата праці та перекази працівників у 2005–2011 рр., млрд дол. США

Джерело: База даних Світового банку.

Дехто з авторів вважає, що обсяги неформальних і необлікованих переказів можуть перевищувати офіційні в 1,5–2,5 разу. Разом з тим більшість з них схиляється до того, що частка цих переказів є меншою і поступово скорочується. Проте, за оцінкою Світового банку, сума неофіційних переказів може становити щонайменше 50 % облікованих¹⁰. Звичайно, за регіонами ситуація відрізняється: частка неофіційних переказів є найвищою в країнах з нерозвинутою фінансовою системою і значною внутрішньою міграцією. Наприклад, до Алжиру, Судану, Пакистану, Бангладеш неофіційно надходить понад половина переказів, в Уганду – 80 %. За даними інституту Геллапа, що провів з цього приводу світове опитування, 25 % респондентів у країнах СНД вказали, що отримують кошти з-за кордону через при-

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

¹⁰ Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. – Washington : World Bank, 2006. – P. 52.

ватних осіб, а не через фінансові інституції, у субекваторіальній Африці таких було 49 %¹¹. Таким чином, використовуючи дані щодо переказів мігрантів, треба мати на увазі, що насправді їх обсяги можуть бути значно більшими.

1.2. Детермінанти, канали та вартість переказів

Обсяг переказів залежить від різних обставин, першою з яких з очевидністю є кількість мігрантів. Адже стрімкий приріст кількості коштів, що надходять з-за кордону, є наслідком передусім інтенсифікації міграційних переміщень. Друга визначальна обставина – розміри заробітку працівників, оскільки переказати більше, ніж зароблено, нікому ще не вдалося. Третя – міцність емоційних і ділових зв'язків з Батьківщиною. Дослідники виявили цікаву закономірність щодо мігрантів з Латинської Америки у США. З'ясовано, що кожні додаткові 10 дзвінків додому корелюють зі збільшенням переказів на 4 %¹².

На обсяг переказів впливають також індивідуальні характеристики і мігранта, і отримувачів переказів. За результатами численних досліджень, проведених у різних країнах, найбільше коштів перераховують молоді одружені чоловіки, що залишили вдома дружину з малими дітьми. Обсяги переказів зростають за показником віку реципієнтів, передусім батьків: по 4 % за кожний рік. Іншими словами, великі сім'ї зі значною кількістю непрацездатних є вагомим спонукальним чинником переказів. Водночас перекази зменшуються із підвищенням освітнього рівня реципієнтів: на 3 % за кожний рік освіти¹³. Тобто здатність залишених на Батьківщині родичів самостійно забезпечувати себе обумовлює зменшення надходжень з-за кордону.

Жінки зазвичай переказують додому менше коштів, ніж чоловіки, оскільки їхні заробітки є меншими. Водночас унаслідок міцнішої пов'язаності жінки з сім'єю нерідко суми переказів жінок-мігранток становлять більший відсоток їхнього заробітку, ніж чоловіків.

Вплив освіти мігрантів на обсяг переказів неоднозначний. З одного боку, особи з вищим освітнім рівнем мають більше шансів отримати добре оплачувану роботу, тобто ширшу базу для переказів, проте з іншого – у висококваліфікованих мігрантів більше можливостей пе-

¹¹ *Migration and Development Brief*, 20, World Bank, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>

¹² *Agunias D. R.* Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options / D. R. Agunias. – Washington : Migration Policy Institute, 2006. – P. 15.

¹³ *Ibid.* – P. 16.

ревезти 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. Ця залежність має вигляд перевернутої латинської літери *U*. Щойно після прибуття мігранти переказують незначні кошти, оскільки 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 возз'єднується сім'я. З поступовим перетворенням тимчасової міграції на постійну витрати в країні проживання зростають, зв'язки з Батьківщиною слабшають, що позначається на обсягах переказів. Типовим є 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 зменшуються на 2 %¹⁴.

У науковій літературі немає єдиної теорії пояснення мотивації переказів. Запропоновані висновки справедливі лише для певних країн, певних категорій мігрантів чи етапів їхніх міграційних історій. Разом з тим найчастіше мотивація переказів відбувається за кількома найпоширенішими моделями. Шкала цих моделей включає низку проміжних різновидів, починаючи від суто егоїзму та закінчуючи суто альтруїзмом.

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

У межах 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 є вищими. Мотивовані власними інтересами перекази обумовлені також наміром повернутися, чому має передувати певне накопичення майна та капіталу.

¹⁴ *International Migration Outlook: Annual Report, 2006.* – Paris : OECD, 2006. – P. 146.

Таблиця 2

Найпоширеніші моделі трансфертної поведінки мігрантів

Модель трансфертної поведінки	Чинники впливу на трансфертну поведінку							
	Обсяг доходу домогосподарства	Обсяг доходу мігранта	Непередбачувані проблеми в домогосподарстві	Рівень ризиків міграції	Рівень освіти мігранта	Намір повернутися	Кількість мігрантів у домогосподарстві	Тривалість міграції
Чистий альтруїзм	–	+	+			+	–	–
Чистий егоїзм	+	+				+		
Взаємне страхування	–		+	+				
Кредитування	+/-	+			+			спочатку +, пізніше –
Ділова угода	+/-	+			+	+		

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

Але найчастіше трапляються такі моделі поведінки, які сукупно можна назвати *помірним альтруїзмом* або *м'яким егоїзмом*. Сукупність цих моделей має за підґрунтя внутрішньосімейну угоду, у дотриманні якої однаково зацікавлені й мігрант, і його сім'я на Батьківщині. Адже відрядження когось із членів сім'ї за кордон найчастіше є не індивідуальною, а сімейною стратегією.

У межах сімейної угоди визначають модель взаємного *страхування*. Сім'я відправляє 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. Потім уже мігрант своїми переказами страхує сім'ю в разі хвороби її членів, інших кризових обставин, створює можливості для своїх родичів на Батьківщині робити більш ризиковані капіталовкладення тощо.

Наступна модель – *кредитування*, яка застосовується, коли перекази мігранта є поверненням 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, а після виконання кредитних зобов'язань скорочуються.

Ще одна модель внутрішньосімейної угоди – *ділова угода*: перекази є оплатою певних послуг, що надаються мігрантові домогосподарством на Батьківщині. Маючи за мету заощадження та інвестиції, мігрант економить у країні перебування, переказує кошти на Батьківщину, сподіваючись на майбутні доходи, а сім'я є довіреним, інформованим і надійним менеджером цих заощаджень.

Хоча забезпечені переказами фінансові потоки формуються на основі індивідуальних мотивів, макроекономічні чинники в країнах походження та перебування також впливають на них. Від порівняння процентних ставок, обмінних курсів, рівня інфляції, фінансової стабільності залежить, чи зароблені кошти переказуватимуть на Батьківщину, чи накопичуватимуться в країні перебування. Прискорений розвиток країни перебування дає змогу мігрантам більше заробляти і, відповідно, відправляти більше коштів на Батьківщину. Інфляція, корупція, нестабільність, обмеження обміну та використання іноземної валюти в країні походження можуть загальмувати перекази, а розвиток фінансових інститутів, зокрема здешевлення вартості переказів, стимулює їх.

Макроекономічна ситуація, особливо в країні походження, яка визначає рівень довіри до її фінансових інститутів, значно впливає на вибір мігрантами каналів переказу коштів. Вище вже зазначалося, що принаймні 50 % переказів надсилаються неформальними каналами, хоча і цей відсоток відрізняється за країнами та регіонами. До неформальних каналів переказів належать власноручне перевезення грошей, передача через кур'єрів, надсилання звичайною поштою (характерно для мігрантів з найбідніших країн). В азієських країнах, а також на Середньому Сході та в Африці існує механізм, який називається хавала. Фізично гроші не транспортуються, відбувається взаємозалік вимог і зобов'язань між двома посередниками, один з яких перебуває в країні, де здійснюється платіж, другий – в країні його призначення. Перший, отримавши гроші в іноземній валюті, інструментує другого щодо виплати коштів адресату в 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 найпопулярнішими є міжнародні платіжні системи, які забезпечують перекази без відкриття банківського рахунку. Лише *Western Union* має понад 180 тис. своїх пунктів у 185 країнах світу та охоплює 26 % ринку відповідних послуг. У США існують також дрібні фірми, які отримали назву «етнічних бірж», що переказують кошти до Індії, Пакистану, Бангладеш, Філіп-

пін. Проте вони поступово втрачають ринок, поступаючись і великим платіжним системам, і хавалі. З 1990-х років приєдналися до обслуговування міжнародних переказів також поштові служби.

Банки, що переважно здійснюють перекази коштів з рахунку на рахунок, контролюють, за підрахунками, приблизно 13 % ринку¹⁵. Їх відносно незначна 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 погано розвинутою є 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, погано поінформовані про сучасні банківські послуги (переказ коштів за допомогою інтернету, мобільних телефонів тощо).

У виборі каналів переказу мігранти виходять з їх вартості, швидкості переказування, простоти, доступності та надійності. Найдешевше перевозити гроші самостійно, проте це є найбільш ризикованим способом. Хавала повністю заснована на довірі, не потребує документів і є значно дешевшою, ніж офіційні канали, – 1,25–2 % від суми переказу. Послуги офіційних фінансових установ є помітно дорожчими. Так, за даними дослідження, проведеного у США серед мігрантів, які відправляли кошти до 14 країн Європи, Азії, Африки та Латинської Америки, послуги фірм, що належать до «етнічних бірж», коштували приблизно 6 % від суми переказу, банків – 7 %, міжнародних платіжних систем – 12 %¹⁶.

З 2008 р. Світовий банк здійснює моніторинг вартості переказів у 32 країнах-донорах, звідки перекази спрямовуються до 89 країн-адресатів. Моніторинг стосується дрібних переказів (у середньому 200 дол. США), які складають більшість переказів мігрантів. У першому кварталі 2013 р. середня вартість таких переказів становила 9,05 %, тоді як у 2008 році – 9,81 %. Разом з тим середньозважена величина цього показника опустилася до 6,92 % (8,58 % у 2008 р.), що свідчить, з одного боку, про те, що вартість переказів зменшується, а з іншого – що перекази більших сум є помітно дешевшими. Найдешевшими є перекази готівки – 7,34 %, що складають 48 % усіх трансакцій, а найдорожчими – перекази з одного рахунку на інший

¹⁵ *International Migration Outlook: Annual Report, 2006.* – Paris : OECD, 2006. – P. 157.

¹⁶ *Ibid.* – P. 151.

(14,08 %), на які припадає 20 % операцій. Поширюються перекази онлайн (16 % транзакцій), ціна яких у середньому дорівнює 8,06 % від суми. Дані збираються щодо банків, міжнародних платіжних систем і пошти. Ціни на їх послуги складають 13,64 %, 6,30 %, 6,92 % від суми переказу відповідно, тобто вартість банківських переказів, попри її зменшення, залишається найвищою¹⁷.

1.3. Вигоди та виклики переказів для соціально-економічного розвитку

Масштаби та динаміка переказів мігрантів закономірно загострили увагу до їх впливу на соціально-економічний розвиток. У науковій літературі дискутуються три основні напрями впливу переказів: 1) на добробут домогосподарств, рівень бідності і майнове розшарування; 2) на зайнятість, виробництво та економічний розвиток; 3) на скорочення дефіциту торговельного та платіжного балансу. Тобто результати впливу переказів вивчаються на мікро- і на макрорівні.

Повністю визнаються такі наслідки переказів, як підвищення добробуту численних домогосподарств з низьким і середнім рівнем доходу, приплив валюти, необхідної для підтримання платіжного балансу та покриття імпорту, а також накопичення додаткового капіталу для економічного розвитку. Водночас вплив переказів не сприймається як однозначний. Поряд із незаперечними вигодами вони створюють і суттєві виклики.

За результатами емпіричних досліджень, у багатьох країнах перекази сприяють зниженню рівня бідності. Аналіз, проведений Міжнародним валютним фондом у 101-ій країні світу, довів, що збільшення переказів на 10 % у розрахунку на душу населення забезпечує зниження рівня бідності на 3,5 %¹⁸. У Бангладеш, наприклад, за межею бідності є 13 % сімей, які отримують перекази, тоді як з-поміж сімей, які переказів не отримують, рівень бідності сягає 34 %¹⁹.

Під впливом переказів змінюється структура витрат домогосподарств: вони спрямовують меншу частку доходів на харчування та житло, більшу – на освіту, лікування, відпочинок, придбання това-

¹⁷ *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/FPDKM/Remittances/Documents/RemittancePriceWorldwide-Analysis-Mar2013.pdf>

¹⁸ *Ratha D. Leveraging remittances for development : Policy brief* / D. Ratha; Migration Policy Institute, June, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf

¹⁹ *Sutherland P. Migration is a development* / P. Sutherland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/migrants-and-the-post-2015-global-development-agenda-by-peter-sutherland/russian>

рів тривалого використання. Поліпшення умов проживання сприяє накопиченню людського капіталу. Дослідження, проведені в Йорданії і Таїланді, свідчать, що в родинях мігрантів діти навчаються на 0,7–1,6 року довше, ніж у тих, де мігрантів немає²⁰. У Гватемалі домогосподарства, що отримують перекази, витрачають на освіту у середньому на 58,1 % більше коштів, ніж ті, які їх не отримують. У Мексиці неписьменність дітей шкільного віку скорочується на 3 % з кожним відсотком збільшення переказів, отриманих домогосподарством. На Філіппінах збільшення переказів на 10 % на адресу молоді віком 17–21 років збільшує частку студентів вищих навчальних закладів у цій віковій категорії на 10,3 в.п. Позитивний вплив переказів на стан здоров'я жителів доведено в Мексиці, де дослідники виявили кореляцію між надходженням емігрантських коштів і зниженням дитячої смертності²¹.

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

Є також дані про те, що перекази підвищують майнову нерівність. Основна причина полягає в тім, що заможніші домогосподарства мають більше можливостей для організації міграції своїх членів, створення для них сприятливіших умов за кордоном, що в результаті означає вигідніше працевлаштування та відповідно більші перекази. Цей висновок, однак, не є остаточним. Дослідники виявили залежність впливу переказів на нерівність від розвитку міграційного процесу. На першому етапі, коли інформації та міграційного досвіду мало, за кордон виїжджають передусім представники заможніших домогосподарств, які відповідно першими отримують перекази. З часом, коли міграція охоплює ширші верстви населення, бідніші домогосподарства також користуються її вигодами. Крім того, на думку низки науковців, збільшення майнової нерівності через перекази залежить не стільки від них самих, скільки від ситуації у країні походження. Якщо спочатку майнова нерівність у країні значна, то перекази можуть її посилювати, якщо ні – зменшувати за рахунок зростання добробуту бідних домогосподарств.

Хоча більшість коштів, які надходять від мігрантів, витрачається на щоденні потреби сім'ї, частина їх спрямовується на розвиток підприємництва, що, без сумніву, має позитивний вплив на рівень зайнятості та економічне зростання в країні походження. Так, підраховано, що в Мексиці п'яту частину капіталу, інвестованого в мікро-

²⁰ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities / Ghosh B. – Geneva : IOM, 2006. – P. 51.

²¹ Agunias D. R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options / D. R. Agunias. – Washington : Migration Policy Institute, 2006. – P. 23.

підприємства, забезпечено переказами мігрантів, а у мексиканських штатах, охоплених наймасовішою міграцією, частка емігрантських грошей сягає 40 %. Дослідження в 13 країнах Карибського басейну довело, що збільшення переказів на 1 % спричинює зростання приватних інвестицій на 0,6 %. Таку саму закономірність було виявлено щодо 7 країн Середземномор'я²².

Проте переважно перекази витрачаються не на інвестиції, а на споживання, лікування та придбання нерухомості. Тому можна говорити передусім про непрямий вплив переказів на інвестиції. По-перше, вони знижують інвестиційні ризики домогосподарства; по-друге, вивільняють інші кошти для інвестицій. По-третє, оскільки перекази зменшують ризики нестабільності вітчизняної економіки, вони можуть підвищувати атрактивність інвестицій у неї. По-четверте, перетворюючись на заощадження, накопичуючись у фінансових установах, перекази сприяють здешевленню кредитів, що може позитивно вплинути на інвестиції за рахунок позичених коштів. Причому запозичення можуть бути більшими, ніж надходження від мігрантів, з розрахунком, що борг обслуговуватиметься з майбутніх переказів.

Крім того, спрямовані на споживання заробітки мігрантів також можуть мати позитивний вплив на економіку завдяки мультиплікативному ефекту. Наприклад, підрахунки засвідчили, що в Мексиці кожний долар переказів, отриманий міськими домогосподарствами, сприяв збільшенню валового національного продукту на 2,69 дол. США, а сільськими – на 3,17. Ефект мультиплікації переказів у Бангладеш становить 3,3 дол. на 1 дол. переказів відносно ВВП, 2,8 дол. – щодо споживання, 0,4 – щодо інвестицій²³. Відповідно до розрахунків, які здійснювалися в 1970-ті роки, у Греції перекази забезпечили понад половину зростання ВВП. Завдяки їм значно зросла зайнятість: на 10,3% у видобувній галузі, на 5,2 % у промисловості, на 4,7 % у будівництві. Капітал, акумульований з переказів, становив 8 % статутного капіталу промисловості. Особливо цікавим виявився висновок, що кошти, спрямовані на споживання та інвестиції, мали приблизно однаковий мультиплікативний ефект – 1,8 та 1,9 дол. США на 1 дол. переказів відповідно. Витрати на житлове будівництво додали ще більше вартості – 2 дол. на кожний вкладений 1 дол.²⁴

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

²² Agunias D. R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options / D. R. Agunias. – Washington : Migration Policy Institute, 2006. – P. 26.

²³ Глущенко Г. Миграция и развитие / Г. Глущенко, В. Пономарев. – М. : Экономика, 2009. – С. 156.

²⁴ International Migration Outlook : Annual Report, 2006. – Paris : OECD, 2006. – P. 155.

У такому разі вони провокують інфляцію та зростання цін. Наприклад, упродовж 1980-х років у 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 роках у Південній Європі, звідки на захід виїжджали численні робітники, в результаті переказів імпорт зріс на 1 % в Іспанії та Італії, майже на 5 % у Греції, на 6,2 % у Португалії.

Ще один негативний ефект значного припливу коштів з-за кордону здобув у 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 перепливу ресурсів з реального сектору економіки до інших сфер. Проте більшість дослідників вважає, що «голландська хвороба» не є серйозною загрозою. На їхню думку, дешевий імпорт засобів виробництва може сприяти збільшенню продуктивності та виробництву експортних товарів, а отже, підвищити конкурентоспроможність економіки.

Небажаним наслідком переказів у країнах з неконвертованою валютою може стати й так звана доларизація («євроізація») економіки, тобто використання іноземної валюти для операцій усередині країни, що, як правило, знижує ефективність грошово-кредитної політики та стійкість банківської системи²⁵.

Ще один негативний ефект переказів для економічного розвитку полягає в трансформованні наслідків етичного характеру (узалежнення отримувачів від переказів, зниження мотивації до праці, орієнтування на подальшу міграцію молодших членів мігрантських домогосподарств тощо) в економічні: дефіцит робочої сили, що гальмує економічне зростання.

Вплив переказів на платіжний баланс країни є переважно позитивним. 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 поліпшити кредитоспроможність країни і тим самим полегшити їй доступ до міжнародних ринків капіталу.

²⁵ *Купец О.* Развитие и побочные эффекты денежных переводов мигрантов в странах СНГ / О. Купец; Украина, Migration Policy Centre; CARIM – East Research Report, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: cadmus.eui.eu/handle/1814/26634.

Вони сприяють підвищенню рейтингу держави, здешевленню запозичень. Відношення державного боргу до обсягів надходжень від експорту, що є основним індикатором заборгованості країни, може значно зменшитися, якщо врахувати перекази²⁶.

Ще одним результатом переказів є розвиток фінансового ринку. Зростання обсягів мігрантських трансфертів обумовлює бурхливий розвиток інституцій, зацікавлених у цьому бізнесі, поширення фінансових послуг на країни і регіони, в яких 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 найбідніших верств населення депозитних, кредитних, страхових та інших фінансових послуг. Не менш важливим є те, що розвиток цивілізованих способів переказів уможливорює забезпечення належного контролю за фінансовою сферою.

Приватні перекази є найбільш стабільним фінансовим потоком, що найменше реагує на циклічність економіки. Як доводять численні дослідження, перекази залишаються стабільними також в умовах природних катастроф чи політичних конфліктів. Унаслідок глобальної фінансово-економічної кризи у 2009 р. вперше за останні десятиліття обсяги переказів до країн, що розвиваються, скоротилися на 5,2 %, проте таке скорочення було значно меншим, ніж за іншими фінансовими потоками. Зокрема, прямі іноземні інвестиції в умовах кризи знизилися майже на третину (див. рис. 2). Дуже швидко, вже у 2010 р., обсяги переказів досягли докризового рівня і продовжували зростати.

Пояснює ситуацію те, що перекази – це приватні гроші, вони слугують інтересам мігрантів та їхніх сімей, проте необов'язково – національній економіці. Навпаки, міграція та перекази, швидше, відображають неспроможність національної економічної політики забезпечити потреби людей. Тому тенденції переказів і економічного розвитку країни походження не збігаються. В умовах кризи, скорочення виробництва і зайнятості перекази все одно залишаються значними та помітно підтримують рівень життя і споживання населення, навіть інвестування.

Стійкість переказів до кризових умов можна пояснити тим, що кількість мігрантів не зменшилася, лише загальмувалося їх зростання. Мігранти були серед перших, хто втратив роботу. Однак вони здебільшого не повернулися на Батьківщину, побоюючись, що не змо-

²⁶ *Ratha D. Leveraging remittances for development : Policy brief / D. Ratha; Migration Policy Institute, June, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf*

жуть знову виїхати, адже в багатьох країнах було вжито заходів щодо обмеження імміграції. Частина мігрантів перемістилася в інші країни, де ситуація була ліпшою, частина – в інші сектори економіки, наприклад у сільське господарство. Незважаючи на скорочення доходів, мігранти продовжували пересилати гроші, економлячи на інших витратах. Крім того, внаслідок кризи ситуація в країні походження була більш несприятливою, ніж у країні перебування. Оскільки перекази мають не лише економічний, а й соціальний зміст, то, незважаючи на труднощі, мігранти продовжували підтримувати свої сім'ї на Батьківщині відповідно до альтруїстичної моделі. Місце знайшлося і для егоїстичних мотивів. Адже внаслідок інфляції у країнах походження купівельна спроможність твердої валюти зросла, тому мігранти, орієнтовані на інвестування та придбання певних речей тривалого використання, не лише не зменшили, а й збільшили перекази. Ще одним чинником збереження обсягів переказів було повернення чи плани на повернення частини мігрантів, які переказували у зв'язку з цим свої заощадження на Батьківщину²⁷.

Разом з тим на основі аналізу ситуації у багатьох країнах-реципієнтах дослідники звернули увагу на обумовлені мігрантськими переказами політико-економічні проблеми. Оскільки перекази є джерелом доходів, незалежним від внутрішньої економічної ситуації, отримуючи їх, громадяни втрачають мотивацію до контролю над діяльністю своїх урядів, неспроможних забезпечити в країні нормальне життя. Непоодинокими є випадки, коли наслідки провальної державної політики частково пом'якшуються мігрантами, які з погіршенням ситуації на Батьківщині починають переказувати сім'ям більше коштів.

Таким чином, перекази гальмують необхідні реформи і через зниження тиску на уряди, і через послаблення соціального напруження, запобігаючи суспільним кризам, які спричиняють зміни²⁸. Понад те, зовнішні надходження, що спрямовуються домогосподарствами на споживання, зокрема соціальні послуги, наприклад медичні, надають державі можливість нехтувати соціальним захистом громадян²⁹. Отже, перекази «заохочують» неефективну владу, збільшуючи податкову базу, а отже, забезпечуючи додаткові кошти, які можна перерозподілити на користь можновладців, фінансування неефективного державного апарату. На думку дослідників, незаслужено отримані

²⁷ *Migration and Remittances during the global financial crisis and beyond* / ed. by I. Sirkeci, J. H. Cohen, D. Ratha. – World Bank: s.l., 2012. – P. 4.

²⁸ *Bargajas A. Do workers' remittances promote economic growth?* / A. Bargajas, R. Chami, C. Fullenkamp, M. Gapen [at al] // IMF Working Paper. – 2009. – № 153.

²⁹ *Chami R. Macroeconomic consequences of Remittances: Occasional paper 259* / R. Chami, A. Barajas, T. Cosimano, C. Fullenkamp [at al]. – Washington : IMF, 2008.

державою кошти можуть сприяти погіршенню якості управління, зростанню корупції, використанню влади в інтересах збагачення, що обумовлює консервацію несприятливої економічної ситуації і продовження еміграції³⁰.

Таким чином, теоретичні та емпіричні оцінки значення переказів неоднозначні. Проте є підстави для висновку про переважно позитивний, хоча й доволі помірний, вплив на довготривале макроекономічне зростання³¹. Другий вкрай важливий висновок полягає в тім, 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 значно залежить від її соціально-економічної політики, детального аналізу потребує досвід зарубіжних держав щодо стимулювання припливу та використання грошових надходжень від мігрантів. Політика в цій сфері зазвичай розвивається за чотирма основними напрямками: 1) удосконалення механізму переказів, у т.ч. спрямування переказів офіційними каналами; 2) стимулювання переказів з метою збільшення їх обсягів; 3) заохочення продуктивного використання переказів; 4) спрямування переказів у інтересах розвитку.

Зміст урядових дій може бути різним. Проте очевидно, що несприятливі макроекономічні умови унеможливають будь-які позитивні результати щодо заохочення переказів. Українці важливо підвищити довіру до влади, переконати мігрантів у її компетентності, відповідальності, наявності політичної волі. Доцільним є також конструювання позитивного ставлення до мігрантів у суспільстві. Наприклад, лідери Філіппін та Мексики, тобто країн-реципієнтів значних сум переказів, презентували суспільству мігрантів як національних героїв, які роблять неоціненний внесок у розвиток Батьківщини.

Деякі урядові заходи спрямовані безпосередньо на мігрантів, інші – на ширші верстви населення, хоча й зважають на наявність міграції. Це, наприклад, спеціальні програми, що діють у регіонах зі значним ступенем еміграції. Є й такі, що адресовані населенню загалом. Найдоцільнішою є опосередкована підтримка мігрантів, яка зважає

³⁰ *Abdih Y. Remittances and Institutions: Are Remittances a Curse? / Y. Abdih, R. Chami, J. Dagher, P. Montiel // IMF Working Paper. – 2008. – № 29. – Р. 3.*

³¹ *Миграция и денежные переводы: Восточная Европа и бывший Советский Союз / под ред. А. Мансура, Б. Куиллина. – М.: Всемирный банк, 2009. – С. 76.*

на стосунки між мігрантами та немігрантами, інколи напружені, унеможлиблює звинувачення мігрантів в отриманні ними незаслужених привілеїв.

Засобом впливу на перекази є також вжиття заходів щодо регулювання міграційних процесів. Наприклад, угоди про працевлаштування між країнами походження і призначення мігрантів, законодавство та інституційне забезпечення співпраці з діаспорами.

Заходи влади є різними залежно від характеру переказів. Найпоширенішими з них, як зазначалося, є перекази родинам, що спрямовуються на споживання. Другий вид – інвестиційні трансферти, систематичні внески на депозити та завезення готівки разом з поверненням мігранта. Третя форма – колективні трансферти, внески об'єднань мігрантів на вирішення соціальних проблем у місцях походження. Четвертий вид переказів – міжнародні трансферти пенсій та інших соціальних платежів.

Проаналізуймо управлінські заходи, спрямовані на підвищення віддачі від переказів³²:

Мета	Заходи
Спрямування частини переказів на економічний розвиток	Оподаткування мігрантів Запровадження податку на перекази Заохочення добровільних внесків на благодійництво
Збільшення обсягу трансфертів та здійснення операцій офіційними каналами	Випуск мігрантських облігацій Дозвіл на відкриття рахунків в іноземній валюті Спеціальні рахунки для мігрантів з преміальним відсотком Сприяння трансфертам через фінансові інституції Поширення фінансової грамотності
Стимулювання інвестування переказів	Підтримка через створення місцевих центрів обслуговування мігрантів, надання їм відповідної інформації Звільнення від обов'язкових платежів увезених мігрантами засобів виробництва Запровадження схем підтримки малого бізнесу – фінансової, інфраструктурної чи інноваційної Розроблення та запровадження навчальних програм

³² Carling J. Policy options for increasing the benefits of remittances / J. Carling [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gdrc.org/icm/remittance/carling_benefits-remittances.pdf

Підтримка колективних переказів об'єднань мігрантів	Участь держави у фінансуванні проєктів Створення підприємств у спільній державно-приватній власності Запровадження привабливих цін при виконанні соціально важливих проєктів
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

Найкоротший шлях спрямування переказів на розвиток країни походження – контроль за відповідним фінансовим потоком, його оподаткування, вимога до мігрантів переказувати певні суми через національні фінансові установи.

Наприклад, Єгипет зобов'язав мігрантів переказувати додому щонайменше 10 % заробітків, у 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 до спеціального державного фонду. На Філіппінах у 1982 р. було ухвалене рішення щодо обов'язкового переказу щонайменше 70 % доходів мігрантів через національні банки. Щоб поновити паспорт, чинний протягом року, потрібно було подати підтвердження про виконання цієї вимоги. Проте сума переказів на час дії зазначеного порядку ніколи не досягала 70 % заробітків філіппінців за кордоном. Причина полягала в не вигідному обмінному курсі та умовах заощаджень у національних банках, а також нестабільності внутрішніх політичної та економічної ситуації³³.

Чи не єдиним успішним прикладом адміністративного тиску на мігрантів з метою збільшення ними переказів була Південна Корея, де умовою надання дозволу на виїзд у 1980-ті роки була вимога переказувати на Батьківщину через корейські банки 80 % закордонних заробітків. Проте цього вдалося досягти лише тому, що вимога стосувалася працівників корейських компаній, які виконували підрядні роботи за кордоном і автоматично перераховували частину заробітку працівни-

³³ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits / A. O'Neill // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – № 1. – P. 354.

ків до національних банків³⁴. Певні країни намагалися 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 % (нині скасовано), Еквадор – 12 %, Перу – 0,1 %. Польща та Грузія оподатковували перекази, враховуючи їх у загальній сумі доходів домогосподарств³⁵.

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. Проте успіх пояснювався специфікою історичної ситуації: на той час завершувалася війна за незалежність Еритреї, і багато еритрейців за кордоном розглядали ці виплати як патріотичний обов'язок³⁶.

Запровадження податку на перекази переважно стимулювало спрямування їх неформальними каналами. Навпаки, лібералізація сфери валютних надходжень сприяла зростанню приватних трансфертів. Наприклад, у 1997 р. В'єтнам відмовився від 5 % оподаткування переказів і суми, що надходили офіційними каналами, одразу зросли. У Таджикистані відмова від податку на транснаціональні банківські операції у 2003 р. забезпечила зростання переказів з 78 млн (у 2002 р.) до 256 млн³⁷ дол.

Ефективніша і поширеніша схема заснована не на примусі, а на зацікавленості. Вона передбачає дозвіл на відкриття валютних рахунків, встановлення для валютних депозитів вищих відсотків, певні пільги для їх власників, зниження податків чи митних зобов'язань тощо. За даними Світового банку, 35 % країн практикують саме такий підхід³⁸.

Так, спеціальні банківські депозити з підвищеними відсотковими ставками існують в Індії. У 2010 р. на них нараховувалося 50 млрд дол. США, що становило 20 % усіх депозитів у банківській системі країни³⁹.

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 / J. Kaijage. – Maastricht: s.l., 2008. – P. 54.

³⁵ *Agunias D. R.* Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options / D. R. Agunias. – Washington : Migration Policy Institute, 2006.

³⁶ *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 / J. Kaijage. – Maastricht: s.l., 2008. – P. 55.

³⁷ *Ghosh B.* Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities / B. Ghosh. – Geneva : IOM, 2006. – P. 55.

³⁸ *Agunias D. R.* Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options / D. R. Agunias. – Washington : Migration Policy Institute, 2006. – P. 58.

³⁹ *Гнатюк П.* Міграція та грошові перекази мігрантів : звіт за мат. конф. «Майбутнє міграції в Україні», Київ, жовтень 2011 р. / П. Гнатюк. – К. : МОМ, 2011. – С. 27.

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 безмитне ввезення обладнання та сировини користуються також мігранти, якщо зазначені товари спрямовуються у спеціальні економічні зони⁴⁰. Мігранти, що повертаються до Індії та відкривають власну справу, також мають преференції в імпорті засобів виробництва та сировини.

У деяких країнах застосовуються податкові пільги для трудових мігрантів. Так, на Філіппінах вони звільнені від обов'язку подавати декларацію про доходи⁴¹. В Єгипті мігранти, які переказують кошти через банки, можуть отримати податкові пільги терміном до 10 років. В Індії та Шрі-Ланці отримані на депозити мігрантів відсотки звільнюються від оподаткування. Поширеним способом залучення переказів є встановлення вигідного обмінного курсу. Наприклад, у 1974 р. Бангладеш дозволив мігрантам продавати валюту фірмам-імпортерам через аукціон, який проводився Національним банком⁴².

Оскільки кошти, які надсилають окремі громадяни, відносно невеликі, застосовуються механізми накопичувальних рахунків під певні програми, наприклад, з метою купівлі житла, здобуття освіти чи започаткування бізнесу. Так, можна згадати спільний проект банків Сальвадору та Іспанії з назвою «Моя сім'я, моя країна, моє повернення». Проект дозволяє отримати власникам накопичувальних рахунків дешеві кредити під майбутні перекази. На Філіппінах корпорація *Honda* разом з місцевими банками започаткувала кредити на купівлю автомобілів для мігрантських домогосподарств на 4 роки за умови сплати першого внеску 20 % від 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 у межах загальної інвестиційної політики мігрантам пропонується широкий спектр інвестиційних пропозицій⁴³.

⁴⁰ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits / A. O'Neill // *Indiana Journal of Global Legal Studies*. – 2001. – № 1. – P. 357.

⁴¹ 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 / J. Kaijage. – Maastricht: s.l., 2008. – P. 56.

⁴² O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits / A. O'Neill // *Indiana Journal of Global Legal Studies*. – 2001. – № 1. – P. 358.

⁴³ 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 / J. Kaijage. – Maastricht: s.l., 2008. – P. 61.

З-поміж засобів впливу на перекази також мають місце заходи цінової і кредитної політики. В Єгипті, де більшість переказів використовувалася для купівлі землі, уряд намагався спрямувати їх на розвиток сільгоспвиробництва, встановлюючи для володарів привабливі ціни. Програми купівлі землі мігрантами за пільговими цінами існують у Молдові. Індонезія запровадила кредити під майбутні перекази для сімей мігрантів з метою розвитку сільгоспвиробництва⁴⁴.

Стимулюють перекази й інші досить різноманітні заходи. Так, на Філіппінах мігрант упродовж двох тижнів після повернення може витратити 2 тис. дол. США в безмитних магазинах. У Пакистані в разі переказу 2,5 тис. дол. США офіційними каналами громадянин отримує можливість безкоштовно оформити чи поновити паспорт⁴⁵. Турецьким чоловікам-мігрантам скорочувався термін обов'язкової військової служби в разі сплати уряду певної суми в іноземній валюті.

Сприяти переказам держави можуть і з використанням не лише фінансових, а й адміністративних важелів, проте не у спосіб встановлення жорстких правил, а за допомогою створення додаткових можливостей для мігрантів. Так, на Філіппінах Державна адміністрація із соціального захисту працівників за кордоном видає кожному працівнику-мігранту, який підписує контракт, ідентифікаційну картку. Це означає автоматичне 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 їх правового статусу спеціальні ідентифікаційні картки, так звані матрикули, які визнаються банками як достатні для здійснення банківських операцій. Лише впродовж року з моменту запровадження угоди було видано 1,5 млн матрикулів, а обсяг грошових переказів до Мексики зріс майже на третину⁴⁶.

Зважаючи на те, що перекази – це приватні кошти, а їх адресати не підприємці і не інвестори, для збільшення інвестиційного використання зароблених мігрантами коштів важливими є різні форми консультування, навчання з питань бізнесу. Систему навчально-

⁴⁴ *Claremont K.* Remittances to CARICOM countries: Policy issues and options / K. Claremont, G. McLeod [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ccmfuwi.org/files/publications/conference/915.pdf>

⁴⁵ *Ghosh B.* Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities / B. Ghosh. – Geneva : IOM, 2006. – P. 71.

⁴⁶ *Глущенко Г.* Миграция и развитие / Г. Глущенко, В. Пономарев. – М. : Экономика, 2009. – С. 226.

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 товариств (земляцтв) за кордоном, спрямування колективних переказів мігрантів на вирішення важливих для місць їх походження проблем, наприклад на будівництво доріг, лікарень чи шкіл. Найвідомішим прикладом є програма, яка діє в Мексиці та дістала назву «три до одного». Влада готує і пропонує мігрантам для фінансування суспільно значущі проекти. Для їх реалізації на кожний долар колективних переказів заробітчан додається по долару з бюджетів різного рівня: державного, бюджету штату та місцевого. Протягом останніх 20 років ця програма стимулювала понад 500 млн інвестицій мігрантів⁴⁷. Подібна практика поширена і в інших країнах Латинської Америки, зокрема в Гватемалі, Гондурасі, Домініканській Республіці. У Сальвадорі в межах підтриманих урядом проектів мігранти фінансують у середньому 16 % від їх вартості грошима чи обладнанням⁴⁸.

З метою залучення коштів з-за кордону держави випускають цінні папери, що розповсюджуються в діаспорах, деноміновані в іноземній валюті. На них встановлюються вигідні відсотки та обмінні курси, а їх власники мають право отримати готівку за першою вимогою. Зокрема, ще 1951 р. таку практику запроваджено в Ізраїлі. З того часу облігації випускаються щорічно. Їх вартість становить від 100 до 100 тис. дол. США, строк погашення – від 1 до 15 років. Сума продажу останніми роками становила 1–1,5 млн дол. США. Загалом було випущено облігацій на загальну суму понад 25 млрд дол. 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 інфраструктури⁴⁹.

Тричі, у 1991 р., 1998 р. та 2000 р., облігації для емігрантів випускала Індія, що було пов'язано з кризовими явищами та санкціями, застосованими до країни. Суми випуску становили 1,6; 4,2; 5,5 млрд дол. США відповідно. Строк погашення облігацій – 5 років. На них встановлювався вищий відсоток, ніж той, що мігранти могли отримати, зберігаючи кошти на депозитах у країні перебування.

⁴⁷ Гнатюк П. Міграція та грошові перекази мігрантів : звіт за мат. конф. «Майбутнє міграції в Україні», Київ, жовтень 2011 / П. Гнатюк. – К. : MOM, 2011. – С. 27.

⁴⁸ Ghosh B. Migrant remittances and development: Myths, Rhetoric and Realities / B. Ghosh. – Geneva : IOM, 2006. – P. 83.

⁴⁹ Ketkar S. Development Finance via Diaspora Bonds: Track records and Potential : Policy Research Working Paper, 4311 / S. Ketkar, D. Rath. – World Bank: s.l., 2007. – P. 4.

Наприклад, у 1998 р. пропонувалося 7,75 %, тоді як у США середня ставка становила 7,2 %⁵⁰.

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. Відсоткова ставка на них приблизно на 2 % більша, ніж на депозити в євро, при погашенні сертифікату (в іноземній чи в національній валюті) нараховується преміальна надбавка, на 8–15 % більша ніж офіційний обмінний курс⁵¹. 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 там близьких родичів. Якщо ж міграційний процес уповільнився 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 до цього цілеспрямованих зусиль.

Окреме місце в політиці щодо переказів належить зменшенню їх вартості та спрямуванню офіційними каналами. Адже кошти, що надійшли неформальними каналами, хоча й виконують свою соціальну роль, проте їх значно важче спрямувати в інтересах розвитку країни походження мігранта. Понад те, вони здатні спричинити поширення тіньової економіки, відмивання «брудних» грошей, фінансування криміналу та тероризму. Для того, щоб мігранти надали перевагу офіційним переказам, 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 належних документів. Проте й цьому можна зарадити. Вище вже згадувалося про ідентифікаційні картки, які видаються мексиканськими консульствами у США мігрантам незалежно від їх правового статусу.

⁵⁰ Ketkar S. Development Finance via Diaspora Bonds: Track records and Potential : Policy Research Working Paper, 4311 / S. Ketkar, D. Rath. – World Bank: s.l., 2007. – P. 4.

⁵¹ O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits / A. O'Neill // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – № 1. – P. 358.

РОЗДІЛ 2. ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В УКРАЇНУ

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 досить значними (рис. 4). У регіоні Східної Європи та Центральної Азії за цим показником країна посідає перше місце. Причому у 2000-х роках обсяг переказів стрімко зростав. Зростання обсягів переказів пов'язане не лише із зростанням трудової міграції, а й зі збільшенням частки переказів, які спрямовувалися офіційними каналами. Цьому сприяла порушена у 2004 р. Антимонопольним комітетом України справа проти платіжної компанії *Western Union, Financial, Inc.*, що посідала монопольне становище на ринку та отримувала за свої послуги невиправдано високу плату (21 % за перекази з Чехії, 17 % – з Іспанії, 16,5 % – з Португалії, 15 % – з Росії). У результаті компанія погодилася знизити тарифи на перекази з Росії в 2,5 раза, з Португалії, Іспанії, Італії, Чехії, Польщі, Греції, Ізраїлю, Казахстану – у 2–4 рази⁵². Більшу доступність офіційних переказів забезпечили також прийняті у 2006 р. зміни в українському законодавстві, згідно з якими право на операції з іноземною валютою отримала українська пошта, відділення якої розташовані в усіх куточках країни, а вартість послуг досить помірна.

Дані щодо обсягів приватних трансфертів з-за кордону, надані Національним банком України, є навіть вищими, ніж пропонувані Світовим банком (табл. 3). Очевидно, це пов'язано з особливостями методики підрахунків, передусім з урахуванням коштів, які переправляються неформальними каналами.

Необхідно зважати на те, що у своїх обчисленнях НБУ не враховує громадянство відправників та отримувачів переказів, яке при здійсненні банківських операцій не зазначається.

⁵² [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?jsessionid=41450705C9B6923F0DC14F0E56012FF8?artid=76989&cat_id=93531&mustWords=%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%96%D0%B9&searchPublishing=1

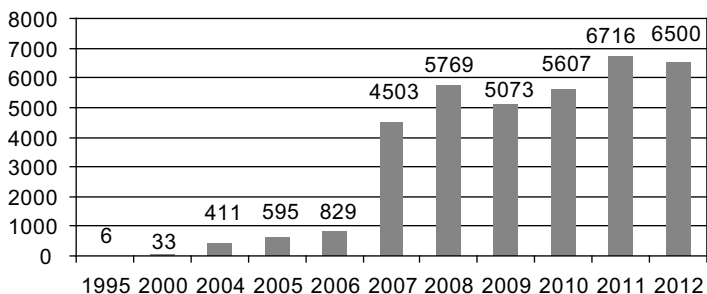


Рис. 4. Обсяги приватних переказів в Україну в 1995–2012 рр., млн дол. США

Джерело: База даних Світового банку.

Таблиця 3

Грошові перекази в Україну в 2007–2012 рр., млн дол. США

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Разом	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 каналами	646	805	713	777	963	1035
За джерелами формування						
Оплата праці (без урахування податків та витрат у 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, % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3

Джерело: Національний банк України.

Тобто, до загальної суми потрапляють також перекази громадян інших країн, відправлені в Україну на адресу як українців, так і іноземців, що перебувають на її території. Варто також зважати на тривале існування України в межах союзної держави, наявність міцних родинних зв'язків між її населенням та населенням пострадянських

держав, насамперед 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, ймовірно, є меншими, ніж обсяги приватних трансфертів, відображених у платіжному балансі.

Попри ці застереження, значення переказів для України є величезним, що переконливо було підтверджено в роки кризи 2008–2009 рр. Так, хоча у 2009 р. офіційними й неофіційними каналами надійшло 5370 млн дол. США приватних переказів, що на 13 % менше, ніж у 2008 р., на тлі значного зниження економічної активності їх співвідношення до ВВП зросло із 3,4 % у 2008 р. до 4,6 % у 2009 р., відповідно, значення для економіки та добробуту населення збільшилося⁵³. У 2010 р. обсяги переказів майже відновилися, а співвідношення до ВВП становило 4,3 %.

Антикризове значення переказів чітко демонструє їх порівняння з обсягами прямих іноземних інвестицій в Україну. У зв'язку з тим, що іноземні інвестиції у 2009 р. скоротилися понад удвічі, а перекази лише трохи зменшилися, приватні трансферти майже на 300 млн дол. США перевищили обсяги інвестицій (рис. 5).

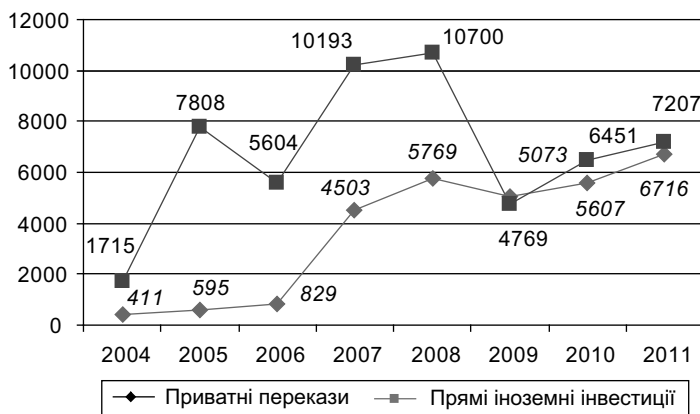


Рис. 5. Приватні перекази та прямі іноземні інвестиції в Україну у 2001–2011 рр., млн дол. США

Джерело: База даних Світового банку.

⁵³ 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

У 2011 р. за даними НБУ, приватні особи переказали в Україну понад 7 млрд дол. США, що на 19,7 % більше, ніж у попередньому році і на 0,8 млрд перевищило рекордний рівень у докризовому 2008 р. Відношення до ВВП завдяки певному поліпшенню економічної ситуації порівняно з попереднім роком не змінилося (4,3 %). У 2012 р. обсяги приватних переказів продовжували зростати – на 7,2 % порівняно з попереднім роком і досягли 7,5 млрд дол. США. Сума переказів співставна із сумою прямих іноземних інвестицій, яка становила 7,2 млрд дол. США у 2011 р. та 7,8 млрд дол. США у 2012 р.⁵⁴ Значна частина коштів надходить в Україну через міжнародні платіжні системи. Якщо у 2008–2009 рр. їх частка становила близько третини, то у 2011 р. – 40 %, а у 2012 р. – 43 %. За інформацією НБУ, понад 150 банків України (або майже 90 % фінансових установ, що мають банківську ліцензію) співпрацюють із 23 міжнародними платіжними системами.

Обсяги переказів неформальними каналами (у спосіб 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 у 2012 р.

Обсяг переказів, що надійшли як оплата праці, тобто від робітників, які працювали за кордоном менше ніж рік, зросли на 14,8 % порівняно з 2011 р. і досягли 4,6 млрд дол. США. Натомість грошові перекази робітників, які працювали за кордоном більше ніж рік, дещо зменшилися – до 1,7 млрд. Попри це, частка приватних переказів, походження яких пов'язано з міграцією, має тенденцію до зростання і у 2012 р. досягла 84,6 % усіх приватних переказів (див. табл. 3). За даними Національного банку України, найбільше коштів було надіслано з Росії. Їх обсяг порівняно з 2011 р. зріс на 18,2 % і становив 2,3 млрд дол. США, або 30 % усіх приватних переказів в Україну. Зі США надійшло 9,3 %, а з Німеччини – 6,2 % усіх приватних грошових переказів. Далі у списку країн-донорів розміщуються Кіпр, Греція, Італія та Великобританія. Обсяги переказів із країн ЄС у 2012 р. скоротилися майже на 5 %.

Список основних країн, звідки надходять перекази, загалом залишається незмінним, однак природа переказів, вочевидь, є різною. Зокрема, перекази з Росії обумовлюються, як зазначалося, не тільки сучасною трудовою міграцією, а й переселеннями за радянських часів, тісними родинними зв'язками населення двох держав. Перекази зі США та Німеччини, хоча частково й пов'язані з трудовою міграцією, переважно є наслідком численної етнічної еміграції з України до цих країн (євреї, німці). Однозначно пов'язані з трудовою міграцією пере-

⁵⁴ Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистичі платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf

кази з Італії, а також Греції, хоча щодо останньої варто зважати на еміграцію етнічних греків, що мала місце після розпаду СРСР.

Доречно порівняти показники НБУ з даними Світового банку, які складаються на основі статистики зарубіжних держав про відправлені з їхньої території кошти адресатам в Україні, зважаючи на природу переказів. За даними Світового банку, Росія є найбільшим донором приватних трансфертів в Україну – 3,7 млрд дол. США, або 55 % усіх переказів у 2011 р., що на 25 в.п. вище показника, наданого НБУ. Друге місце в рейтингу, як за даними Світового банку, так і за даними НБУ, посідає США, проте Світовий банк надає меншу частку – 6,1 %. Подальший список країн-відправників дещо інший, ніж за даними НБУ. На третьому місці – Польща (5,1 %), на четвертому – Ізраїль (4 %). Високі позиції посідають країни СНД, зокрема Казахстан, Білорусь і Молдова (рис. 6). Це підтверджує, що походження приватних трансфертів в Україну значною мірою є наслідком інших, ніж міграція з метою працевлаштування, міграційних потоків.

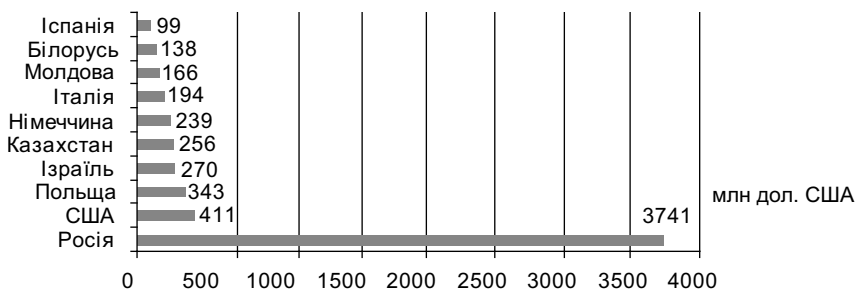


Рис. 6. Основні країни-відправники здійснення приватних переказів в Україну в 2011 р.

Джерело: База даних Світового банку.

Українські науковці здійснили 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 дол. США щорічно⁵⁵. Проте ця цифра виглядає завищеною. По-перше, навряд чи можна

⁵⁵ Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в Україні / А. П. Гайдуцький. – К. : ТОВ «Інфосистем», 2009. – С. 139.

сказати напевно, що за обсягами переказів Україна обігнала Мексику (23 млрд дол. США у 2012 р.) чи Філіппіни (24 млрд дол. США), які мають непорівняно більші обсяги трудової міграції за кордон. По-друге, наведена цифра є результатом суто арифметичних розрахунків, що виглядають недостатньо переконливо, адже базуються на припущенні про 4 млн українських мігрантів за кордоном, які, працюючи по 15 годин на добу 25 днів на місяць з оплатою 2 дол. США за годину, впродовж 12 місяців заробляють до 40 млрд дол. США і приблизно 60 % заробленого відправляють на Батьківщину⁵⁶. Формула містить низку сумнівних складників. Якщо навіть погодитися з тим, що за кордоном працюють 4 млн українців, потрібно зважати на їх неоднорідність. Адже значна частина мігрантів – фактичні переселенці, які виїхали з родиною або з часом возз'єдналися із членами сім'ї у країні перебування, проживають там тривалий час, їх 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 більші можливості для переказу коштів, мотивація для таких дій у них невисока, їх перекази здебільшого незначні і нерегулярні, принаймні про щомісячні перекази в розмірі 60 % заробітку не йдеться.

Про перекази більшої частини заробленого можна говорити стосовно лише трудових мігрантів, які своєю працею забезпечують добробут залишених вдома сімей. Як свідчать розрахунки вчених, зроблені на основі даних найбільш масштабного обстеження населення України щодо трудової міграції, здійсненого Державним комітетом статистики та Українським центром соціальних реформ у 2008 р. (опитано 22 тис. домогосподарств по всій території країни), таких мігрантів налічується приблизно 2 млн осіб⁵⁷. Проте й щодо них формула, запропонована для обчислення обсягів переказів, є помилковою. Адже значна частина мігрантів є сезонними працівниками, які виїжджають на роботу за кордон періодично і на обмежені строки. За даними згаданого обстеження Держкомстату, одна заробітчанська поїздка триває в середньому 7 місяців, щорічно мігрант у середньому здійснює одну поїздку⁵⁸. Отже, лише протягом цього часу, а не протягом цілого року, мігрант отримує заробітну плату, з якої робить пере-

⁵⁶ *Гайдучийкий А. П.* Міграційний капітал в Україні / А. П. Гайдучийкий. – К. : ТОВ «Інфосистем», 2009. – С. 132.

⁵⁷ *Позняк А.* Внешняя трудовая миграция в Украине как фактор социально-демографического и экономического развития / А. Позняк : Научно-исслед. отчет КАРИМ-Восток, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-2012-RU-05.pdf>

⁵⁸ *Зовнішня трудова міграція населення України* : звіт Державного комітету статистики України, Українського центру соціальних реформ. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.

кази. Перебільшенням є також припущення про систематичний 15-годинний робочий день українців за кордоном. Дійсно, намагаючись заробити найбільше в найменші строки, мігранти зазвичай погоджуються на додаткову працю. Проте згідно з даними згаданого обстеження середня тривалість робочого дня мігранта становила 9,7 години, найвищою вона є в осіб, які працюють у домашніх господарствах та в готелях і ресторанах, – понад 10 годин⁵⁹.

Інший результат отримали фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Вони використовували результати обстеження Держкомстату 2008 р., згідно з яким середньомісячний заробіток трудового мігранта становив 817 дол. США, причому в країні перебування витрачалося приблизно 22,5 % заробленого. Зважаючи на 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 у сферах, де працюють українці, експертні оцінки співвідношення зарплатні мігрантів та місцевих працівників. Обчислення проводилися відповідно до чисельності українських працівників у тій чи іншій країні, сфери прикладання праці та тривалості перебування на заробітках за кордоном. Враховувалися також вірогідність і частота здійснення переказів. Відповідно до отриманого результату, який було сформовано на основі розрахунків, проведених шістьма різними методами, сумарний обсяг заробітків українських трудових мігрантів у 2010 р. міг становити 6,32 млрд дол. США. Обсяги грошових переказів (включаючи банківські перекази, гроші, що спрямовуються в Україну неофіційними каналами, та кошти, привезені мігрантами власноруч) було оцінено в 4,43 млрд дол. США⁶⁰. Ця цифра є досить близькою до даних Національного банку України щодо оплати праці та грошових переказів робітників, які у 2010 р. становили близько 5 млрд дол. США (див. табл. 3).

Зупинимось детальніше на деяких результатах обстеження Держкомстату 2008 р., яке до сьогодні залишається основним джерелом інформації щодо переказів трудових мігрантів в Україну. Відповідно до його даних кошти на Батьківщину переказували 62,3 % чоловіків-мігрантів і 58,8 % жінок. Мігранти з урегульованим статусом, хоча й витрачали у країні перебування більші суми, але й перекази робили

⁵⁹ Позняк О. Комплексна оцінка обсягів доходів трудових мігрантів та грошових переказів / О. Позняк, Г. Терещенко // Демографія і соціальна економіка. – 2012. – № 2. – С. 82.

⁶⁰ Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – С. 192.

відносно більші. Так, особи, які мали дозволи на проживання, відправили на Батьківщину у 2007 р. у середньому по 2831 дол. США, а ті, які визначеного статусу не мали, – приблизно по 2,5 тис. дол. США. Помітно більше коштів порівняно з початківцями переказували мігранти зі значним досвідом заробітчанських поїздок. Так само як і з правовим статусом, це, ймовірно, 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 Держкомстату 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. Поміж тих, хто оцінив свій добробут як середній, таких було 41,6 %, поміж малозабезпечених – лише 36,6 %.

Зворотна кореляція між величиною доходів домогосподарств і часткою переказів у них підтверджується даними обстежень бюджетів домогосподарств України і свідчить не лише про вплив переказів на зниження абсолютної бідності, а й про посилення майнового розшарування. Зокрема, перекази становили 4,3 % у доходах найбідніших домогосподарств України і 6,6 % – у доходах найзаможніших домогосподарств⁶¹.

Перекази спрямовуються переважно на споживання (рис. 7). Лише трохи більше ніж 8 % заробітчан вкладали кошти у започаткування чи розширення власного бізнесу⁶². Мігранти інвестували переважно в торговельні підприємства, кафе, ресторани, готелі. Якщо додати до цього інвестиції у власне присадибне господарство, то може йтися про 10–15 % зароблених за кордоном коштів. Свідчень щодо вагомих інвестицій у розвиток аграрного чи промислового виробництва немає. Причина полягає в недостатніх для серйозних інвестицій сумах заробітків, недоступності дешевих кредитів, несприятливому для малого бізнесу інвестиційному кліматі у країні. Не менше значення має неготовність самих мігрантів до започаткування власного бізнесу. Погана інформованість щодо ситуації на Батьківщині, зокрема бізнесових можливостей і законодавчих вимог, втрата соціальних зв'язків, недостатні знання у сфері підприємництва, а також особисті характе-

⁶¹ Лібанова Е. Міграційні трансфери, бідність і нерівність в Україні / Е. Лібанова // Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України : зб. мат. наук-практ. конф., Київ, 27 вересня 2011 р. / упоряд. О. Малиновська. – К. : НІСД, 2011. – С. 18.

⁶² Пирожков С. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект / С. Пирожков, Е. Малиновская, А. Хомра. – К. : НИПМБ, 2003. – С. 104.

ристики значної частини мігрантів, які повертаються (поважний вік, втрата працездатності), обумовлюють їх загалом невисокий підприємницький потенціал.

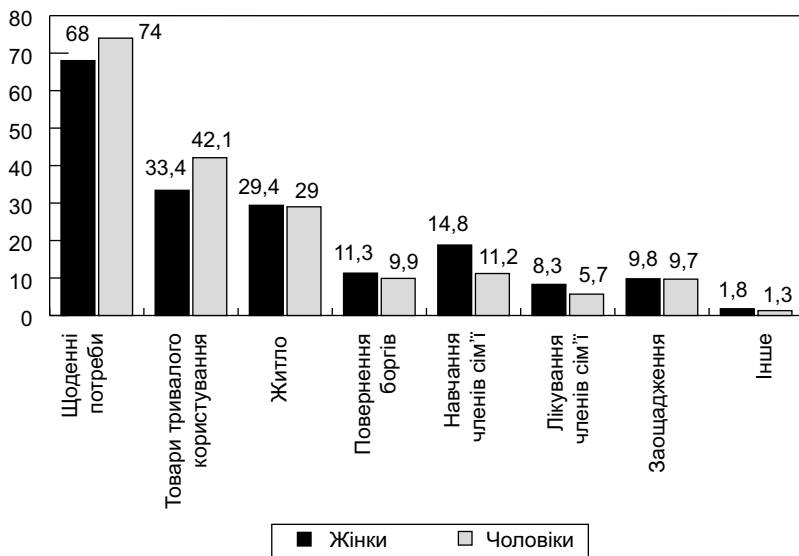


Рис. 7. Структура витрат заробітків працівників-мігрантів, %

Джерело: Державний комітет статистики України.

Разом з тим порівняння характеристик мігрантів та всього населення дає підстави для висновку про певний зв'язок міграції з розвитком підприємництва. Так, обстеження домогосподарств мігрантів прикордонних областей у 2003 р. засвідчило, що поміж осіб з міграційним досвідом частка самозайнятих була в 1,5 раза більшою, а частка роботодавців на третину більшою, ніж поміж зайнятого населення в цілому⁶³.

Економічний ефект мають також кошти, спрямовані на споживання. Так, житлові інвестиції мігрантів значно пришвидшили введення житла в експлуатацію у регіонах з чисельною трудовою міграцією за кордон, показники якого перевищували середньоукраїнський рівень. Ці капіталовкладення, вочевидь, спричиняли зростання зайня-

⁶³ Малиновська О. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС / О. Малиновська. – К. : Бланк-Прес, 2004. – С. 139.

тості, 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 сукупно позитивно впливає на економічну ситуацію у країні, особливо в регіонах еміграції.

Водночас є докази впливу приватних трансфертів на зростання цін. Зокрема, саме перекази з-за кордону значно сприяли стрімкому й економічно невиправданому зростанню цін на нерухомість у регіонах, охоплених масовою міграцією (напередодні фінансово-економічної кризи ціни на нове житло, наприклад, у Тернополі наблизилися до цін у столиці). Ще 2005 р. економісти попереджали, що трансферти можуть розглядатися як один з каталізаторів формування спекулятивної «бульбашки» на ринку нерухомості. Це своєю чергою загрожує стабільності фінансових інституцій та надійності збереження заощаджень громадян⁶⁴, що цілком підтвердилося в роки фінансово-економічної кризи.

Хоча економічний ефект заробітків мігрантів неоднозначний, інвестиції в людський капітал, зокрема в освіту та лікування, у поліпшення якості життя можна оцінювати позитивно. Крім того, забезпечене заробітками трудових мігрантів збільшення попиту на вищу освіту сприяло розвитку освітньої сфери. Так, у західних областях України, охоплених масовою еміграцією, зростання кількості вищих навчальних закладів, їх студентів і випускників відбувалося швидшими, ніж у цілому по Україні, темпами. Наприклад, у Тернопільській обл. з 1995 р. по 2010 р. кількість підготовлених випускників вищих навчальних закладів III і IV рівнів акредитації зросла в 3,8 рази⁶⁵.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що за розрахунками деяких дослідників, здійснених за допомогою економіко-математичного моделювання, без переказів економіка України могла б втратити 7,1 % свого промислового потенціалу. Найбільше постраждали б галузі легкої та харчової промисловості, де зниження могло досягти 17 і 14 % відповідно. Споживання скоротилося б на 18 %, а доходи домогосподарств – на 14–21 %⁶⁶.

⁶⁴ *Трудова міграція і соціальний капітал західного регіону України: проблеми і підходи до їх розв'язання* : мат. «круглого столу» / За ред. С. М. Писаренко, І. А. Чечан. – Львів : ЛФ НІСД, 2005. – 60 с.

⁶⁵ *Сайт* Головного управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ternstat.tim.net.ua/>

⁶⁶ *Atamanov A. Income and Distribution Effects of Migration and Remittances: Analysis Based on CGE Models for Selected CIS Countries : CASE network reports № 86 / A. Atamanov, T. O. Mahmoud, R. Mogilevsky, K. Tereschenko. – Warsaw: s.l., 2009. – P. 30.*

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

2.2.1. Мета й організація опитування

Зважаючи на неповноту даних щодо сучасного становища трудових мігрантів з України, зокрема щодо їх переказів на Батьківщину, необхідних для формування державної політики у відповідній сфері, а також фрагментарність і застарілість наявної інформації, метою опитування стало:

- вивчення ситуації, у якій опинилися українські заробітчани в результаті світової фінансово-економічної кризи;
- з'ясування обставин здійснення переказів заробітчан в Україну;
- з'ясування чинників, які впливають на переказ грошей в Україну.

Опитування було організовано у співпраці з Міжнародною українською школою (МУШ), загальноосвітнім навчальним закладом дистанційної форми навчання, створеним Міністерством освіти та науки України у 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. осіб⁶⁷. 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 і травня-червня кожного року виїжджають до країн, де проживають учні МУШ.

За домовленістю з дирекцією під час відряджень за кордон представники Міжнародної української школи пропонували заповнити анкети батькам учнів, учителям зарубіжних шкіл, активістам українських громад. Анкети поширювалися поміж 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

⁶⁷ *Сучасний стан та шляхи врегулювання проблем у сфері захисту прав трудових мігрантів-громадян України* : інформ.-аналіт. мат. до комітет. слухань; Верховна рада України. Комітет з прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин. – К. : б. и., 2010.

шкільного віку, що відвідують українські школи, планувалося уникнути. Для цього батькам учнів пропонувалося поширити анкети поміж своїх знайомих, тобто застосовувався метод ланцюжка.

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

Разом за допомогою вчителів МУШ, польських і чеських колег було опитано 550 працівників-мігрантів, у розробку було включено 422 анкети (табл. 4). Анкета містила 40 запитань, що включали 49 змінних⁶⁸.

Таблиця 4

Кількісні результати опитування

Країна опитування	Кількість опитаних осіб	Кількість якісних анкет, інформацію з яких внесено до бази даних	Кількість відбракованих анкет
Чехія	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	–
Разом	550	422	128

Кількість анкет незначна, а склад респондентів специфічний – здебільшого сім'ї з дітьми. Разом з тим отримані під час опитування дані щодо складу мігрантів (їх вік, освіта, регіони і характер населених пунктів проживання до виїзду), сфер їх зайнятості переважно збігаються з результатами досліджень, проведених раніше. Це дає підстави для припущення, що й дані щодо заробітків та переказів є достатньо валідними.

⁶⁸ Розробка анкети здійснювалася кандидатом соціологічних наук, старшим науковим співробітником Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ І. П. Майданік.

2.2.2. Чинники, що визначають трансфертну поведінку мігрантів

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

На запитання анкети відповіли 422 особи, з яких 294 жінки і 128 чоловіків, що частково відображає процес фемінізації української трудової міграції за кордон, проте переважно пояснюється специфікою вибірки. Понад половина респондентів (61,5 %) мали вік 30–45 років, середній вік становив 37,9 року, що збігається з результатами досліджень, проведених раніше.

Опитування вкотре довело, що трудова міграція охопила всю територію України. Навіть у відносно невеликій сукупності його респондентів виявилися вихідці з 24 регіонів України. Разом з тим цілком очікувано більшість із них проживала до виїзду в Галичині (57,6 %), на Буковині (6,0 %) та на Закарпатті (8,4 %).

Респондентів опитування відрізняє високий освітній рівень (50,4 % опитаних мали вищу освіту), який унаслідок специфіки вибірки є закономірно вищим, ніж за результатами інших досліджень. Оскільки опитування проводилося в середовищі батьків школярів українських шкіл, це забезпечило участь у ньому, по-перше, осіб, які проживають за кордоном разом з дітьми (типово 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. Майже всі розлучені чи вдові – жінки, що збігається 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, решта – незареєстровані.

Сімейні мігранти найчастіше проживали в країні перебування разом зі шлюбним партнером (70 %). Менше ніж третина з них залишили подружжя в Україні. Переважно це були мігранти, які працювали в Польщі, куди зазвичай здійснюються короткотривалі циркулярні заробітчанські поїздки.

Більшість дітей респондентів також перебували за кордоном, хоча місцем їх народження була Україна. На Батьківщині залишалося лише трохи понад третину дітей опитаних, переважно повнолітніх (з-поміж дітей мігрантів, які проживали в Україні, лише чверть не досягли 18 років).

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

Разом з тим із відповідей респондентів можна дійти висновку, що українські заробітчани зберегли міцні родинні зв'язки на Батьківщині, передусім з батьками: у більшості опитаних батьки і/або батьки чоловіка/дружини проживають в Україні. Це означає, що з відходом батьків або їх переїздом до дітей за кордон, коли самостійно обслуговувати себе вони вже не зможуть, перекази мігрантів, вірогідно, скоротяться.

Ще один чинник, що впливає на перекази, – *тривалість проживання за кордоном та плани на повернення*. Більшість респондентів виїхала з України на початку 2000-х років, у період масової трудової міграції. У середньому вони прожили у країні нинішнього перебування 8,5 року: найдовше в Греції (приблизно 13 років) та Італії (близько 9 років). Відрізняються за тривалістю лише поїздки до Польщі: вони нетривалі, проте респонденти практикували поїздки на роботу до цієї країни у середньому впродовж 6 років.

60,5 % респондентів декларували свій намір повернутися на Батьківщину. Однак можливу дату повернення назвали менше ніж 10 %. Причому половина з них визначили датою поточний або майбутній рік, що підтверджує дійсні плани або принаймні обговорення повернення. Інші респонденти відкладали його на майбутнє, іноді доволі віддалене (2020 рік, навіть 2030 рік), що викликає сумніви в 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. Проте, зважаючи на схильність респондентів відповідати «правильно», можна припустити, що останні відносять себе до неповертанців, хоча й не вважають за потрібне це оголошувати. Таким чином, є підстави для висновку про перетворення доволі значної частини тимчасової трудової міграції на постійну, особливо у віддалених країнах Південної Європи, де мігранти з України перебувають уже тривалий час. Згодом це скоротить перекази 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, внаслідок кризи трудова міграція активізувалася. Ще 5,8 % зазначили, 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, Україну відві-

дують 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 корелює з тривалістю перебування поза межами України, а також із подальшими міграційними планами: найчастіше відвідують Україну мігранти, однозначно орієнтовані на повернення.

Завдяки сучасним комунікативним засобам фізично відсутній в Україні мігрант має можливість підтримувати зв'язок з домівкою. Принаймні раз на тиждень спілкувалися з рідними в Україні 84,8 % мігрантів, а 21,2 % – щодня. Поміж останніх однозначно переважали ті, які планували повернутися на Батьківщину.

Разом з тим збільшення строку 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. 8). Це ще раз доводить, що з часом зв'язки з Батьківщиною, а отже, й мотивація до переказів слабшають.

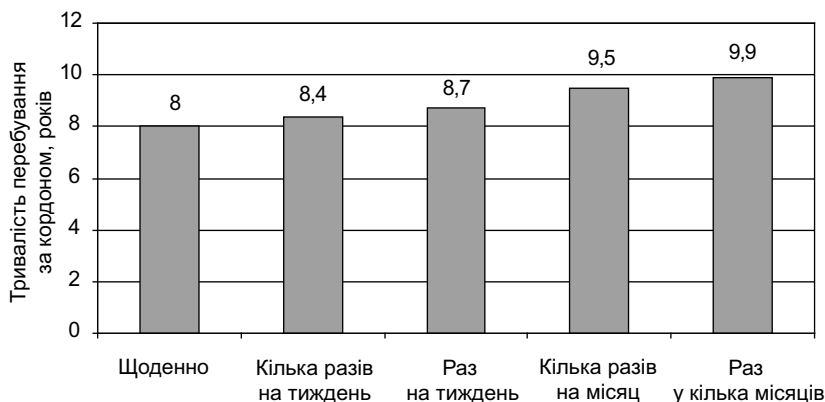


Рис. 8. Частота спілкування респондентів з родичами в Україні залежно від тривалості перебування за кордоном

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

Наступний чинник – *характер економічної діяльності та доходи мігрантів*. Згідно з отриманими під час опитування даними та в повній відповідності до результатів раніше проведених опитувань біль-

шість мігрантів – наймані працівники, лише близько 11 % – самозайняті та підприємці (рис. 9). Найпоширенішою є робота в домашніх господарствах (59,2 % опитаних жінок-мігрантів) та на будівництві (63,5 % чоловіків-мігрантів).

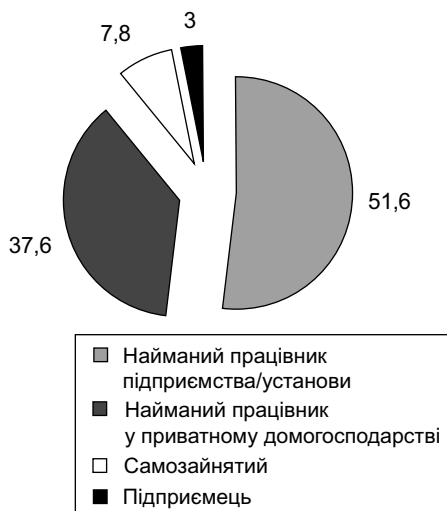


Рис. 9. Статус зайнятості українських працівників-мігрантів у країнах перебування, %

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

Одним із чинників трансфертної поведінки є також *правовий статус мігрантів*. Більшість респондентів, що взяли участь в опитуванні, мали належним чином оформлений трудовий контракт, проте понад чверть із них працювали на підставі лише усної домовленості з роботодавцем, 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 їх домогосподарств втратили в результаті кризи роботу. Криза негативно позначилася на становищі опитаних, оскільки багато з них змушені були виконувати більше роботи за ті самі гроші (44,2 %) або почати працювати за гірших умов праці та її оплати (49,1 %) чи без належного оформлення трудових відносин (14,7 %).

2.2.3. Обсяги заробітків, обсяги переказів, їх канали та використання

Заробітки мігрантів, як це впливає з відповідей респондентів, у середньому становили 727,9 євро на місяць. Разом з тим їх величина відрізнялася залежно від країни перебування та характеру виконаної роботи. Найбільше заробляли будівельники – майже 1000 євро на місяць, майже стільки ж – працівники промисловості. Найменші заробітки отримували у сільському господарстві. Найвищими, за інформацією мігрантів, були заробітки у Франції (близько 1000 євро), найнижчими – в Польщі (460 євро) (табл. 5).

Таблиця 5

Середній заробіток українських мігрантів за сферами та країнами працевлаштування, євро

Країна перебування	Сфера зайнятості						
	Торгівля	Будівництво	Робота в родині	Готелі/ресторани	Сільське господарство	Промисловість	У середньому
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 за всіма країнами	666,1	923,2	718,8	745,1	548,1	766,1	727,9

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 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 коливається залежно від країни перебування, характеру міграції (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

короткострокові 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 %. Звідси обмежене споживання, очевидно, є наслідком непевної ситуації, натомість більші витрати мігрантів з надійним статусом вказують на їх укорінення за кордоном, продовження термінів перебування поза Україною, можливість остаточного переселення.

Зазначимо, що отримані дані відрізняються від результатів проведених раніше досліджень, зокрема зазначеного вище обстеження населення України щодо трудової міграції 2008 р., здійсненого Державним комітетом статистики. Відповідно до даних дослідження 2008 р. частка витрат за кордоном становила в середньому 22 % заробітків українських працівників-мігрантів. Це потребує певних коментарів. По-перше, на результати обстеження Держкомстату вплинуло те, що воно охоплювало мігрантів у всіх країнах перебування, причому половина з них працювали в Росії, для якої типовими є сезонні та циркулярні поїздки українців. Натомість у країнах ЄС українці працюють довший строк, що й обумовлює більші витрати на проживання та облаштування. По-друге, згадане обстеження проводилося напередодні світової фінансово-економічної кризи. Відмінність описуваних нами результатів може бути пов'язана з тим, що заробітки мігрантів внаслідок кризи зменшилися, а вартість життя в країнах перебування зросла, тому й частка витрат за кордоном зросла. Зрештою, і в зазначеному, і в інших дослідженнях ми знаходили непоодинокі свідчення поступового перетворення частини тимчасової трудової міграції на переселенську, возз'єднання сімей мігрантів у країнах перебування, що спричиняє збільшення витрат у країні перебування, зменшення обсягів коштів, які спрямовуються на інші цілі, зокрема перекази на Батьківщину.

Кошти, що залишаються після витрат на проживання у країні перебування, використовуються з метою підвищення рівня життя, що є основним сенсом трудової міграції. Список пріоритетів емігрантських витрат майже не відрізнявся від виявлених іншими дослідженнями, зокрема придбання нерухомості, освіта членів сімей і заощадження. Відмінність спостерігається в рейтингу цих пріоритетів. За даними запропонованого до розгляду опитування, на першому місці опинилися заощадження, освіта – на другому, а придбання нерухомості – на третьому (табл. 6), хоча частіше дослідження виявляли зворотний порядок.

Спробуємо пояснити такий результат кількома міркуваннями. По-перше, тривалість перебування за кордоном респондентів у середньому становить понад 8 років, тому, ймовірно, найбільш нагальні потреби, до яких належить житло, частина мігрантів уже задовольнила. По-друге, опитування проводилося передусім поміж членів сімей з дітьми, тому освіта має для них першочергове значення. По-третє, заощадження посідають перше місце в умовах кризи та непевності в подальшому працевлаштуванні, а також унаслідок збільшення віку мігрантів, який поступово наближається до непрацездатного. За даними запропонованого опитування, лише 17,1 % мігрантів сплачували пенсійні та соціальні внески. За таких умов створення власного страхового фонду у вигляді заощаджень перетворилося на життєво важливе завдання. Разом з тим інвестиційне використання заробітків залишалося скромним. На відкриття та розвиток власної справи спрямовували кошти лише 11,6 % респондентів, що майже дорівнює питомій вазі серед них самозайнятих і роботодавців (10,8 %).

Таблиця 6

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

Стаття витрат	В Україні	У країні перебування	Разом
Придбання нерухомості	16,8	10,2	27,0
Відкриття (розвиток) власної справи	6,4	5,2	11,6
Заощадження	14,9	24,2	39,1
Здобуття освіти	11,8	22,7	34,6
Пенсійні та соціальні внески	1,9	15,2	17,1
Перекази на Батьківщину	76,3		

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

Зазначимо, що освіта фінансувалася переважно в країні перебування, тут сплачувалися також страхові внески. Понад третина осіб, які витрачали гроші на купівлю нерухомості, також робили це не в Україні. Чверть бізнесменів планували розпочати чи розширити свій бізнес у країні перебування. Основна маса заощаджень (2/3) накопичувалася не в Україні, а в країні перебування. Це, по-перше, свідчить, що українські фінансові установи не користуються довірою серед мігрантів, а по-друге, може мати за наслідок скорочення переказів в Україну. Нарешті, на основі цих фактів можна припустити, що центр життєвих інтересів мігрантів дедалі більше переміщується за кордон.

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

Переказували на Батьківщину майже всі 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 надсилали перекази на Батьківщину майже всі мігранти, в яких в Україні залишався шлюбний партнер.

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

Таблиця 7

Частота переказів на Батьківщину, %

Запитання	Відповідь			
	Щомісяця	Раз на 2–3 місяці	2–3 рази на рік	Раз на рік, за потреби
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 у 7 країнах ЄС.

Середня величина одного переказу, за даними анкетування, становила 469 євро (627 євро за відповідями чоловіків, 401 євро – за відповідями жінок). Це приблизно збігається з наведеними вище результатами щодо величини заробітку (727 євро) та частки витрат у країні перебування (55 %). Середня частота переказів – приблизно 7 разів на рік. Звідси можна припустити, що в середньому один мігрант надсилав додому 3,3 тис. євро щорічно, або приблизно 34 тис. грн⁶⁹. Тобто в середньому до домогосподарств-отримувачів надходили кошти, що перевищували середній рівень річної заробітної плати в Україні у 2012 р. (32,4 тис. грн).

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

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

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

Так само очікувано величина переказів поступово скорочувалася зі збільшенням строків проживання за кордоном. Хоча наведений нижче графік (рис. 10) демонструє суттєві коливання, а чисельність респондентів, безумовно, недостатня для статистично вагомих висновків, проте він підтверджує загальну тенденцію.

Світова фінансово-економічна криза, незважаючи на погіршення становища українців на міжнародному ринку праці, на думку респондентів, не надто позначилася на сумах переказів на Батьківщину, обсяги яких залишилися майже незмінними. Про зменшення переказів в умовах кризи заявили лише 16,8 % респондентів. Понад те, деякі респонденти (3 %) зауважили навіть про збільшення переказів. Така суб'єктивна оцінка підтверджується наведеними вище даними

⁶⁹ Розраховано на момент проведення дослідження.

Національного банку України про незначне скорочення приватних трансфертів у 2009 р. і відновлення та збільшення їх обсягів уже у 2010 р.

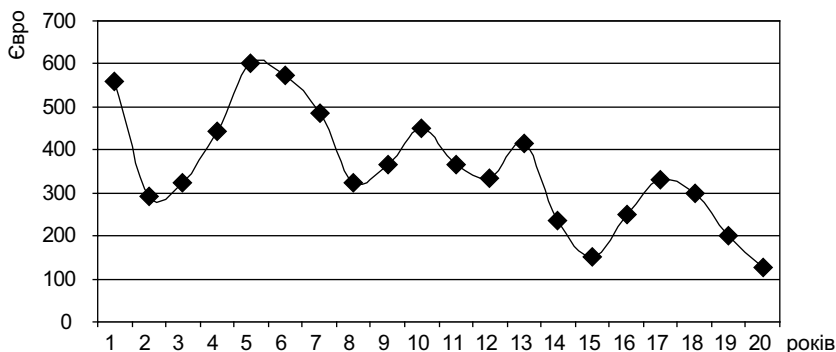


Рис. 10. Динаміка переказів залежно від тривалості проживання в країні перебування

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

Більша частина грошей потрапляла 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 власноруч привозили гроші та цінності під час відвідувань домівки, найчастіше ті, хто мігрував на невеликі відстані. Так, власноруч перевозили кошти 4/5 мігрантів, опитаних у Польщі (табл. 8).

При виборі каналів переказу коштів респонденти передусім виходили з міркувань безпеки і готові були платити за це додаткові кошти (рис. 11). Однак переважне використання міжнародних платіжних систем, а особливо перевезення грошей власноруч та передача їх кур'єрами, тобто вибір найризикованіших способів, свідчить, що мігранти розуміють безпеку не як надійність доставки коштів адресату, а як конфіденційність цієї операції. Йдеться про приховування інформації щодо переказів з-за кордону і від місцевих податкових та інших контрольних органів в Україні, і від криміналітету.

Таблиця 8

Канали переказів, вказані опитаними, %

Канали переказів, якими особисто користуються опитані мігранти	Відсоток*	
	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
Власноруч під час візитів додому	31,5	6,0
Професійним кур'єром	7,5	4,9

*Загальна сукупність відсотків за позиціями в колонках перевищує 100 %, оскільки мігранти могли вказати до трьох варіантів відповідей.

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

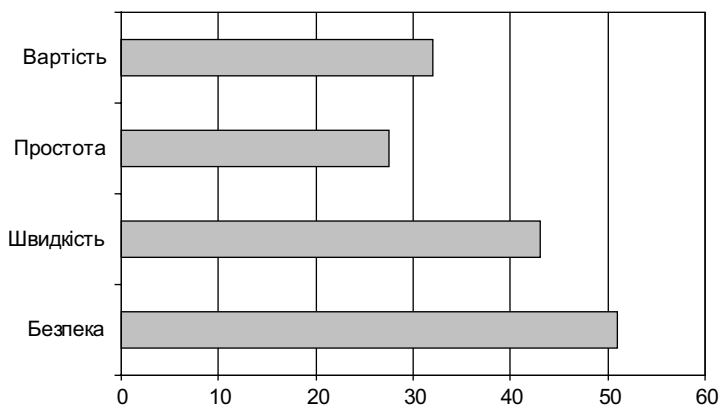


Рис. 11. Чинники вибору каналів переказів, на які зважають респонденти, %

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 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 удо-

сціоналювати і здешевлювати свої послуги, а й розробляти додаткові заходи заохочення. Ці заходи мають переважати ризики відкритості.

Першочерговими адресатами заробітчан є їхні батьки. Їм надсилають кошти 66,3 % респондентів, які здійснюють перекази в Україну. 26,6 % матеріально підтримують дітей, 19,9 % – сестер та братів, 15,4 % адресують перекази чоловіку чи дружині, що корелює з місцем проживання членів сімей респондентів.

На думку респондентів, кошти, які вони надсилають в Україну, у середньому складають 45 % сукупного доходу домогосподарств адресатів, що відповідає результатам інших досліджень. 56,5 % опитаних, які відповіли на це запитання, вважали, що їх перекази забезпечують понад половину доходів адресатів. Найбільшу частку забезпечують перекази в 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 є лікування, придбання товарів тривалого використання, купівля або будівництво будинку чи квартири, добудова або реконструкція старого житла, повернення боргів. Дуже незначна кількість отримувачів витрачає грошові перекази на інвестування у започаткування чи розширення власного бізнесу (7,7 %) та розвиток сільськогосподарського виробництва (6,2 %). Лише кожне шосте домогосподарство, до якого спрямовуються перекази, витрачає отримані з-за кордону кошти на заощадження (табл. 9).

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

Опитування виявило, що особи, які витрачають перекази на задоволення щоденних потреб, у 61,7 % випадків спрямовують на цю статтю видатків більшу їх частку, а іноді й усі отримані гроші. Понад третина опитаних заявили, що від 25–50 % грошей, які вони надсилають, витрачається на споживання, майже стільки ж осіб повідомили, що отримувачі переказів витрачають на щоденні витрати від 50 до 100 % надісланих коштів (рис. 12). 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 (понад половина переказаних коштів) на інші витрати.

Таблиця 9

Напрями використання грошових переказів, %*

Стаття видатків	Разом	чоловіки	жінки
Задоволення щоденних потреб (одяг, харчування, комунальні послуги тощо)	63,4	59,2	65,2
Придбання товарів тривалого користування (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 в започаткування бізнесу	5,0	7,1	4,0
Інвестування в 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

*Загальна сукупність відсотків за колонками перевищує 100 %, оскільки мігранти могли вказати кілька варіантів відповідей.

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

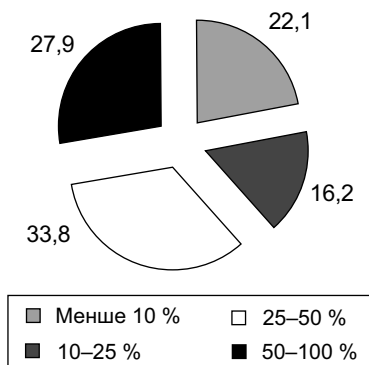


Рис. 12. Розподіл отримувачів переказів за часткою їх спрямування на щоденне споживання, %

Джерело: Опитування українських працівників-мігрантів у 7 країнах ЄС.

Отже, перетворення міграційних переказів на потужне інвестиційне джерело є досить складним завданням. Надто є підстави вважати, що орієнтування трудових мігрантів на продовження перебування за кордоном зростає. Як засвідчило опитування, перекази мігрантів, які не мають наміру повернутися на Батьківщину, рідше використовуються для інвестування в 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 і вдосконалення наявного житла 21,2 % домогосподарств, до яких надходять кошти від мігрантів, які згодом планують жити на Батьківщині, і 17,2 % тих, чий члени родини з еміграції повертатися не збираються.

ВИСНОВКИ

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

Такі завдання, вочевидь, є актуальними і для України, звідки значна кількість громадян виїжджає на роботу за кордон, забезпечуючи стрімке зростання обсягів приватних валютних трансфертів на Батьківщину. Незважаючи на це, чіткої політики щодо переказів не вироблено. Заробітки мігрантів часто використовуються неефективно, стають засобом тіньової економіки. Значна їх частина, як, зокрема, засвідчило опитування, залишається в країнах працевлаштування. Унаслідок 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 із продовженням строків перебування мігрантів за кордоном, возз'єднанням із членами сімей виявлятиметься тенденція до скорочення обсягів переказів.

Зважаючи на ймовірність такого сценарію, варто розробити й запровадити заходи, спрямовані на заохочення переказів зароблених громадянами за кордоном коштів на Батьківщину, їх ефективне використання.

Першим кроком у цьому напрямі має бути поширення доступу та здешевлення послуг з переказу коштів. Для цього необхідно розширювати присутність українських фінансових установ на міжнародному ринку фінансових послуг, передусім у країнах, де працює багато

українців, забезпечити надання конкурентоспроможних послуг. Постійна увага має приділятися регуляторній діяльності щодо установ, які надають послуги з переказу коштів мігрантів, аби перешкодити можливому використанню ними свого монопольного становища на ринку.

З метою поліпшення умов для акумуляції заробітків мігрантів в українських банках останні варто заохочувати 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 звільнені від оподаткування.

Доцільно розробити схеми надання дешевих кредитів на основі накопичувальних рахунків мігрантів для отримання освіти, вирішення житлового питання, започаткування малого бізнесу. Історія переказів може розглядатися як доказ існування джерела доходів за кордоном і як підстава для отримання зниженої ставки 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 та використання вартій зарубіжний досвід випуску спеціальних державних облігацій для діаспори й мігрантів.

Сприяти збільшенню переказів заробітчан можуть й інші заходи, наприклад безкоштовне оформлення закордонного паспорта чи зменшення плати за консульські послуги в разі перерахування мігрантом певної визначеної суми на свій депозит на Батьківщині.

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

Спрямуванню заробітків мігрантів в Україну сприятиме також вирішення проблеми пенсійного страхування працівників-мігрантів у спосіб укладання угод щодо соціального забезпечення з країнами їх працевлаштування. За цими угодами має забезпечуватися переказ зароблених за кордоном пенсій в Україну. Іншим способом є розвиток системи добровільного пенсійного страхування для тих мігрантів, які працюють у країнах, з якими відповідні угоди відсутні.

Важливим складником такої політики має стати підвищення компетентності у фінансових і 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 заходи мають бути передбачені у загальнодержавній, а також регіональних (для регіонів з 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 у країнах їх працевлаштування, використовувати для цього можливості дипломатичних представництв України, поїздки урядовців за кордон, а також співпрацю з громадськими об'єднаннями працівників-мігрантів.

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

Для вивчення, розвитку та здійснення політики у сфері грошових переказів мігрантів варто створити спеціальний підрозділ у центральному органі виконавчої влади, відповідальному за сферу трудової міграції.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ У МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКАХ.....	5
1.1. Обсяги та динаміка переказів мігрантів	5
1.2. Детермінанти, канали та вартість переказів	10
1.3. Вигоди та виклики переказів для соціально-економічного розвитку	15
1.4. Політика щодо залучення переказів мігрантів та їх ефективного використання.....	21
РОЗДІЛ 2. ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В УКРАЇНУ	29
2.1. Оцінки обсягів переказів мігрантів в Україну, їх впливу на економіку та соціальну сферу	29
2.2. Перекази українських працівників-мігрантів із країн ЄС у післякризовий період (за даними опитування)	39
2.2.1. Мета й організація опитування.....	39
2.2.2. Чинники, що визначають трансфертну поведінку мігрантів	41
2.2.3. Обсяги заробітків, обсяги переказів, їх канали та використання	45
ВИСНОВКИ	55

Наукове видання
Серія «Економіка». Випуск 18

МАЛИНОВСЬКА Олена Анатоліївна

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

Аналітична доповідь

Літературний редактор: *І. О. Коваль*
Коректор: *І. О. Коваль, О. В. Москаленко*
Комп'ютерне верстання: *Є. Ю. Стрижеус*
Відповідальний за випуск: *І. О. Коваль*

Оригінал-макет підготовлено
в Національному інституті стратегічних досліджень:
вул. Пирогова, 7-а, Київ-30, 01030
Тел/факс: (044) 234-50-07
e-mail: info-niss@niss.gov.ua

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 3,49.
Тираж 200 пр. Зам. № 431.

ДП «НВЦ «Пріоритети»
01014, м. Київ, вул. Командарма Каменєва, 8, корп. 6
тел./факс: 254-51-51

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 3862 від 18.08.2010

ДЛЯ НОТАТОК