



International
Labour
Organization



Միգրանտների կողմից Հայաստան ուղարկվող դրամական փոխանցումներ

Խնայողությունների և ներդրումների
հնարավորությունը և դրամական
փոխանցումներ գրավելուն ուղղված
ֆինանսական գործիքները

Աշխատանքի միջազգային կազմակերպություն

***Միգրանտների կողմից Հայաստան ուղարկվող
դրամական փոխանցումներ***

***Խնայողությունների և ներդրումների հնարավորությունը և
դրամական փոխանցումներ գրավելուն ուղղված
ֆինանսական գործիքները***

Մշակված է Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության պատվերով՝
Ալֆափիլաս Քոնսալթինգ ընկերության կողմից

Երևան 2009

© Աշխատանքի միջազգային կազմակերպություն, 2009

Առաջին տպագրություն, 2009

Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության հրատարակությունների հեղինակային իրավունքները պաշտպանված են Հեղինակային իրավունքի մասին համաշխարհային կոնվենցիայի Արձանագրությամբ համար 2-ի համաձայն: Հրատարակության նյութերի կարճ հատվածները կարող են վերարտադրվել առանց հրատարակիչների համաձայնության, եթե նշվում է աղբյուրը: Վերարտադրման կամ թարգմանության իրավունք ստանալու համար դիմումը կարող է ներկայացվել ԱՄԿ-ի հրատարակությունների գրասենյակ հետևյալ հասցեով՝ International Labour Office, CH-1211 Geneva 22. Switzerland, կամ էլեկտրոնային փոստով՝ pubdroit@ilo.org:

Վերարտադրման իրավունքների կազմակերպություններում գրանցված գրադարանները, հաստատությունները և այլ օգտագործողները կարող են վերարտադրել նյութը այդ նպատակով իրենց տրամադրված արտոնագրի համաձայն: Այցելեք www.ifrro.org վեբ-կայքը ձեր երկրում վերարտադրման իրավունք ունեցող կազմակերպությունների մասին տեղեկատվություն ստանալու համար:

Միգրանտների կողմից Հայաստան ուղարկվող դրամական փոխանցումներ. խնայողությունների և ներդրումների հնարավորությունը և դրամական փոխանցումներ գրավելու ուղղված ֆինանսական գործիքներ, ԱՄԿ 2009

ԱՄԿ Արևելյան Եվրոպայի և Կենտրոնական Ասիայի ենթատարածաշրջանային գրասենյակ, 2009

ISBN 978-92-2-822849-6 (print), ISBN 978-92-2-022669-8 (web pdf)

էջերի քանակը՝ 99

աշխատանքային միգրացիա / միջազգային միգրացիա / միգրանտ աշխատող / դրամական փոխանցում / միգրացիոն քաղաքականություն / Հայաստան
14.09.02

Նույնպես տպագրված է անգլերեն լեզվով. *Migrant Remittances to Armenia: the potential for savings and economic investment and financial products to attract remittances* ISBN 978-92-2-122849-3 (print), ISBN 978-92-2-122669-7 (web pdf)

Գրքի մատենագիտական նկարագիրը

Տվյալ նյութում օգտագործվող անվանումները, որոնք համապատասխանում են Միավորված ազգերի կազմակերպությունում ընդունված պրակտիկային, կարող են չհամընկնել ԱՄԿ-ի դիրքորոշմանը որևէ երկրի, շրջանի կամ տարածքի իրավական կարգավիճակի, կամ իրենց իշխանության, կամ սահմանագծերի վերաբերյալ:

Հոդվածներում, ուսումնասիրություններում և այլ աշխատություններում արտահայտված կարծիքները բացառապես հեղինակների պատասխանատվությունն է, և տպագրության փաստը չի ենթադրում, որ Աշխատանքի միջազգային գրասենյակը համաձայն է արտահայտված կարծիքների հետ:

Ձեռնարկությունների, առևտրային ապրանքների, գործընթացների անվանումների հիշատակումը չի ենթադրում դրանց հավանությունը ԱՄԿ-ի կողմից, ինչպես նաև որոշակի ձեռնարկության, առևտրային ապրանքների, գործընթացների անվանումների հիշատակումը չի վկայում ԱՄԿ-ի կողմից դրանց հավանության չարժանացնելու մասին:

Այցելեք մեր վեբ-կայքը՝ www.ilo.org/publns

Տպագրված է Հայաստանում

Երախտիքի խոսք

Սույն հաշվետվությունը մշակվել է «Կայուն համագործակցություն՝ Ռուսաստանի Դաշնությունում, Կովկասում և Միջին Ասիայում աշխատանքի միգրացիայի արդյունավետ կառավարման համար» ծրագրի շրջանակներում, որը ֆինանսավորվում է Եվրամիության (ԵՄ) կողմից: Սույն հաշվետվության մշակումը ղեկավարել է Նիլիմ Բարուան /ԱՄԿ/: Անուշ Աղաբալյանը /ԱՄԿ Երևան/ ներկայացրել է մեկնաբանություններ և ադմինիստրատիվ աջակցություն՝ հաշվետվության կազմման հարցում: Աշխատանքային խումբը շնորհակալություն է հայտնում բոլոր փորձագետներին հաշվետվության մշակմանը ցուցաբերած մասնակցության և տրամադրված մասնագիտական մեկնաբանությունների համար: Հատուկ շնորհակալություն ենք հայտնում պարոն Գ. Եզանյանին՝ ՀՀ տարածքային կառավարման նախարարության Միգրացիոն գործակալության ղեկավարին, տիկին Է. Ֆուլցին՝ Արևելյան Եվրոպայի և Միջին Ասիայի երկրների ԱՄԿ ենթատարածաշրջանային գրասենյակի տնօրենին, տիկին Սեվերին Դեբուսին՝ ԱՄԿ Սոցիալական ֆինանսների ստորաբաժանումից, ինչպես նաև ՀՀ Կենտրոնական Բանկի մի շարք տնտեսագետներին:

Հաշվետվությունում ներկայացված են հեղինակների և մասնակիցների կարծիքները, և պարտադիր չէ, որ այդ կարծիքները ներկայացնեն ԱՄԿ կամ ԵՄ տեսակետը:

Բովանդակություն

Հապավումներ.....	vii
Գործադիր ամփոփում	1
Նախաբան	1
Առանցքային դիտարկումներ	2
Հիմնական եզրահանգումներ.....	3
Առաջարկություններ եւ առաջարկվող մեխանիզմներ.....	7
Ներածություն.....	10
Տնային Տնտեսությունների Հարցում. Արտերկրյա դրամական փոխանցումների վրա հիմնված խնայողություններ եւ ներդրումներ	12
Հարցման բովանդակությունը.....	12
Մեթոդաբանություն	13
Ընտրանքի ձեւավորում եւ բաշխվածք	13
Հարցազրուցավարների թիվը եւ մասնագիտական ունակությունները..	13
Հարցվողների նկարագիրը	14
Սեռատարիքային կազմը եւ աշխարհագրությունը	14
Միգրանտների նկարագիրը	15
Ընտանիքի անդամ-միգրանտների թիվը.....	15
Միգրանտների ընդհանուր բնութագիրը	16
Միգրացիայի կարգավիճակը/տիպերը.....	18
Դրամական փոխանցումների հոսքը	20
Դրամական փոխանցումների ստացման փաստը	21
Ստացման հաճախականությունը	25
Նախորդ տարվա համեմատությամբ փոխանցումների հոսքի փոփոխությունը	26
Հաջորդ տարվա կանխատեսումները	26
Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները.....	27
Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունների փոփոխությունը	30
Օգտագործման ուղղությունների սպասվող փոփոխությունը առաջիկա 2 տարում.....	31
Խնայողական վարքագիծ	31
Գործող բանկային հաշվի առկայությունը	31
Խնայվող եկամտի մասնաբաժինը.....	32
Խնայողությունները բանկերում չպահելու պատճառները.....	33
Խնայման նպատակները.....	34

Գործող ֆինանսական գործիքների մասին տեղեկացվածությունը	35
Բիզնեսում ներգրավվածությունը	36
Ֆինանսական հատված. միգրանտներ եւ դրամական փոխանցումների հեռանկարը	38
Ընդհանուր տեղեկություն	38
ՀՀ բանկային համակարգի նկարագիրը	38
Բանկային համակարգի ավանդները	39
Առկա ֆինանսական գործիքների նկարագիր	41
Վերջին զարգացումները	45
Ֆինանսական գործիքների կապը արտերկրյա դրամական փոխանցումների հետ	46
Գործող մեխանիզմները	48
Կատարելագործման պոտենցիալ	52
Առկա ֆինանսական գործիքների լայն կիրառելիության հետ կապված դժվարությունները	56
Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների մշակման ճանապարհին առկա խոչընդոտները	59
Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված գործիքների հետ կապված ֆինանսական ռիսկերը	62
Կանխատեսումներ հետագա զարգացումների վերաբերյալ	64
Տնտեսական զարգացման ազդեցության նպատակով դրամական փոխանցումների օգտագործման մեխանիզմներ	68
Միգրանտների խնայողությունների ներգրավման տեսանկյունից հայտնաբերված բացերի եւ հնարավորությունների ամփոփում	68
Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ներկայիս մեխանիզմների վերակենսագործումը	71
Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված առաջարկվող նոր ֆինանսական մեխանիզմներ	72
Նոր մեխանիզմների մշակման սկզբունքները	72
Մեխանիզմ 1. Միգրանտների խնայողությունների եւ վստահության ֆինանսական կառույց /MSIT	74
MSIT կառույցի կոնցեպցիան	74
Ընդհանուր նպատակներ	74
Կարելուր սահմանափակումներ	74
Աշխատանքի մեխանիզմը	75
Մեխանիզմի հիմնական բաղկացուցիչները	77
Կազմակերպական լուծում	78

Մեխանիզմ 2. Դրամական փոխանցումների միջոցով բանկային համակարգից դուրս մնացած միկրոձեռնարկների վերածումը վարկառուների	78
Այլ մեխանիզմներ	82
Մեխանիզմ 3. Աջակցություն ընտանեկան արարողությունների կազմակերպմանը	83
Մեխանիզմ 4. Ուսման վարձի պահանջների մատչելիացում	85
Մեխանիզմ 5. Բժշկական ապահովագրության ընդլայնում	86
ՀԱՎԵԼՎԱԾ 1. MSIT Մեխանիզմ	87
MSIT ռազմավարական նպատակները	89
MSIT-ի կողմից առաջարկվող գործիքները	89
Գործիքների դասակարգումն ըստ ֆինանսական բնույթի	91
Գնագոյացման ռազմավարություն	92
Պլանավորման աղբյուրներ և դրամական միջոցների օգտագործում	98
ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ	99

Հապավումներ

ՓՄՁ: Փոքր եւ միջին ձեռնարկություններ

ԱԶԲ : Ասիական զարգացման բանկ

ԱՄՆ: Ամերիկայի միացյալ նահանգներ

ԴՓՀ: Դրամական փոխանցումների համակարգեր /MTO/

ԳՄՀ: Գյուղական միգրանտների համակարգող

ՀՆԱ: Համախառն ներքին արդյունք

MSIT: Միգրանտների խնայողությունների եւ վստահության ֆինանսական կառույց

ԵՄ: Եվրոպական միություն

ԱՄԿ: Աշխատանքի միջազգային կազմակերպություն

ՀՀ ԿԲ: Կենտրոնական բանկ

ՈԻՎԿ: Ունիվերսալ վարկային կազմակերպություն

ՄՖԿ: Միկրոֆինանսական կազմակերպություններ

Գործադիր ամփոփում

Նախաբան

Հայազգի միգրանտները հսկայական ներդրում ունեն ինչպես հյուրընկալող, այնպես էլ ծագման երկրների տնտեսություններում: Հայ միգրանտների կողմից իրենց ընտանիքներին ուղարկվող դրամական փոխանցումները կազմում են ավելի քան 1.5 միլիարդ ԱՄՆ դոլար, կամ 2007թ.-ի ՀՆԱ-ի մոտ 18%-ը: Չնայած արտերկրներից Հայաստան ուղարկվող դրամական փոխանցումները օգնում են միգրանտների ընտանիքներին լուծել իրենց ֆինանսական խնդիրների մի մասը, սակայն այդ գումարների մեծ մասն ուղղվում է նրանց առաջնային պահանջումների բավարարմանը: Ավելի երկարաժամկետ կայուն տնտեսական գործունեության մեջ ներդրումը ակնհայտորեն սահմանափակ է: 2008թ.-ին Աշխատանքի միջազգային կազմակերպությունը (ԱՄԿ) նախաձեռնեց մի հետազոտություն, որը նախատեսում էր 1000 տնային տնտեսությունների հետազոտություն, այն տնտեսությունների, որոնցում միգրանտ ընտանիքի անդամներ կան, բացի այդ, պետք է ուսումնասիրվեին նաև միգրանտների կամ նրանց ընտանիքների խնայողությունների և ներդրումների ներգրավման ֆինանսական գործիքները կամ մեխանիզմները, որի վերջնական նպատակն էր մշակել առաջարկությունների ցանկ, ինչպես նաև մշակել և առաջարկել նոր մեխանիզմներ, որոնց միջոցով հնարավոր կլինի ներգրավել դրամական փոխանցումները/տրանսֆերտները՝ որպես երկրի տնտեսական զարգացման խթանման թերօգտագործված հնարավորություն:

Իրականացվել է 1000 միգրանտների ընտանիքների հարցում, ինչը օգնել է պարզել խնայողությունների/ներդրումների միտումները և արտագնա աշխատողների ու նրանց ընտանիքների խնայողությունների/ներդրումների պոտենցիալը: Հետազոտությունը ցույցն է տվել, թե միգրանտների կողմից ուղարկվող դրամական փոխանցումների որ մասն է ուղղվում խնայողությանը և ներդրումներին, արդյոք այդ հարաբերակցությունը կարող է աճել և եթե այո, ապա ինչ պայմանների դեպքում: Հետազոտության երկրորդ մասը ներառում է ֆինանսական հաստատությունների հետազոտություն, որի նպատակն էր հայտնաբերել արտագնա աշխատողների խնայողությունների ներգրավման Հայաստանում առկա ֆինանսական պրոդուկտները և դրանց կիրառումը: Հետազոտության այս հատվածը ընդգրկել է ՀՀ-ում գործող առևտրային բանկերը և վարկային կազմակերպությունները:

խնայողությունների և ներդրումների միտումները, դրամական փոխանցումների պոտենցիալը և միգրանտների խնայողությունների/ներդրումների ներգրավման ֆինանսական պրոդուկտների առանձնահատկություններն ու առկա խոչընդոտները ուսումնասիրելուց հետո, հետազոտության վերջին գլուխը ներկայացնում է մի շարք առաջարկություններ՝ երկարաժամկետ և արդյունավետ տնտեսական զարգացման վրա ազդելու նպատակով դրամական փոխանցումներն օգտագործող ֆինանսական պրոդուկտների մշակման և կիառման հետ կապված:

Առանցքային դիտարկումներ

Տնային տնտեսությունների բացարձակ մեծամասնության (75%) անդամներից միայն մեկն է գտնվում միգրացիայում և միայն 4%-ը ունեն երեք կամ ավելի միգրանտ ընտանիքի անդամներ: Միգրանտների երեք չորրորդից ավելին տղամարդիկ են: Միգրանտների 80%-ից ավելին պատկանում են 25-ից 55 տախքային խմբին: Միգրացիայի ամենատարածված վայրը Ռուսաստանի Դաշնությունն է, որը հյուրընկալում է հայ միգրանտների մոտ 73%-ին: Միգրանտների 8%-ը գտնվում է ԱՄՆ-ում և մոտ 4%-ը՝ Ուկրաինայում, մնացյալ մոտ 15%-ը՝ այլ երկրներում: Արտագնա աշխատողների կամ միգրանտների ամենախոշոր մասը (մոտ 40%) զբաղված է շինարարության ոլորտում որպես բանվոր:

Միգրանտները բաժանված են չորս հիմնական խմբի: Մոտ 40%-ը երկարաժամկետ միգրանտներ են, Հայաստանից դուրս են գտնվում ավելի քան երկու տարի, բայց այդ ընթացքում մի քանի անգամ կարճ ժամանակով այցելել են հայրենիքը: Երկրորդ խմբի ներկայացուցիչները, որոնք բոլորովին վերջերս են հեռացել Հայաստանից և ներկայումս փոքրամասնություն են ներկայացնում, ժամանակավոր կարգավիճակ ունեն, քանի որ երկու տարի անց այս խմբի միգրանտները երկարաժամկետ միգրանտի վարքագիծ են դրսևորում և ընկնում են մյուս երեք հիմնական խմբերից մեկի մեջ: Հաջորդ խմբի միգրանտները, որոնք հիմնավորվել են արտերկրում և աստիճանաբար սկսում են կորցնել հայրենիքում իրենց տնտեսական շահերը և, հետևաբար, դուրս են մնում խնայողների կամ ՀՀ-ում ներդրողների պոտենցիալ խմբից, կազմում են միգրանտների մոտ մեկ չորրորդը: Մյուս 20%-ը սեզոնային և ժամանակավոր միգրանտներն են, որոնք տարվա մեջ մի քանի ամիս Հայաստանից դուրս են գտնվում և վերադառնում են դարձյալ մի քանի ամսով:

Արտերկրում գտնվող ընտանիքի միգրանտ անդամ ունեցող տնային տնտեսությունների ավելի քան 70%-ը պարբերաբար նրանցից դրամական փոխանցումներ են ստանում: Միգրանտները ընդհանուր առմամբ իրենց ընտանիքներին բավականին հաճախ են գումար ուղարկում: 80%-ը դրամ է ուղարկում եռամսյակը առնվազն մեկ անգամ և տնային տնտեսությունների մոտ մեկ հինգերորդը դրամական փոխանցումներ են ստանում իրենց ընտանիքի անդամներից ամեն ամիս: Արտերկրում գտնվող ընտանիքի միգրանտ անդամ ունեցող տնային տնտեսությունների կեսից ավելին պատասխանել են, որ ընթացիկ տարում նրանց ստացած դրամական փոխանցումների ծավալը էականորեն չի փոխվել նախորդ տարվա համեմատությամբ: Եթե համեմատենք երեք կամ հինգ տարի առաջվա իրավիճակի հետ, երբ տնային տնտեսությունների մեծամասնությունը վատատես էր ապագա դրամական փոխանցումների հոսքերի վերաբերյալ, ներկայումս մենք ունենք 10%-ից էլ ավելի քիչ «վատատեսներ», մինչդեռ գերակշիռ մեծամասնությունը իրենց միգրանտներից սպասվող փոխանցումների ծավալի կամ աճ է կանխատեսում, կամ էլ կայունություն: Տնային տնտեսությունների մոտ 80%-ը ստացված դրամական փոխանցումների մոտ 90%-ը ծախսում են ընթացիկ սպառման կարիքների վրա: Մնացած մասը խնայվում է հետագա սպառման, հետագա ներդրման, ապագա կրթության և հատուկ արարողությունների համար, ինչպիսիք են՝ հարսանիք, տան կամ բնակարանի կահավորում/վերանորոգում: Բնակչության մեծ մասն են (85%) կազմում այն մարդիկ, որոնք մշտն են, որ իրենց չի հաջողվում խնայել իրենց եկամտի ոչ մի մասը: Տնային տնտեսությունների 9%-ին հաջողվում է խնայել իրենց եկամտի մինչև 20%-ը: Սակայն այս խնայողությունները գրեթե երբեք չեն պահվում բանկերում (տնային տնտեսությունների 97%-ը իրենց խնայողությունների 0% են պահում բանկային համակարգում): Տնային տնտեսությունների գրեթե երեք չորրորդը տեղեկացված չեն գործող ֆինանսական պրոդուկտների առկայության կամ դրանց պայմանների մասին:

Հիմնական եզրահանգումներ

Բանկային համակարգի ավանդային բազան մշտապես աճ է գրանցել, սակայն բնակչության այն խումբը, որոնց համար արտերկրյա դրամական փոխանցումները եկամտի հիմնական աղբյուր են, իրենց խնայողությունները ձևավորում են դուրս մնալով ֆորմալ ֆինանսական հատվածից՝ այսպիսով թերիրականացված թողնելով զգալի դրամական հնարավորություններ:

Հայաստանյան բանկերի գրեթե կեսը հաշվի է առնում դրամական փոխանցումների ստացման/հոսքերի դինամիկան վարկավորման կամ ավանդների

ներգրավման գործընթացներում: Վարկային որոշ կազմակերպություններ ևս - կիրառում են այս մոտեցումը, սակայն դրանցից որոշները դրամական փոխանցումների ստացման փաստը հաշվի չեն առնում վարկավորելիս, քանի որ դա ռիսկային են համարում, բացի այդ նրանք նշում են այս ոլորտում գիտելիքի և փորձի պակասը, որին նրանք ներկայումս բախվում են: Կան որոշ վարկային կազմակերպություններ, որոնք հստակ քաղաքականություն են որդեգրել՝ խթանելու միմիայն երկրի ներսում եկամտի ստեղծումը: Այդ իսկ պատճառով նրանք մեծապես չեն հենվում դրամական փոխանցումների ստացման պատմության վրա հաճախորդներին վարկավորելիս:

Գրեթե բոլոր բանկերում և վարկային կազմակերպություններում կապը խնայողական/ֆինանսական պրոդուկտների և դրամական փոխանցումների միջև անուղղակի է, այսինքն՝ հաճախորդներին վարկավորելիս դրամական փոխանցումները հաշվի են առնվում ոչ թե որպես առաջնային, այլ երկրորդային եկամտի աղբյուրի հիմնավորում: Պատճառն այն է, որ վարկավորման գործընթացում եկամտի հիմնավորման տեսանկյունից դրամական փոխանցումները համարվում են ոչ կայուն և ռիսկային եկամուտ բանկերի և վարկային կազմակերպությունների տեսանկյունից:

Դեպքերի մեծամասնությունում վարկավորելիս բանկերը և վարկային կազմակերպությունները պահանջում են տեղեկանք կամ քաղվածք կամ կտրոն՝ ստացված դրամական փոխանցումների հիմնավորման նպատակով: Բոլոր դեպքերում ժամկետը, որի համար հոսքերը ապացուցող փաստաթղթեր են պահանջվում, առնվազն 6 ամիս է: Սովորաբար կիրառվում է հետևյալ մոտեցումը՝ ապացույց պետք է ներկայացվի 6 ամսից մինչև 1 տարվա համար, սակայն որքան երկար լինի հիմնավորվող ժամանակահատվածը, այնքան գերադասելի է:

Ֆինանսական հաստատությունների շրջանում ընդունված է դրամական փոխանցումների 20-70%-ը հաշվի առնել որպես լրացուցիչ եկամտի աղբյուր: Դրամական փոխանցումները մեծամասամբ հաշվի են առնվում փոքր վարկերի, սպառողական, ավտոմեքենաների, հիպոթեկային վարկերի դեպքում և այլն, բայց ոչ կորպորատիվ վարկերի դեպքում:

Բացի դրամական փոխանցումների վրա հիմնված վարկավորումից կիրառվում են նաև դրամական փոխանցումների հետ կապված ավանդատեսակներ, որոնք սակայն այդքան էլ պահանջված չեն և հաճախ չեն օգտագործվում փոխանցումների ստացող հաճախորդների կողմից: Խուսափելու պատճառն այն է, որ իրենք այդ գումարները հիմնականում ստանում են ընթացիկ սպառման, ոչ խնայողության համար: Դրամական փոխանցումների համակարգերի միջո-

ցով հիմնականում փոքր գումարներ են հոսում՝ ընթացիկ սպառման կամ նպատակային ծախսերի համար:

Ներկայումս գործող դրամական փոխանցումների հետ կապված ֆինանսական պրոդուկտների բարելավման/կատարելագործման գաղափարը կարծես այնքան էլ չողջունվեց հայաստանյան բանկիրների կողմից: Նրանց կարծիքով ներկայումս գործող սխեմաների կամ պրոդուկտների բարելավման և ավելի արդյունավետ դարձնելու համար մեծ պոտենցիալ չկա: Ստացվող գումարների մեծ մասը ընթացիկ սպառմանն է ուղղվում և եթե նույնիսկ որոշակի մասը խնայվում կամ ներդրվում է, նպատակը կամ ուղղությունը միևնույն է կանխավ որոշված է (օրինակ՝ տան ծեռքերում կամ բիզնեսում ներդրում): Հազվադեպ է այս ամենից հետո որևէ գումար մնում, որը կարող է ավանդադրվել բանկում: Սակայն, ինչպես մեր առաջին փուլի հետազոտությունը ցույց տվեց, այստեղ մեծ պոտենցիալ կա (ավելի քան 100 միլիոն ԱՄՆ դոլար) – դրամական փոխանցումների հոսքերից բավականին մեծ գումարներ, որոնք խնայվում են հատուկ արարողությունների, կրթության և առողջապահական խնդիրների համար, կարող են ներգրավվել ֆինանսական համակարգ: Ինչ վերաբերում է վարկային պրոդուկտներին, դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մոր մեխանիզմների կիրառումը, կամ փոխանցումների ավելի մեծ ծավալը որպես հիմնավորում հաշվի առնելը կարող է շատ ռիսկային լինել ըստ մեր ֆինանսական հաստատությունների: Հարցազրույցների ժամանակ ֆինանսական հաստատությունների ներկայացուցիչները հիմնականում չցանկացան կամ չկարողացան նշել գործողներից բացի այլ նորարարական սխեմաներ, որոնց միջոցով հնարավոր լիներ ավելի մեծ թվով հաճախորդներ ներգրավել (այնպես, ինչպես առողջական հարցերի հետ կապված մոր մեխանիզմի դեպքում, որն առաջարկվել է սույն հետազոտության հաշվետվությունում): Բացի այդ, կարծիքներ հնչեցին, որ հաճախորդներն արդեն իսկ փոխառության պահանջարկ ներկայացնում են, վարկային պրոդուկտների արդեն իսկ բավականաչափ պահանջարկ կա: Մեր կարծիքով, ավելի շուտ սա է պատճառը, որ ֆինանսական հաստատությունները մոր տիպի հաճախորդների ներգրավման մոտիվացիա չունեն: Ընդհանուր առմամբ, ներկայիս իրավիճակում ստրատեգիական պլանավորումը կատարվում է ըստ ապրելու վայրի, իրավական տեսակի, արժույթի, ժամկետայնության, սակայն ոչ ըստ եկամտի աղբյուրի (դրամական փոխանցումներ կամ երկրում ստեղծված եկամուտ):

Դրամական փոխանցումները չեն դիտվում որպես առաջնային եկամուտ նույնիսկ փոքր վարկառուների համար, չնայած այն հանգամանքին, որ դրամական փոխանցումների գերակշիռ մասը, որոնք հաճախ փոքր գումարներ են, հոսում են փոխանցման համակարգերի միջոցով և կարող են վերահսկվել:

Վարկային կազմակերպությունները, կարծես, ավելի ճկուն մոտեցում են ցուցաբերում այս խնդրի կապակցությամբ. դրամական փոխանցումների վրա հիմնված պրոդուկտները կարող են բարելավվել, եթե հաճախորդները գիտակցեն, որ կարող են վարկային կազմակերպություններից ավելի բարենպաստ պայմաններով վարկ վերցնեն, քան բանկերից: Եթե օրենսդրությունը թույլ տար վարկային կազմակերպություններին ավանդներ ներգրավել, թեկուզ և որոշակի սահմափակումներով, կամ եթե խնայողությունների կուտակման մեխանիզմներն աշխատեին, ապա վարկային կազմակերպությունները հնարավորություն կունենան դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ավելի արդյունավետ պրոդուկտներ մշակել և կիրառել:

Ընդհանուր առմամբ, մեր երկրում ֆինանսական հաստատությունները կարիք ունեն մասնագետների, որոնք տիրապետում են համաշխարհային լավագույն փորձին և կարող են մշակել դրամական փոխանցումների վրա հիմնված արդյունավետ պրոդուկտներ:

Հիմնական պոտենցիալը, որը տեսանելի է բոլորին այն է, որ տարեկան ավելի քան 1 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի միգրանտների փոխանցումներ են հոսում Հայաստան, ավելին, այդ միտումը հավանաբար մոտ ապագայում շարունակվելու է, քանի որ գործազրկության մակարդակը դեռևս բավականին բարձր է և երկրում բիզնեսի զարգացման հնարավորությունները դեռևս սահմանափակ են: Գյուղական վայրերում այս պրոդուկտների պոտենցիալն ավելի մեծ է, քանի որ գյուղական բնակչությունն ավելի մեծ չափով է կախված արտերկրյա դրամական փոխանցումներից:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված պրոդուկտների զարգացման ճանապարհին մի շարք խոչընդոտներ կան, դրանցից են՝ մենթալիտետը, եկամտի հիմնավորման տեխնիկական խնդիրները, օրենսդրական խնդիրները, որակյալ մասնագետների պակասը, մոտիվացիայի պակասը, դրամական փոխանցումների հոսքերի անկայունության հետ կապված ռիսկերը, փոխանցվող գումարների օգտագործման ուղղությունները կանխորոշված են:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված պրոդուկտների հետ կապված ռիսկեր են առկա, այդ թվում՝ հոսքերի անկայունությունը, գրավի իրացումը, վերահսկողության ռիսկեր (հոսքերի կամ տեղեկանքների կեղծում), չվճարման ռիսկեր, արժույթային կամ փոխարժեքի ռիսկ:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված պրոդուկտների հետագա զարգացման վերաբերյալ կարծիքները կարելի է բաժանել երկու խոշոր խմբի. ա) այս մեխանիզմները/պրոդուկտները ապագա ունեն Հայաստանում, քանի որ ավելի քան 1 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի փոխանցումներ են հոսում երկիր: Ավելին,

այս միտումը հավանաբար շարունակվելու է, գումարները մոտ ապագայում շարունակելու են հոսել, քանի որ գործազրկության մակարդակը դեռևս բավականին բարձր է և երկրում բիզնեսի զարգացման հնարավորությունները դեռևս սահմանափակ են; բ) մակրո մակարդակում այս մեխանիզմները կմնան զարգացման նույն մակարդակի վրա, իսկ միկրո մակարդակում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված պրոդուկտների մասնաբաժինը կնվազի, քանի որ ժամանակի ընթացքում դրամական փոխանցում ստացողները դրանց վրա հիմնված վարկեր վերցնելով ինքնուրույնանում և անկախանում են, նոր աշխատատեղեր են ստեղծվում, և նախկին փոխանցում ստացողները այլևս - կախում չեն ունենում միգրանտների դրամական փոխանցումներից:

Առաջարկություններ եւ առաջարկվող մեխանիզմներ

Ստորև ներկայացված են առաջարկություններ՝ հիմնված առանցքային դիտարկումների և եզրահանգումների վրա.

- A. Առաջարկություններ կապված ՀՀ ֆինանսական հատվածում **գոյություն ունեցող** և կիրառվող թերզարգացած մեխանիզմների և պրոդուկտների վերակենսագործման և ակտիվացման հետ,
- B. Առաջարկություններ նոր մեխանիզմների տեսքով, որոնց նպատակն է օգնել դրամական փոխանցումներն օգտագործելու որպես լուրջ կշիռ ունեցող ֆինանսական հիմք տնտեսական զարգացմանը մեծապես նպաստող ծրագրերի համար:

Նոր առաջարկված մեխանիզմները, որոնք պետք է համախմբեն դրամական փոխանցումները, նպատակ ունեն լրացնել հայտնաբերված բացերը և օգտվել դրամական փոխանցումները ֆինանսական համակարգ ներգրավելու առկա հնարավորություններից:

Նոր մեխանիզմների մշակման հիմքում դրվել են մի շարք սկզբունքներ, ըստ որոնց այս մեխանիզմները պետք է լինեն. ա) ֆինանսապես կենսունակ և իրատեսական այն կիրառել պատրաստվող ֆինանսական հաստատության տեսանկյունից, բ) ուղղակիորեն կապված ՀՀ-ում տնտեսական զարգացման հետ (չպետք է լինեն պարզապես միգրանտների համար նախատեսված պրոդուկտներ, այլ պետք է թիրախեն դրամական փոխանցումների կապն ու ազդեցությունը տնտեսական զարգացման վրա), գ) լինեն նորարարական ՀՀ -ում, դ) դրամական փոխանցումները պետք է համարվեն *առաջնային*, այլ ոչ թե երկրորդային (ինչպես ներկայումս է կատարվում) եկամտի աղբյուր, ե) հստակ

կերպով հիմք է ընդունվում այն, որ դրամական փոխանցումները մասնավոր տրանսֆերտներ են, իսկ դրանցից արվող խնայողությունները պատկանում են միգրանտներին և նրանց ընտանիքներին, որոնց ընտրության իրավունքին տրվում է առաջնայնություն և խիստ կարևորություն:

Մեխանիզմ 1. ստեղծել միգրանտների խնայողությունների և վստահության ֆինանսական կառույց

Սա առաջարկվող գործիք է, որի նպատակն է ներգրավել միգրանտների խնայողությունները՝ վերաներդնելու իրենց հայրենիքում, առաջարկելով երաշխավորված ավանդ /կամ ծրագրային համագործակցության հնարավորություններ, ելնելով միգրանտների բազմազան կարիքներից, առաջնահերթություններից և նպատակներից:

Մեխանիզմ 2. օգտագործել դրամական փոխանցումները՝ բանկային համակարգից դուրս մնացող միկրոձեռնարկներին չափանիշներին համապատասխանող փոխառուներ դարձնելով

Այս մեխանիզմը հնարավորություն կտա մինչ այժմ վարկ վերցնելու հնարավորություն չունեցող գյուղական վայրերի միկրոձեռնարկներին վարկ ստանալ՝ հիմք ընդունելով առկա ֆինանսական պարտավորությունները և մոտեցումները, օգտագործելով դրամական փոխանցումների հոսքի փաստը, որոնք փոխանցվում են պարբերաբար հիմնականում սպառման նպատակով և մինչ այդ չեն օգտագործվել ֆինանսական համակարգի կողմից: Սա թույլ է տալիս ստեղծել մի համակարգ, որն օգտագործում է պարբերաբար ստացվող դրամական փոխանցումները որպես վարկային երաշխիք, ինչպես նաև որպես մարումների տեսանկյունից եկամտի առաջնային աղբյուր: Այս համակարգը նպաստում է ինստիտուցիոնալ և ծրագրային ծախսային արդյունավետության աճին և կրճատում է փոխանցումներ ստացող վարկառուներին վարկավորելու վարկային ռիսկը:

Մեխանիզմ 3. Աջակցություն ընտանեկան արարողությունների կազմակերպմանը

Սա պետք է լինի նոր ավանդային պրոդուկտ, որը կօգնի դրամական փոխանցում ստացողներին պատշաճ ձևով կազմակերպելու այնպիսի արարողություններ, ինչպիսիք են օրինակ՝ հարսանյաց հանդեսները, և կօգնեն նրանց հեղջավորել ռիսկերը կապված փոփոխվող գների հետ:

Մեխանիզմ 4. Ուսման վարձի պահանջներն ավելի մատչելի դարձնել

Սա պետք է լինի նոր ավանդա-վարկային խառը պրոդուկտ, որը թույլ կտա դրամական փոխանցումներ ստացողներին վճարելու իրենց երեխաների ուս-

ման վարձերը՝ դրամական փոխանցումներով երաշխավորված վարկեր վերցնելով:

Մեխանիզմ 5. Բժշկական ապահովագրության ընդլայնում

Ենթադրենք հաճախորդը չի կարող իրեն թույլ տալ գումարի միանվագ վճարմամբ բժշկական ապահովագրություն ձեռք բերել:

Բանկը կամ վարկային կազմակերպությունը նրա փոխարեն գնում է այդ ապահովագրական պոլիսը և այս գործարքը ձևակերպում է որպես վարկ: Հաճախորդը, որը դրամական փոխանցում ստացող է, մարում է վարկը այդ փոխանցումների հաշվին:

Ներածություն

Միգրանտների կողմից ուղարկվող դրամական փոխանցումները կարևոր աղբյուր են հանդիսանում միջազգային տարադրամի տեսանկյունից, ինչպես նաև երկրներին հնարավորություն են ընձեռում կենսական անհրաժեշտության ներմուծում իրականացնել կամ մարել արտաքին պարտքերը, բացի այդ կարևոր դեր են կատարում աղքատության կրճատման հարցում: Աստիճանաբար ավելի տարածված է դառնում այն կարծիքն, ըստ որի դրամական փոխանցումները պետք է նպաստեն միգրանտներ ուղարկող երկրի տնտեսական զարգացմանը ինչպես տեղական, այնպես էլ տարածաշրջանային և համազգային մակարդակներով: Քանի որ միգրանտների կողմից ուղարկվող դրամական փոխանցումները մասնավոր գումարներ են, տնտեսական զարգացման վրա դրանց ազդեցության ապահովմանն ուղղված միջոցառումները չպետք է լինեն անկանխամտածված կամ պատահական, թե ուղարկողների և թե ստացողների համար¹:

Հայ միգրանտները հսկայական ներդրում ունեն ընդունող և ուղարկող երկրների տնտեսության զարգացման գործում: Հայաստանից մեկնած միգրանտների կողմից պաշտոնական ուղիներով տուն ուղարկվող գումարների ծավալը կազմում է ավելի քան 1 միլիարդ ԱՄՆ դոլար կամ 2006թ-ի ՀՆԱ-ի 19% -ը (Համաշխարհային բանկ): Չնայած որ Հայաստան ուղարկվող դրամական փոխանցումները օգնում են միգրանտների ընտանիքներին լուծելու իրենց ֆինանսական խնդիրների մի մասը, սակայն այդ ռեսուրսների մեծ մասը օգտագործվում է առաջնային կարիքների բավարարման համար: Ավելի երկարաժամկետ տնտեսական գործունեության մեջ ներդրումները ակնհայտորեն սահմանափակ են:

Հայաստան փոխանցվող դրամական փոխանցումների ուսումնասիրություններ իրականացրել են ԱՄՆ ՄՁԳ և ՋՀԲ-ն: Սակայն, Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության/ԱՄԿ նախաձեռնած այս հետազոտության նպատակը և բովանդակությունը նոր հիմքի վրա է դրված:

Հետազոտությունը բաղկացած է հետևյալ մասերից.

¹ Աղբյուրը՝ Ուղարկող և ընդունող երկրներում աշխատանքային միգրացիայի արդյունավետ քաղաքականության ուղեցույց, էջ 77:

- 1. Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված միգրանտների և նրանց ընտանիքների խնայողությունների և ներդրումների հետազոտություն

Միգրանտների ընտանիքների շրջանում իրականացվել է հետազոտություն, որպեսզի հայտնաբերվի խնայողությունների և ներդրումների վարքագիծը, ինչպես նաև դրանց պոտենցիալը միգրանտների և նրանց ընտանիքների տեսանկյունից: Այս հետազոտությունը ցույց է տվել, թե միգրանտների դրամական փոխանցումների որ մասն է հատկացվում խնայողություններին, որը՝ ներդրումներին, արդյոք այս համամասնությունները կարող են աճել, և եթե այո, ինչ պայմաններում:

- 2. Միգրանտների խնայողությունների և ներդրումների ներգրավման ֆինանսական գործիքների հետազոտություն

Հետազոտության այս մասում իրականացվել է ՀՀ-ում առկա միգրանտների խնայողությունների ներգրավման բոլոր ֆինանսական գործիքների և դրանց կիրառման ուսումնասիրություն: Հետազոտությունում ընդգրկվել են առևտրային բանկեր և վարկային կազմակերպություններ: Այդ գործիքների կիրառման ճանապարհին առկա խոչընդոտները ևս ուսումնասիրվել են:

- 3. Ֆինանսական գործիքների և մեխանիզմների մշակում՝ տնտեսական զարգացում ապահովելու համար դրամական փոխանցումներն օգտագործելու նպատակով

Ելնելով դրամական փոխանցումներից կատարվող խնայողությունների և ներդրումների վարքագծի և դրանց պոտենցիալի ուսումնասիրությունից և միգրանտների խնայողությունների և ներդրումների ներգրավման ֆինանսական գործիքների առանձնահատկություններից և դրանց կիրառման խոչընդոտներից, այս գլուխը ներկայացնում է առաջարկություններ մոր ֆինանսական գործիքների և մեխանիզմների մշակման և կիրառման տեսքով, որոնց միջոցով դրամական փոխանցումները կծառայեն երկարաժամկետ կայուն տնտեսական զարգացմանը:

Տնային Տնտեսությունների Հարցում. Արտերկրյա դրամական փոխանցումների վրա հիմնված խնայողություններ եւ ներդրումներ

Հարցման բովանդակությունը

Տնային տնտեսությունների հետազոտությունը ընդգրկել է հետևյալ թեմաները.

- Միգրանտների նկարագրություն, այդ թվում՝ յուրաքանչյուր տնային տնտեսությունում անդամ միգրանտների թիվը, միգրանտների սեռատարիքային կազմը, միգրացիայի աշխարհագրությունը և միգրանտների զբաղմունքը
- Միգրացիայի կարգավիճակը (չորս հիմնական խումբ)
- Դրամական փոխանցումներ ուղարկելու փաստը
- Դրամական փոխանցումներ ստանալու փաստը՝ ըստ աշխարհագրության, միգրացիայի կարգավիճակի և ըստ տնային տնտեսության գլխավորի նկատմամբ ուղարկողի բարեկամական կապի
- Դրամական փոխանցումների ստացման հաճախականությունը
- Նախորդ տարվա համեմատությամբ փոխանցումների հոսքի փոփոխությունը և հաջորդ տարվա կանխատեսումները
- Դրամական փոխանցումների օգտագործումը, օգտագործման ուղղությունների փոփոխությունը վերջին տարիներին
- Օգտագործման ուղղություններն ըստ ստացման հաճախականության
- Օգտագործման ուղղությունների փոփոխությունը հաջորդ տարիներին
- Խնայողական վարքագիծ
- Գործող բանկային հաշվի առկայությունը
- Եկամտի խնայողության հակվածությունը, խնայողությունները բանկերում պահելու հակվածությունը
- Բանկերում չպահելու պատճառները
- Խնայման նպատակները
- Գործող ֆինանսական գործիքների մասին տեղեկացվածությունը ընդհանրապես և ըստ տարիքի
- Արտերկրում միգրանտների խնայողությունները և վերադարձի նրանց մտադրությունները
- Ներդրումային վարքագիծ

- Բիզնեսում ներգրավվածությունը, ներգրավման տնտեսական ճյուղը/հատվածը:

Մեթոդաբանություն

Ընտրանքի ձևավորում եւ բաշխվածք

Հարցումն իրականացվել է ՀՀ բոլոր մարզերում՝ հիմնվելով աշխարհագրական, տնտեսական զարգացման, և միգրացիոն բազմազանության սկզբունքի վրա: Հարցվողների ընդհանուր թիվը 1000 է: Հարցվողների 40%-ը Երևանից են, իսկ մնացածը բաշխվել են մյուս մարզերի միջև: Քաղաքային և գյուղական բնակավայրերի միջև բաժանումը, ինչպես նաև հարցվողների բաժանումն ըստ համայնքների իրականացվել է ըստ բնակչության թվի, ինչպես ներկայացված է ստորև բերված օրինակում:

Gegharkunik region	Population			Distribution of respondents (urban vs. rural)	
	Urban	Rural	Share in sub-total (urban vs. rural)	Urban	Rural
TOTAL in Marz	70,858	144,513		49	99
Towns	0				
Gavar	23,302		33%	16	
Chambarak	6,198		9%	5	
Martuni	11,117		16%	8	
Sevan	18,776		26%	12	
Vardenis	11,465		16%	8	
Villages					
Ddmashen		2,173	1.5%		5
Tsovaghyugh		3,885	2.7%		5
Lchashen		4,212	2.9%		6
Norashen		440	0.3%		5
Կապան		5,465	3.8%		7

based on population proportions among Marzes

Հարցազրուցավարների թիվը եւ մասնագիտական ունակությունները

Հարցազրուցավարների 5 խումբ է միաժամանակ աշխատել՝ ամբողջ ընտրանքի ներկայացուցիչների հարցնելու նպատակով: Յուրաքանչյուր խումբ բաղկացած է եղել 2 անձից – *Ավագ հարցազրուցավար* և *օգնական լրացնող/կողմավորող*: Ավագ հարցազրուցավարները, որոնք ընտրվել են հիմնականում իրենց որակյալ հաղորդակցման ունակությունների հիման վրա, *ներկայացնում էին* հարցման թիմը, *բացատրում* հարցվողին հարցման նպատակը, և *տալիս էին*

հարցերը: Օգնականները պատասխանատու էին հարցաշարերի լրացման համար, որոնք հատուկ նախապատրաստում էին անցել մինչ հարցումներն սկսելը: Այս մոտեցումը ապացուցված արդյունավետ փորձի արդյուն է և թույլ է տալիս. ա) ավելի արդյունավետ կառավարել հարցազրույցների ժամանակը, բ) նվազեցնել տեխնիկական սխալները, և որ ամենակարևորն է, գ) հարցվողներին ավելի հարմարավետ զգալ այն տեսանկյունից, որ իրենք հարցման օբյեկտն են, հատկապես երբ բավականին նուրբ հարցեր են տրվել կապված եկաուտների և խնայողությունների հետ:

Հարցվողների նկարագիրը

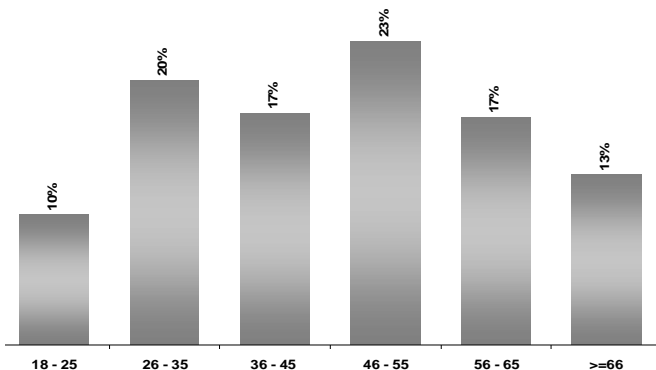
Մեր կողմից թիրախված հարցվողները այն տնային տնտեսություններն էին, որոնք ներկայումս արտերկրում ընտանիքի առնվազն մեկ միգրանտ-անդամ ունեն:

Մեռատարիքային կազմը եւ աշխարհագրությունը



ՊԱՏԿԵՐ 1. Հարցվողների սեռային բաշխվածքը:

Հարցվողների նկարագրի ոչ խորը ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ հարցվածների երեք չորրորդը պատկանել են 26 - 65 տարիքային խմբին:



Կանայք ներկայացնում են հարցվածների մեծամասնությունը, հիմնականում այն պատճառով, որ հարցումների իրականացման ժամերին պոտենցիալ տղամարդ-հարցվողները կամ աշխատանքի են եղել, կամ արտերկրում միգրանտ են:

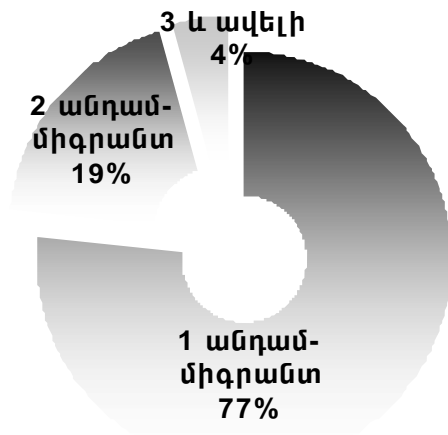
ՊԱՏԿԵՐ 2. Հարցվողների տարիքային բաշխվածքը



ՊԱՏԿԵՐ 3. Հարցվողների աշխարհագրական բաշխվածքը

Քանի որ ընտրանքը ձևավորվել է հիմնվելով բնակչության թվաքանակի աշխարհագրական բաշխման վրա, ապա հարցվողների աշխարհագրության քարտեզը համապատասխանում է ընդհանուր բնակչության աշխարհագրական բաշխվածքին: Երևանը ծածկում է հարցվողների մոտ 40%-ը:

Միգրանտների նկարագիրը



ՊԱՏԿԵՐ 4. Ընտանիքի միգրանտ անդամների թիվը

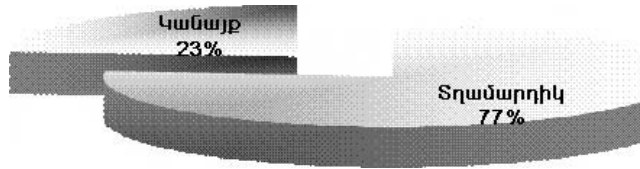
Ընտանիքի անդամ-միգրանտների թիվը

Տնային տնտեսությունների գերակշիռ մասը ընտանիքի միայն մեկ անդամ-միգրանտ ունի (հետազոտությունն իրականացվել է 2008թ. մարտ-ապրիլ ամիսներին) և տնային տնտեսությունների միայն 4%-ն ունի երեք կամ ավելի անդամ-միգրանտներ: Սա բնական է մի շարք պատճառներով, սակայն նաև արժեքավոր է վերլուծական տեսանկյունից, քանի որ հարցաշարում *դրամական փոխանցումներին* վերաբերվող բաժնի հարցերը վերաբերում էին հիմնական

միգրանտին, ինչը թույլ կտա ավելի որակյալ էքստրապոլյացիայի արդյունքներ և արդյունքների հստակ ներկայացում ապահովել:

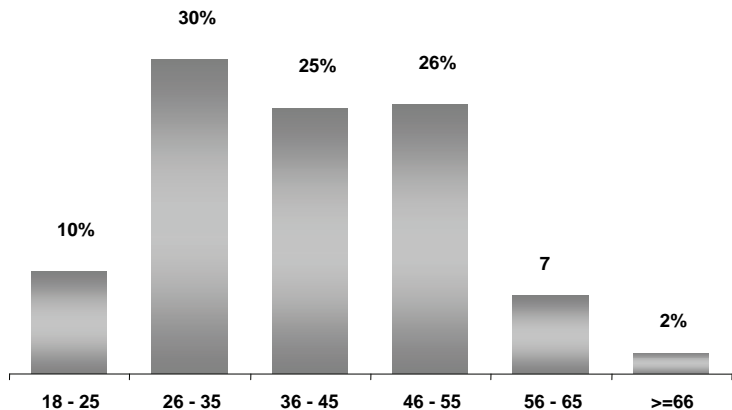
Միգրանտների ընդհանուր բնութագիրը

Միգրանտների սեռատարիքային կազմը, բաշխվածությունն ըստ միգրացիայի ուղղության և զբաղվածության ներկայացված է այս հաստվածում: Միգրանտների սեռային կազմը ներկայացված է առաջին գծապատկերում, որտեղ երևում է, որ միգրանտների ավելի քան երեք չորրորդը տղամարդիկ են: Սա ավանդական բաշխվածք է Հայաստանյան միգրացիայի պատմության ընթացքում, նույնիսկ սկսած խորհրդային տարիներից մինչ օրս: Տղամարդիկ ավանդապես հանդիսացել են ընտանիքում ապրուստ վաստակող և, հետևաբար, ավելի հաճախակի և ավելի ինտենսիվ են էմիգրացվում:



ՊԱՏԿԵՐ 5. Միգրանտների սեռային բաշխվածքը

Միգրանտների ավելի քան 80%-ը պատկանում են 25-55 տարիքային խմբին, ավելի երիտասարդ հատվածը պատկանում է 26-35 տարիքային խմբին և հարաբերականորեն ավելի մեծ մասնաբաժին ունի (30% ընդհանուրի մեջ): Բնական է, որ 55 տարեկանից հետո միգրացիան նվազում է:



ՊԱՏԿԵՐ 6. Միգրանտների տարիքային բաշխվածքը

ԱՂՅՈՒՄԱԿ 1

Ռուսաստան	73.1%
ԱՄՆ	7.9%
Ուկրաինա	4.4%
Այլ երկրներ	4.0%
Գերմանիա	2.7%
Ֆրանսիա	1.6%
Հունաստան	1.1%
Ղազախստան	1.1%
Իսպանիա	1.1%
Վրաստան	0.9%
Բելգիա	0.8%
Թուրքիա	0.5%
Բելառուս	0.5%
Նիդերլանդներ	0.4%

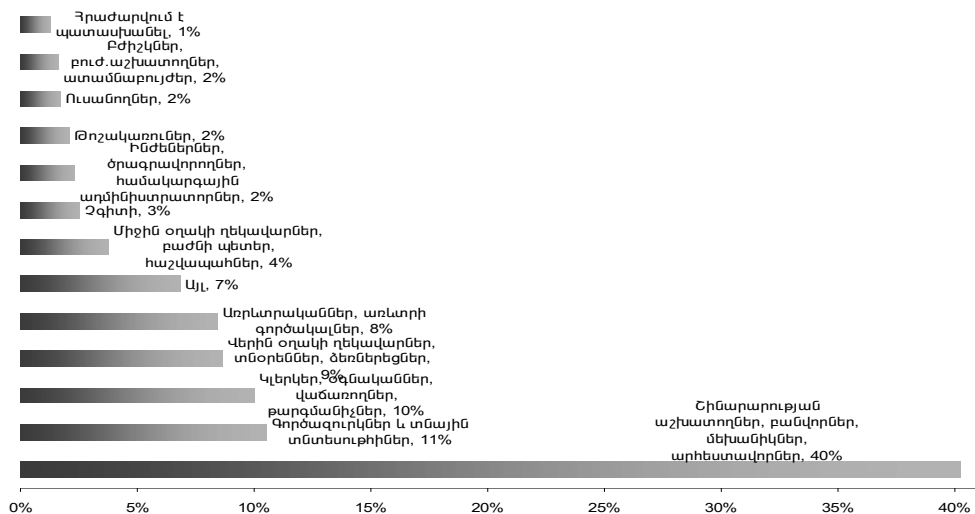
Միգրացիայի ամենատարածված ուղղությունը ըստ հետազոտության արդյունքների Ռուսաստանի Դաշնությունն է, որտեղ գտնվում են միգրանտների մոտ 73%-ը, միգրանտների 8%-ը գտնվում է ԱՄՆ-ում, մոտ 4%-ը՝ Ուկրաինայում և 15%-ը այլ երկրներում, ինչը ցույց է տալիս, որ միգրացիան ըստ ուղղությունների բավականին կենտրոնացված/խտացված բնույթ ունի: ՌԴ ամենատարածված ուղղություն լինելը ամենաշեշտվածն էր Լոռվա մարզում, իսկ Ուկրաինան, հարաբերականորեն, ամենատարածված միգրացիայի ուղղությունն է Գեղարքունիքի մարզում:

Ինչպես վկայում է միջազգային փորձը, աշխատանքի շուկան ունի ինչպես որակյալ/փորձառու, այնպես էլ ավելի ցածր որակի աշխատուժի կարիք: Քանի որ ընդունող երկրների մեծամասնությունը մրցում է բարձրորակ աշխատուժի ներգրավման համար, հյուրընկալող հասարակությունները գնալով ավելի դժկամորեն են ընդունում ցածրորակ աշխատուժին: Այնուամենայնիվ, ինչպես հայկական միգրացիայի հիմնական ուղղության՝ Ռուսաստանի դեպքում, որոշ ընդունող երկրներում հաճախ տնտեսության որոշակի ճյուղերում ցածրորակ աշխատուժի խիստ պակաս է զգացվում, քանի որ այդ աշխատանքները կատարելուն տեղաբնակները հակված չեն²:

Ինչպես երևում է ստորև ներկայացված գծապատկերից, արտերկրում գտնվող միգրանտների ամենախոշոր մասը (մոտ 40%) զբաղված են շինարարության ոլորտում որպես բանվորներ: Այս խմբին են պատկանում նաև ավտոմեխանիկները, արհեստավորները և այլն: Գործնականում սա նշանակում է, որ դրամական փոխանցումների հոսքերը ոչ միայն ուղղակիորեն կոռելացված են ընդունող երկրների ընդհանուր տնտեսական աճի և եկամուտների մակարդակի հետ,

² Աղբյուրը՝ Ուղարկող և ընդունող երկրներում աշխատանքային միգրացիայի արդյունավետ քաղաքականության ուղեցույց՝ էջ 19:

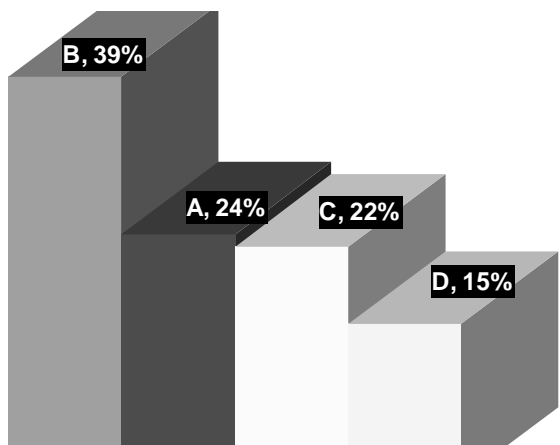
այլ նաև հաշվի առնելով կոնկրետ ոլորտում զբաղված միգրանտների մեծ խտացվածությունը, ավելի կախված է կոնկրետ շինարարության և մեքենաշինության ճյուղերի աճից:



ՊԱՏԿԵՐ 7. Միգրանտների զբաղմունքը

Միգրացիայի կարգավիճակը/տիպերը

Ընդհանուր պատկերը



ՊԱՏԿԵՐ 8. Միգրանտների խմբերը

Զորս հիմնական միգրանտների խմբեր են սահմանվել, որոնք միգրացիայի տարբեր վարքագծեր են դրսևորել:

A. Երկարաժամկետ միգրանտներ, ովքեր Հայաստանից դուրս են գտնվում երկուսից ավելի տարի շարունակ և այդ ընթացքում Հայաստան չեն այցելել:

B. Երկարաժամկետ միգրանտներ, ովքեր Հայաստանից դուրս

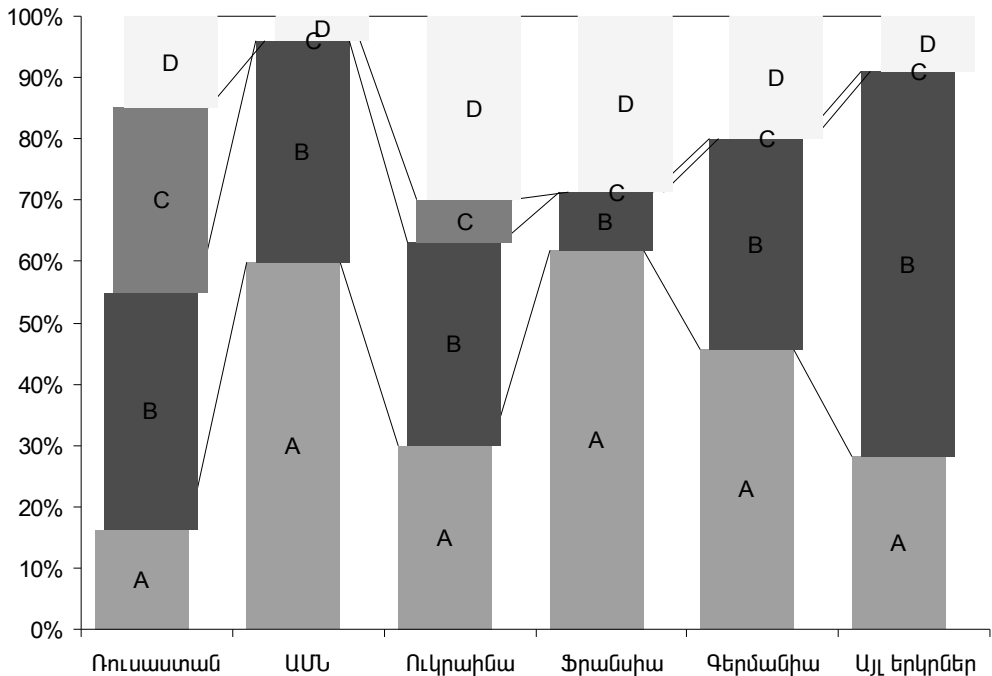
են գտնվում երկուսից ավելի տարի շարունակ, սակայն այդ ընթացքում մի քանի կարճ այլցելություններ են ունեցել Հայաստան:

C. Կարճաժամկետ միգրանտներ, ովքեր տարվա ընթացքում մի քանի ամսով են բացակայում Հայաստանից, իսկ մնացած ամիսներին Հայաստանում են:

D. Միգրանտներ, ովքեր վերջերս (2 տարուց քիչ) են հեռացել Հայաստանից:

Այս չորս խմբերը փոխադարձաբար միմյանց լրացնող են և միմյանց բացառող, դասակարգված միգրանտը կպատկանի խմբերից միայն մեկին (խմբերը չեն հատվում), իսկ խմբերի մասնաբաժինների գումարը միգրանտների 100%-ն է կազմում: Ըստ հարցման տվյալների միգրանտների մոտ 40%-ը երկարաժամկետ միգրանտներ են, Հայաստանից դուրս են գտնվում 2 և ավելի տարի շարունակ, սակայն այդ ընթացքում մի քանի կարճ այցելություններ են ունեցել Հայաստան: D խումբը, որը ներկայումս միգրանտների շրջանում փոքրամասնություն է ներկայացնում, ժամանակավոր բնույթ ունի. այս խմբին պատկանող միգրանտները երկու տարի հետո սկսում են ցուցաբերել ավելի երկարաժամկետ միգրացիայի վարքագիծ և մտնում են մյուս երեք խմբերից մեկի մեջ: Ինչպես տեսնում ենք, A խմբի միգրանտները, այսինքն նրանք, ովքեր հիմնավորվել են ընդունող երկրներում և աստիճանաբար սկսում են կորցնել իրենց տնտեսական շահն ու հետաքրքրությունները հայրենիքում /կամ ուղարկող երկրում և դրանով իսկ, կարելի է ասել, դուրս են մնում խնայողների և ՀՀ-ում ներդրողների պոտենցիալ խմբից, կազմում են միգրանտների մոտ մեկ չորրորդ մասը: Միգրանտների ամենամեծ B խումբը - շարունակում է մնալ «ռիսկային», և A խմբի/չվերադարձող միգրանտների համար սնման աղբյուր է:

Միգրացիան ըստ ընդունող երկրների



ՊԱՏԿԵՐ 9. Միգրանտների խմբերը ըստ երկրների

Շատ հետաքրքիր է միգրանտների բաշխվածքն ըստ ընդունող երկրների: Նախքան իրավիճակի վերլուծությունը, պետք է նշել, որ բացի ՌԴ-ից, ԱՄՆ-ից և Ուկրաինայից, մյուս երկրների տվյալներին պետք է մի փոքր վերապահումով մոտենալ: Այդ երկրներում իրական պատկերը կարող է ինչ-որ չափով տարբերվել, քանի որ մեր ընտրանքում նրանց մասնաբաժինը փոքր էր: Այնուամենայնիվ, մի բան պարզ է, որ նախկին ԽՍՀՄ երկրներից դուրս «C» խմբին պատկանող միգրանտներ չկան: Անշուշտ, վիզայի ռեժիմի բացակայությունը, պարբերական չվերթները և հիմնականում լեզվական խոչընդոտների բացակայությունը այդ երկրները դարձնում է հարաբերականորեն զրավիչ կարճաժամկետ սեզոնային այցելությունների համար: ԱՄՆ, Գերմանիան և Ֆրանսիան չվերադարձող միգրանտների ամենահեռու և ամենատարածված բնակավայրերն են:

Դրամական փոխանցումների հոսքը

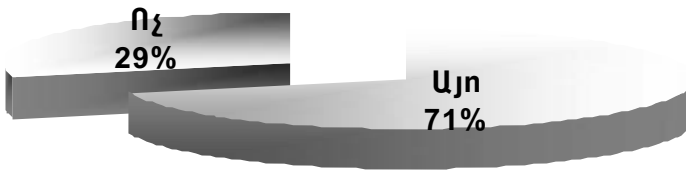
Չնայած մակրոտնտեսագետները դրամական փոխանցումները սահմանում են որպես դրամական հոսքերի երեք ուղղությունների միասնություն, այն է՝ արտագնա աշխատողների կողմից փոխանցումներ, արտագնա աշխատողների

վարձատրություն և միգրանտների փոխանցումներ, Միգրացիայի միջազգային կազմակերպության տեսանկյունից սահմանվում են որպես միգրանտի կողմից ծագման երկիր ուղարկվող փոխանցումները, կամ այլ կերպ՝ միգրացիայի հետ կապված ֆինանսական հոսքերը³:

Դրամական փոխանցումների ստացման փաստը

Ընդհանուր պատկերը

Ինչպես երևում է ձախ մասում պատկերված նկարում, արտերկրում անդամ-միգրանտ ունեցող տնային տնտեսությունների 70%-ից ավելին վերջիններից



պարբերաբար դրամական փոխանցումներ է ստանում: Բնականաբար, մարդկանց որոշակի տոկոսը թաքցնում է դրամական փոխանցումներ ստանալու փաստը «փորձանքից հեռու»

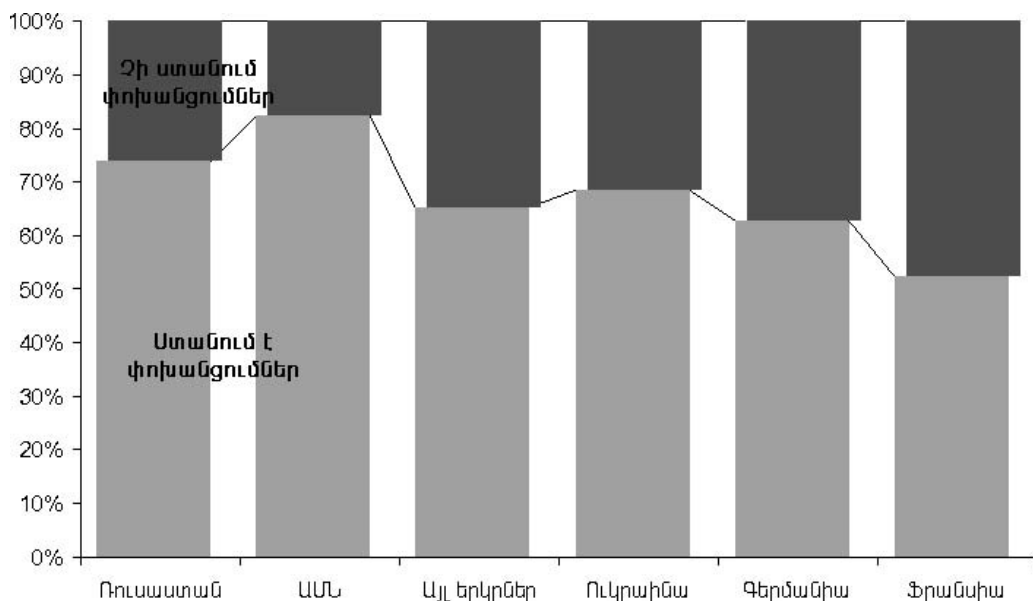
ՊԱՏԿԵՐ 10. Դրամական փոխանցումներ ստանալու փաստը

սկզբունքից ելնելով: Հետևաբար, դրամական փոխանցումներ ստացողների իրական թիվը հավանաբար ավելի մեծ է, քան 71%-ը:

Միգրացիայի երկու անկյունաքարերն են՝ ապահովել բավարար եկամտի մակարդակ, որը թույլ կտա դրամ ուղարկել հարազատներին, և խնայել: Տնային տնտեսությունների հետազոտության արդյունքների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ դրամական փոխանցումներ ուղարկելու հակվածությունը ավելի բարձր է տղամարդկանց և ամուսնացածների շրջանում: Դրամ ուղարկելու հակվածությունը նաև աճում է տարիքի հետ: Այս հակվածության մակարդակը ամենաբարձրն է սեզոնային (C խմբի) միգրանտների շրջանում: Դրամական փոխանցումներ կատարելու հավանականությունը նվազում է երկրից դուրս գտնվելու ժամանակահատվածի աճին և ընտանիքների հետ ուղղակի կապի թուլացմանը զուգընթաց: Ակնհայտ է, որ երկարաժամկետ միգրանտներից շատերը երկրից դուրս ապրում են իրենց անմիջական ընտանիքների հետ, դրանով իսկ նվազեցնելով Հայաստան դրամական փոխանցումներ ուղարկելու կարիքը:

³ Աղբյուրը՝ Ուղարկող և ընդունող երկրներում աշխատանքային միգրացիայի արդյունավետ քաղաքականության ուղեցույց՝ էջ 71:

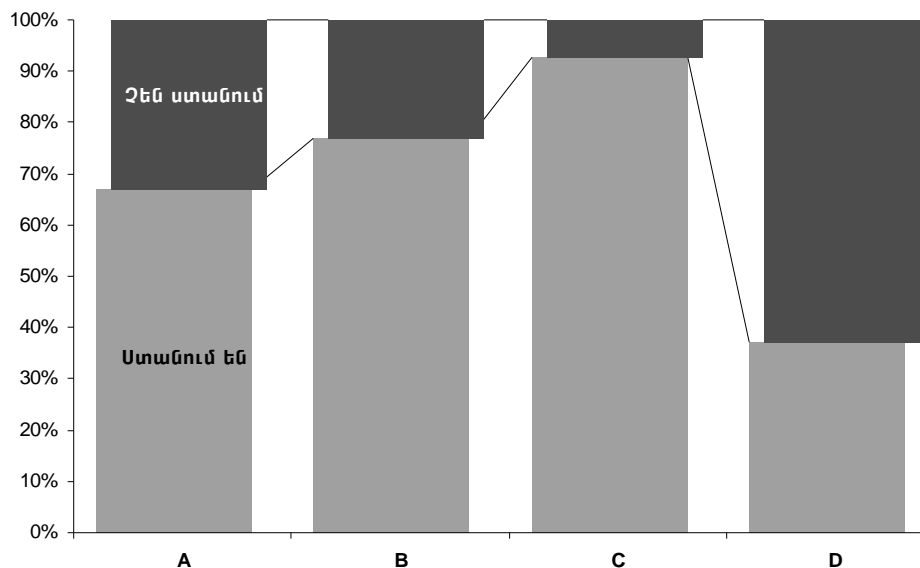
Հրամական փոխանցումների ստացման աշխարհագրությունը



ՊԱՏԿԵՐ 11. Փոխանցումներ ստանալու փաստը եւ աշխարհագրությունը

Ներկայացված պատկերը ցույց է տալիս հրամական փոխանցումների բաշխվածությունը ըստ երկրների: Ինչպես տեսնում ենք, ԱՄՆ և ՌԴ միգրանտները ավելի հակված են դրամ ուղարկել իրենց հարազատներին, քան մյուս երկրների միգրանտները՝ անկախ միգրացիայի կարգավիճակից, տարբերությունը երբեմն բավականին մեծ է՝ ԱՄՆ միգրանտների 83%-ից ստացվող փոխանցումները Ֆրանսիայից ստացվող 55%-ի համեմատ: Զարգացման հայկական բանկի (ԶՀԲ) կողմից իրականացված հետազոտությունում առաջատար երկրները նույնն են, ընդ որում՝ ԱՄՆ-ն ըստ այդ հետազոտության արդյունքների համարվել է երկրորդ ամենախոշոր հրամական փոխանցումներ ուղարկող երկիրը:

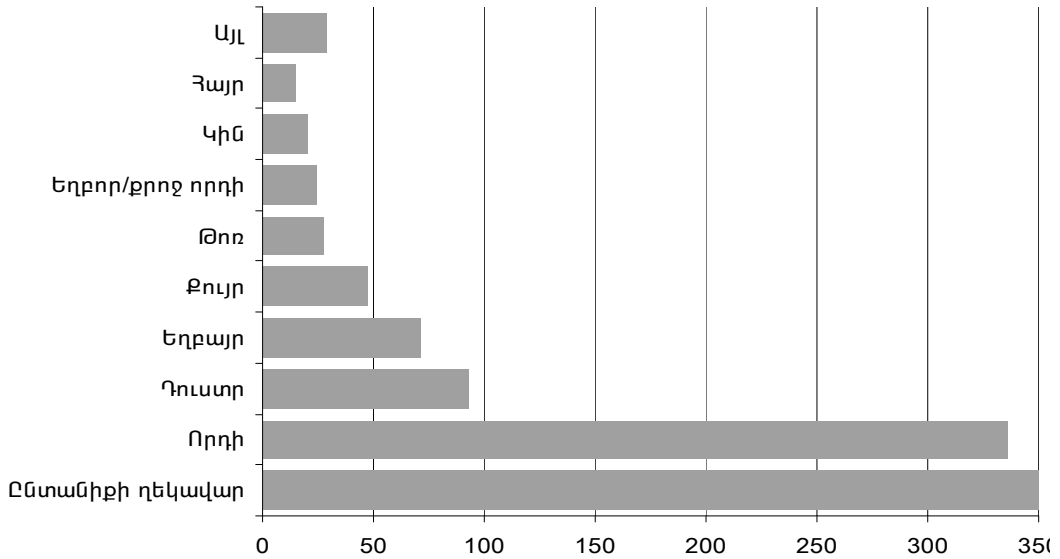
Դրամական փոխանցումների ստացումն ըստ միգրանտների կարգավիճակի



ՊԱՏԿԵՐ 12. Փոխանցումներ ստանալու փաստը ըստ միգրանտների խմբերի

Ինչպես երևում է գծապատկերից, միգրացիայի կարգավիճակը մեծապես ազդում է դրամական փոխանցումների փաստի վրա: Ակնհայտորեն, կարճաժամկետ միգրանտների գլխավոր նպատակն է գումար վաստակել և ուղարկել իրենց ընտանիքներին (կամ իրենց հետ բերել), այդ իսկ պատճառով C խմբի միգրանտների ընտանիքների ավելի քան 90%-ը դրամական փոխանցումներ է ստանում (այդ թվում նաև այն դեպքերը, երբ սեզոնային միգրացիայից հետո կանխիկը անձամբ միգրանտն է իր հետ բերում): Ավելի բնական է այն փաստը, որ վերջերս հեռացած միգրանտների, որոնց կարգավիճակը և ծրագրերը դեռ անորոշ են, միայն մեկ երրորդն է ընտանիքին գումար ուղարկում: Միգրացիայի առաջին ամիսների և տարիների ընթացքում նրանք փորձում են կայունացնել իրենց եկամուտները և սովորաբար, սկսում են պարբերաբար գումար ուղարկել այդ շրջանից հետո:

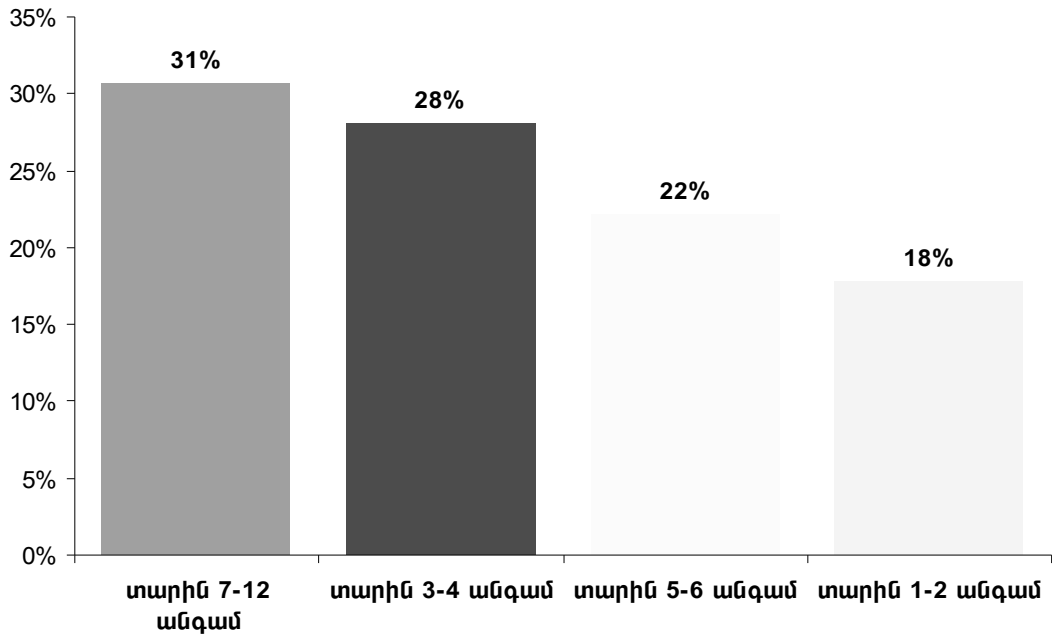
Ըստ տնային տնտեսության ավագի նկատմամբ ուղարկողի բարեկամական կապի



ՊԱՏՎԵՐ 13. Փոխանցումներ ստանալու փաստը՝ ըստ ուղարկողների տնային տնտեսությունների ավագի

Տնային տնտեսության ավագը դիտարկվել է որպես «խարսխային» անձ՝ ընտանեկան կապերին վերաբերող հարցերի դեպքում, և պարտադիր չէր, որպեսզի հարցումը հենց ավագի հետ անցկացվեր: Ահա թե ինչու տնային տնտեսության ավագ կատեգորիան, երեխաներ կատեգորիայի հետ մեկտեղ, ընտանիքին դրամական փոխանցումներ ուղարկող ամենամեծ խումբն է:

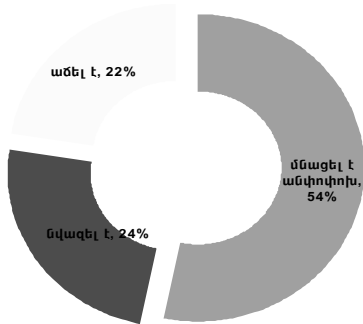
Ստացման հաճախականությունը



ՊԱՏԿԵՐ 14. Փոխանցումներ ստանալու հաճախականությունը

Այս գծապատկերում ներկայացված միգրանտները, ընդհանուր առմամբ, իրենց ընտանիքներին բավականին հաճախ են գումար ուղարկում. 80%-ը դրամական փոխանցումներ են ուղարկում առնվազն եռամսյակը մեկ անգամ և տնային տնտեսությունների մոտ մեկ հինգերորդը ամեն ամիս դրամական փոխանցումներ է ստանում իրենց ընտանիքի անդամներից: Սա կապված է ընդունող երկրներում միգրանտների եկամուտների ստացման պարբերականության հետ, այդ եկամուտների մեծության, և միգրանտների ընտանիքների սպառողական կարիքների հետ, ինչը թույլ է տալիս փոքր ծավալի, սակայն ավելի հաճախակի գումարներ ուղարկել:

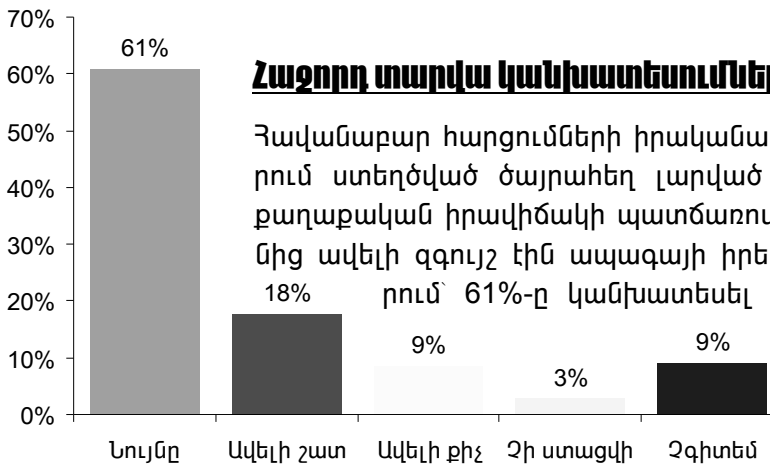
Նախորդ տարվա համեմատությամբ փոխանցումների հոսքի փոփոխությունը



ՊԱՏԿԵՐ 15. Փոխանցումների փոփոխությունը նախորդ տարվա համեմատությամբ

Տնային տնտեսությունների կեսից ավելին, որոնք արտերկրում միգրանտներ ունեն, պատասխանել են, որ նախորդ տարվա համեմատությամբ իրենց ստացած դրամական փոխանցումների չափը էականորեն չի փոխվել: Աճ և նվազում ունեցող ռեսպոնդենտների մասնաբաժինները գրեթե հավասար են: Այս տվյալների և դրամական փոխանցումների պաշտոնական վիճակագրության միջև մի փոքր անհամապատասխանություն կա, ըստ վերջինի՝ 10-15% աճ էր նախատեսվում: Հավանական պատճառ կարող են լինել ինչպես պատասխանողների ոչ իրական տվյալների ներկայացումը, այնպես էլ

այն հանգամանքը, որ պաշտոնական վիճակագրությունը հաշվարկներն իրականացրել է արտարժույթով փոխանցումների հիման վրա, իսկ պատասխանողները հակված են ստացված գումարները դրամի վերածել և հաշվի առնել նաև դրամի գնողունակությունը, այդպիսով երբեմն պատասխանելով, որ ստացվող գումարների ծավալը չի փոխվել կամ նվազել է: Դրամի՝ ազգային արժույթի արժեվորման արդյունքում, օրինակ, ԱՄՆ դոլարով փոխանցված ավելի մեծ գումարները կարող են դասվել «մնացել է անփոփոխ» խմբի ներքո:



Հաջորդ տարվա կանխատեսումները

Հավանաբար հարցումների իրականացման ժամանակ երկրում ստեղծված ծայրահեղ լարված և անկանխատեսելի քաղաքական իրավիճակի պատճառով մարդիկ սովորականից ավելի զգույշ էին ապագայի իրենց կանխատեսումներում՝ 61%-ը կանխատեսել է, որ առաջիկա մեկ տարվա ընթացքում իրենց ստացած դրամական փոխանցումների

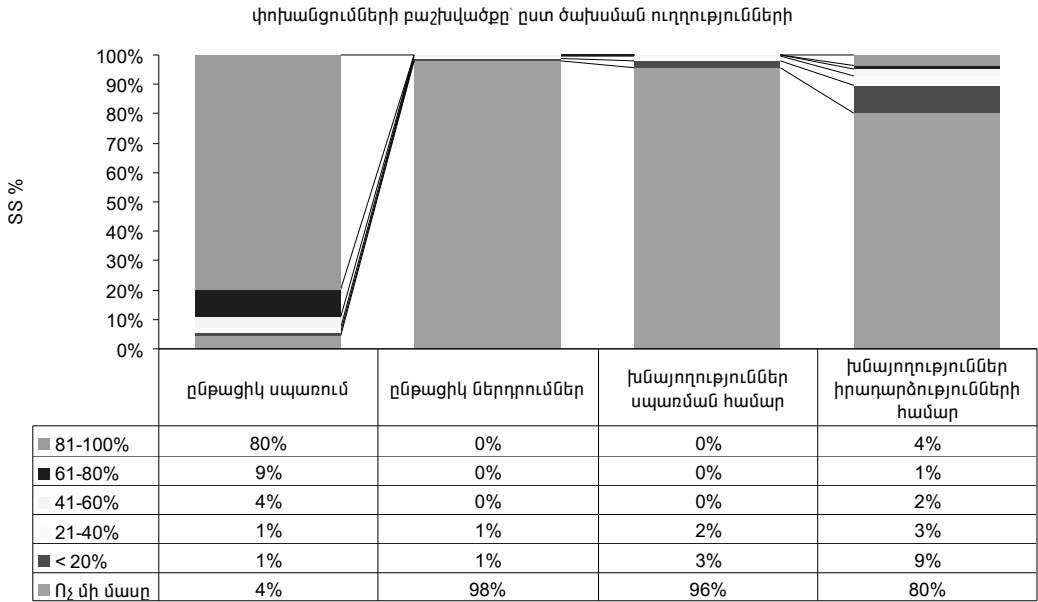
ՊԱՏԿԵՐ 16. Փոխանցումների փոփոխության կանխատեսումը հաջորդ տարվա համար

ծավալը չի փոխվի: Երեքից հինգ տարի առաջվա իրավիճակի համեմատ, երբ տնային տնտեսությունների մեծամասնությունը վատատեսորեն էր տրամադրված դրամական փոխանցումների ապագա հոսքերի հանդեպ, ներկայումս 10%-ից էլ ավելի քիչ են վատատեսները, ինչը ուղղակիորեն արդյունք է փաստացի երկիր հոսող դրամական փոխանցումների վերջին ակնհայտորեն դրական միտումների, ինչպես նաև միգրանտների խմբերի և զբաղվածության տարբեր ճյուղերում միգրանտների եկամուտների բավականին հավասարաչափ բաշխման (գլխավորապես ՌԴ-ում ազգային եկամտի աճի շատ թե քիչ հավասարաչափ բաշխվածության արդյունքում): Տնային տնտեսությունների մեկ հինգերորդը ավելի համարձակ է և կանխատեսում է իրենց կողմից ստացվելիք դրամական փոխանցումների աճ: Սա ավելի շուտ կապված է վերջերս գրանցված միտումների մեկնաբանման հետ, այլ ոչ թե փոխանցումներ ուղարկողներից ստացված հստակ տեղեկատվության հետ:

Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները

Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները պայմանականորեն բաժանվել են չորս հիմնական խմբի.

- ընթացիկ սպառում (սնունդ, հագուստ, տրանսպորտ, ընթացիկ ուսման վարձ, ընթացիկ պատրքի մարում և այլն),
- բիզնեսում ընթացիկ ներդրումներ,
- խնայողություններ՝ ապագա սպառման, ապագա ներդրման, ապագա ուսուցման համար,
- խնայողություններ հատուկ արարողությունների համար, ինչպիսիք են՝ հարսանյաց արարողություն, տան կամ բնակարանի վերանորոգում:



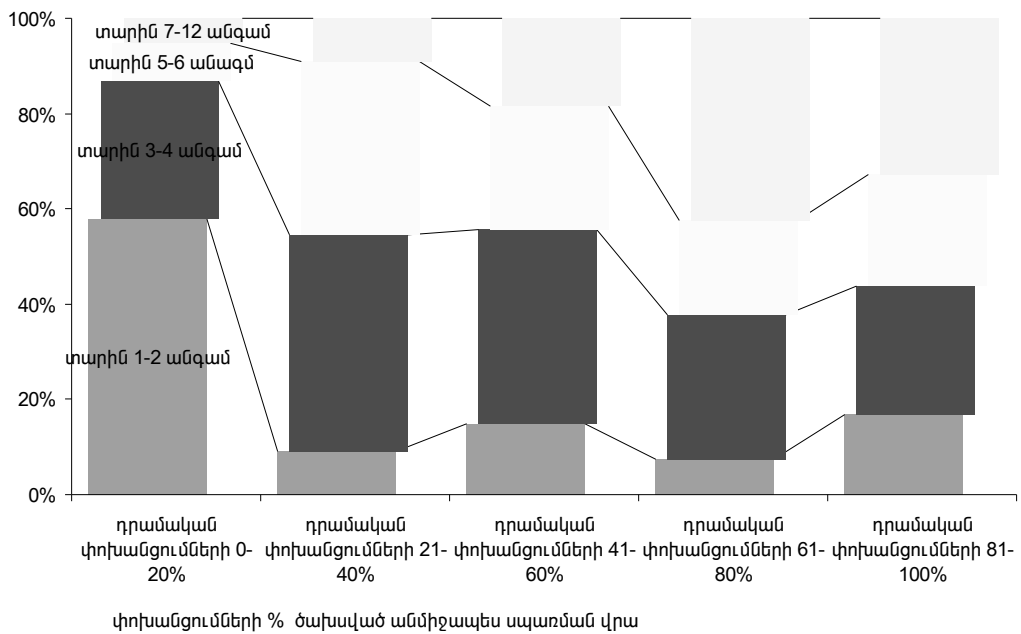
ՊԱՏԿԵՐ 17. Փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները

Վերևում ներկայացված աղյուսակը և պատկերը ներկայացնում են դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունների բաշխվածությունը: Կարելի է նկատել, որ պատասխանողների 80%-ը ծախսում են իրենց դրամական փոխանցումների 80%-100%-ը ընթացիկ սպառման կարիքների համար: (Նմանապես, ՋՀԲ հաշվետվությունը հաստատում է, որ տնային տնտեսությունների մեծամասնությունը օգտագործում է դրամական փոխանցումները ամենօրյա հիմնական ծախսերը հոգալու նպատակով): Տնային տնտեսությունների 98%-ը գործնականում չի ծախսում դրամական փոխանցումների ոչ մի մասը ընթացիկ ներդրումների նպատակով, սակայն թվացյալ փոքր գումարները, որոնք խնայվում են ապագա սպառման և ապագայում հատուկ արարողությունների կազմակերպման համար (օրինակ, տնային տնտեսությունների մոտ 6%-ը խնայել են ստացված դրամական փոխանցումների առնվազն կեսը հետագա իրադարձությունների կազմակերպման համար) ստեղծում են հսկայական չօգտագործված պոտենցիալ առաջարկելու նոր ֆինանսական գործիքներ, որոնք հնարավորություն կտան օգտագործել այլ պարագայում «բարձի տակ պահվող» գումարները՝ մինչ դրանց ծախսելը: Հարկ է ընդունել, սակայն, որ փոխանցված գումարների մեծ մասը հետագա ներգրավման առումով մեծ հնարավորություններ չի թողնում, քանի որ դրանք կանխիկացվում և անիջապես սպառվում են:

Կիրառելով կշռված միջինների եղանակը, կարող ենք գնահատել, որ միջինում դրամական փոխանցումների 82%-ը ծախսվում է ընթացիկ սպառման կարիքներ

րի համար, և մոտ 8%-ը խնայվում է տարբեր նպատակներով (որից մոտ 7%-ը հատուկ արարողությունների համար):

Փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները խաչված ստացման հաճախականության հետ

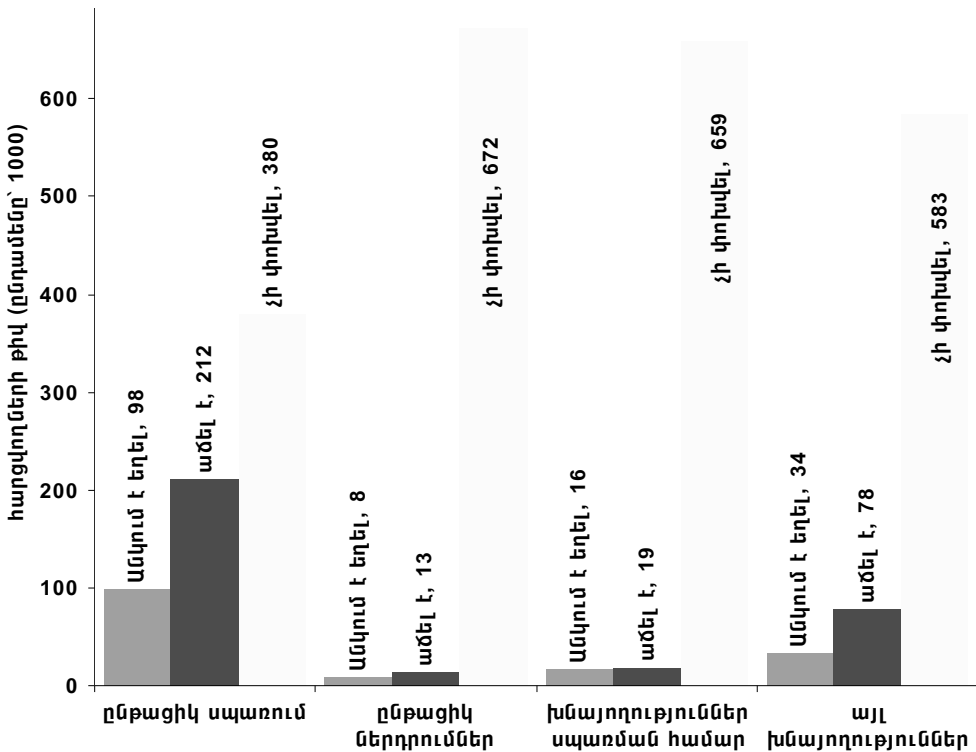


ՊԱՏԿԵՐ 18. Սպառմանն ուղղված փոխանցումները ըստ ստացման հաճախականության

Ներկայացված պատկերը թույլ է տալիս պատկերացում կազմել դրամական փոխանցումների ստացման հաճախականության և դրանց օգտագործման (ընթացիկ սպառման ուղղությամբ) միջև առկա կապի մասին:

Այստեղ տեսնում ենք, որ որքան ավելի հաճախ են միգրանտները գումար ուղարկում իրենց ընտանիքներին, այնքան ավելի մեծ է հակվածությունը, որ այդ գումարը ամբողջությամբ կամ մասամբ կծախսվի ընթացիկ սպառման վրա:

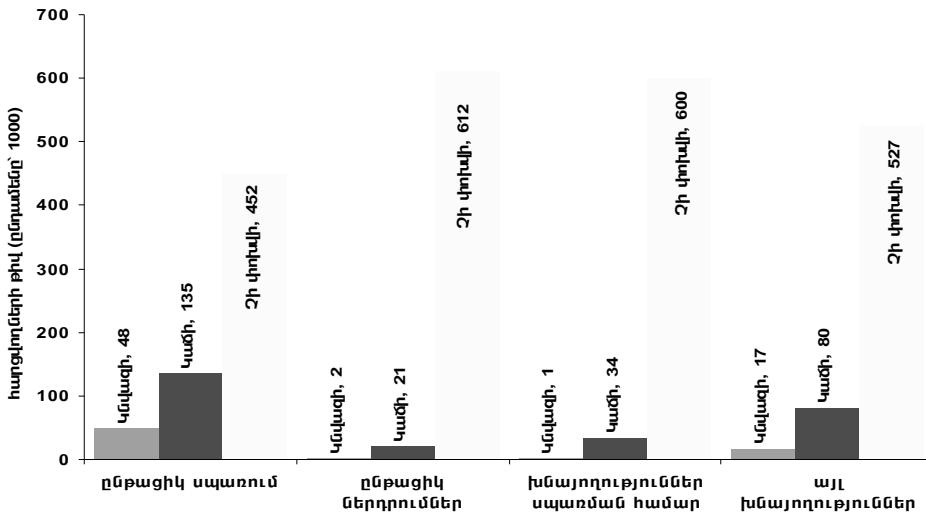
Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունների փոփոխությունը



ՊԱՏԿԵՐ 19. Փոխանցումների օգտագործման ուղղություններում փոփոխություններ

Հստակ հարց է տրվել տարբեր ուղղություններով օգտագործվող դրամական փոխանցումների ԲԱՑԱՐՁԱԿ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ վերաբերյալ (աճ կամ նվազում), այլ ոչ թե մասնաբաժինների փոփոխության վերաբերյալ: Պարզվում է, այստեղ առկա միտումները շատ թե քիչ համահունչ են դրամական փոխանցումների ծավալների փոփոխության ընդհանուր պատկերին: Այստեղ ևս ականատես ենք այն փաստին, որ մեծ մասը պատասխանել է, որ փոփոխություն չի եղել, սակայն համամասնական առումով, ընթացիկ սպառման նպատակով ծախսվող դրամական փոխանցումները ավելի մեծ չափով են աճել:

Օգտագործման ուղղությունների սպասվող փոփոխությունը առաջիկա 2 տարում

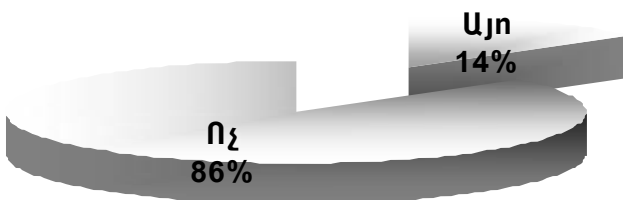


ՊԱՏԿԵՐ 20. Փոխանցումների օգտագործման ուղղություններում սպասվող փոփոխությունները

Հարց է տրվել ԲԱՑԱՐՁԱԿ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ (աճ կամ նվազում), այլ ոչ թե մասնաբաժինների փոփոխության վերաբերյալ: Այստեղ ականատես ենք այն հանգամանքին, որ ավելի մեծ թվով մարդիկ են կարծում, որ իրենք կսկսեն կամ կշարունակեն խնայել, չնայած 2008թ.-ի առաջին 2 եռամսյակներին տեղի ունեցած սպառողական ապրանքների գների կտրուկ աճը տնային տնտեսությունների մի զգալի մասին ստպիել է կանխատեսել մաև ընթացիկ սպառման աճ:

Խնայողական վարքագիծ

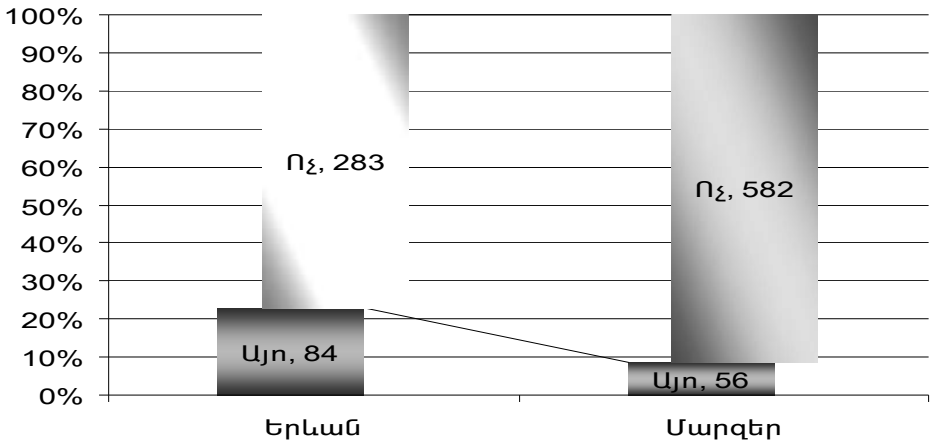
Գործող բանկային հաշվի առկայությունը



ՊԱՏԿԵՐ 21. Բանկային գործող հաշվի առկայություն

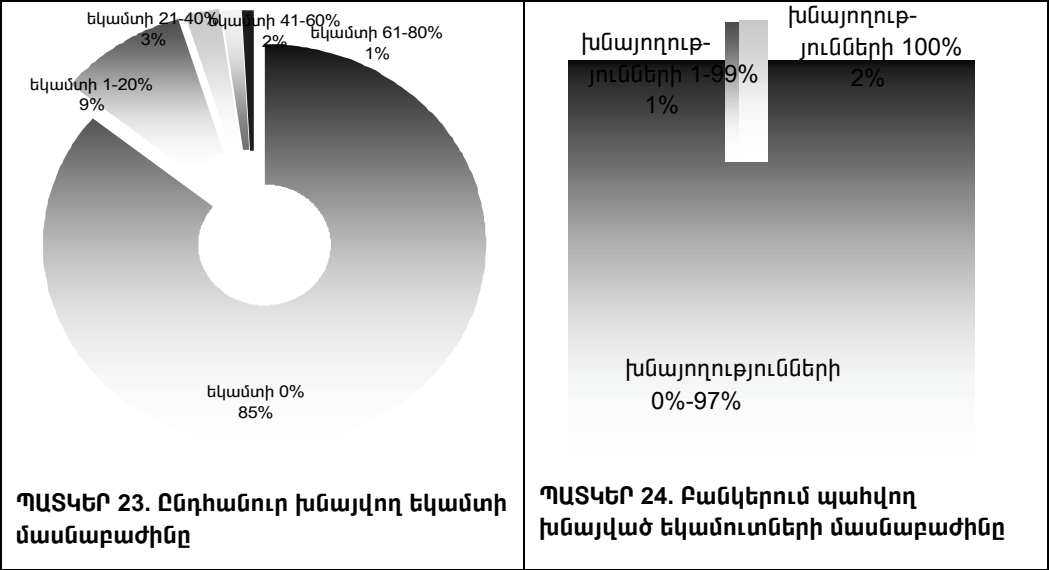
Նախքան պատասխանողի կամ նրա ընտանիքի խնայողական վարքագծի մասին հարցնելը, ստուգվել է, արդյո՞ք հարցվողները ներկայումս բանկային հաշիվ ունեն, գոնե ընթացիկ գործառնությունների համար:

Սա կարող է լինել եկամտի մի մասը խնայելու և ֆինանսական հատվածում ներդնելու առաջին մախապայմանը: Դժբախտաբար, սակայն կանխատեսելիորեն, պատասխանողների միայն 14%-ն ակտիվ բանկային հաշիվ ունի: Կրկին, բավականին սպասված էր այն, որ հաշիվ ունեցողների մասնաբաժինը շատ ավելին է Երևանում, քան մարզերում. գյուղական և Երևանից դուրս քաղաքային բնակավայրերում նույնսիկ յուրաքանչյուր տասներորդ չափահաս բնակիչը չունի բանկային հաշիվ, մինչդեռ Երևանում գրեթե յուրաքանչյուր չորրորդը բանկային հաշիվ ունի (տես ստորև ներկայացված պատկերը):

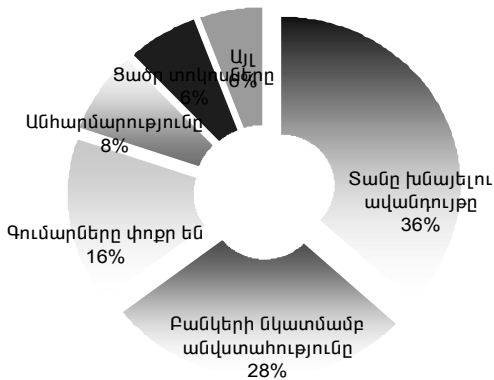


ՊԱՏԿԵՐ 22. Բանկային գործող հաշվի առկայությունը ըստ մարզերի

Խնայվող եկամտի մասնաբաժինը



Ձախ մասում ներկայացված պատկերը ցույց է տալիս տնային տնտեսությունների ընդհանուր եկամտից (ակնհայտ է, որ բացի դրամական փոխանցումներից նաև այլ եկամտի աղբյուրներ կան – թոշակ, աշխատավարձ և այլն) խնայման մասնաբաժինը: Տնային տնտեսությունների մեծ մասը՝ 85%-ը, եկամտից ընդհանրապես խնայողություններին հատկացումներ չի կատարում: Սակայն, նույնիսկ 9% տնտեսություններին հաջողվում է խնայել իրենց եկամտի մինչև 20%-ը (ըստ պատասխանների, իրականում այս թիվը կարող է ավելի բարձր լինել): Աջ կողմի պատկերը ցույց է տալիս որ այս խնայողությունները գրեթե երբեք չեն պահվում բանկերում (խնայող տնային տնտեսությունների 97%-ը խնայողություններ չեն պահում բանկային համակարգում):



ՊԱՏԿԵՐ 25. Խնայողությունները բանկերում չպահելու պատճառները

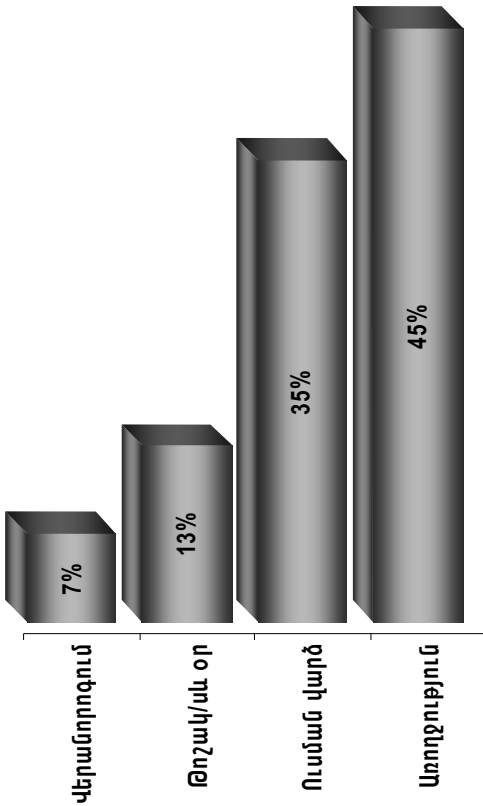
Խնայողությունները բանկերում չպահելու պատճառները

Քանի որ խնայողությունները հսկայական հնարավորություն կարող են ընձեռել ֆինանսական գործիքները դրամական փոխանցումների հետ կապելու առումով, հետաքրքրություն է առաջացնում այն հարցը, թե որոնք են խնայողությունները բանկային համակարգում չպահելու պատճառները:

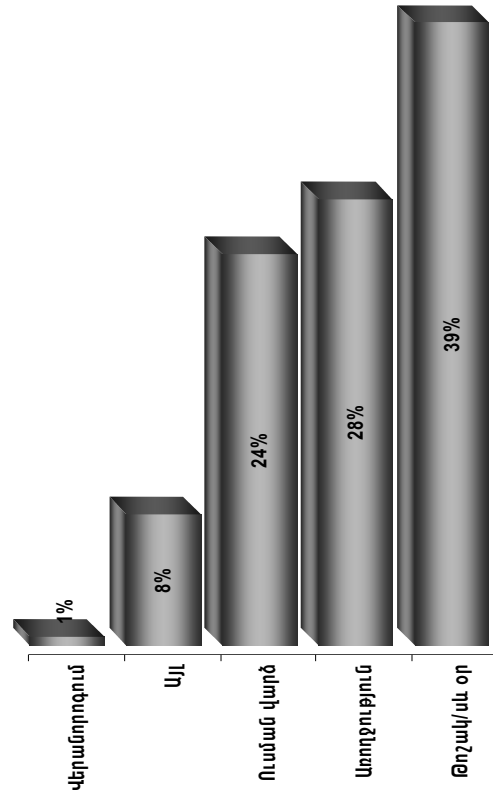
Ներկայացված պատկերում կարող ենք տեսնել, որ պատճառները բազմազան են և ոչ միշտ փոխլրացնող (ոչ միշտ միմյանց բացառող), քանի որ մեկից ավելի պատճառ կարող է ճշվել: Այստեղ ներկայացված է կուտակային պատկերը: Հիմնականում մարդիկ ընդունում են, որ իրենք պահպանողական են իրենց սովորույթները փոփոխելու հարցում, և որ դրանք տանը պահելու սովորույթը այն է, ինչ իրենք ավանդաբար կամ մշտապես արել են: Բանկերի հանդեպ անվստահությունը տարածվածությամբ երկրորդ տեղում է և կազմում է պատասխանողների 30%-ը: Ըստ որոշ ուսումնասիրությունների⁴ ավանդների երաշխավորության համակարգի ներդրման և ՀՀ ԿԲ ավելի խիստ քաղաքականության շնորհիվ բանկերի նկատմամբ անվստահությունը իր տեղը կզիջի ներկայումս ոչ տարածված պատճառների, ինչպիսիք են՝ բանկերի մասնաճյուղերի տեղակայման անհարմարությունը կամ անհասանելիությունը, բանկերում ավանդադրված գումարների դիմաց ցածր տոկոսները և այլն:

⁴ KfW հետզոտությունը ՀՀ-ում ավանդների երաշխավորման համակարգի վերաբերյալ: Իրականացնող՝ Ալֆափլաս Քոնսալթինգ, 2006

Խնայման նպատակները



ՊԱՏԿԵՐ 26. Խնայման նպատակները



ՊԱՏԿԵՐ 27. Խնայման նպատակները

Ամենատարածված/առաջին տեղում նշվող պատասխան

Կուտակային պատասխաններ

Սա մեր հետազոտության ամենակարևոր և առանցքային նպատակներից է. հասկանալ խնայելու (և ոչ՝ ծախսելու) հիմնական նպատակները՝ անկախ խնայելու ձևից: Առողջապահական պահանջները առաջին տեղում նշված պատճառներից ամենամեծ մասնաբաժինն ունի, ինչը նշանակում է, որ խնդիրը ՀՀ տնային տնտեսությունների շրջանում խիստ հրատապ է: Երեխաների ուսման վարձի հետ մեկտեղ այս պատճառները հիմք են հանդիսացել, որպեսզի առաջարկվեն մոր գործիքներ և մեխանիզմներ պահանջները և առկա հնարավորությունները համապատասխանեցնելու նպատակով:

Գործող ֆինանսական գործիքների մասին տեղեկացվածությունը

Իսկ արդյո՞ք մարդիկ տեղեկացված են ֆինանսական համակարգի կողմից ներկայումս առա-



ջարկվող սխեմաների /գործիքների մասին:

Հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս, որ ոչ.

տնային տնտեսութ-

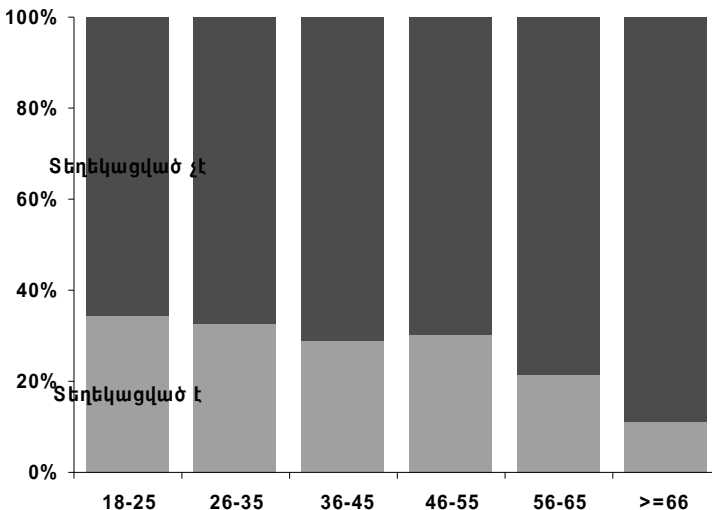
ՊԱՏԿԵՐ 28. Հասանելի խնայողական գործիքների մասին տեղեկացվածությունը

յակ չեն կամ գործող ֆինանսական գործիքների մասին կամ էլ դրանց պայմանների մասին: Սա թույլ է տալիս եզրակացնել, որ նախքան նոր մեխանիզմներ և գործիքներ առաջարկելը ֆինանսական համակարգի խնդիրը պետք է լինի տեղեկացվածության և ֆինանսական գրագիտության բարձրացումը և նոր ավանդատուների ներգրավումը:

յունների գրեթե ե-

րեք չորրորդը տեղ-

Տեղեկացվածությունն ըստ տարիքային խմբերի



Սպասելի էր, որ բավականին ամուր կռելյացիա կա տարիքային խմբերի և տե-

ղեկացվածության միջև.

երիտասարդները շատ ավելի տեղեկացված են

առկա ֆինանսական գործիքների մասին,

քան տարեցները, ինչը, իհարկե, չի

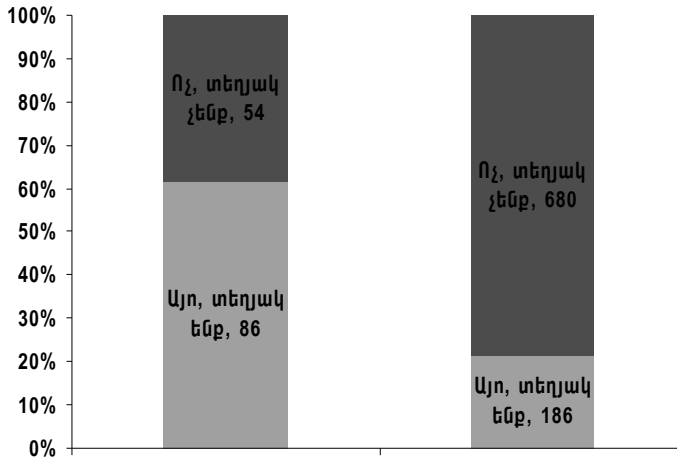
նշանակում, որ երիտասարդները ավելի

շատ են խնայում, խոսքը զուտ տեղեկացվածության մա-

սին է:

ՊԱՏԿԵՐ 29. Առկա խնայողական գործիքների մասին տեղեկացվածության աստիճանը ըստ տարիքային խմբերի

Տեղեկացվածությունն ըստ բանկային հաշվի առկայության

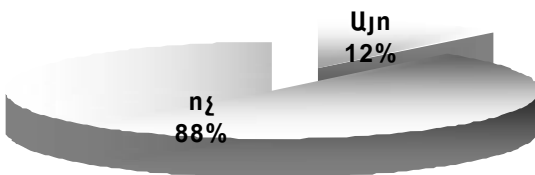


ՊԱՏԿԵՐ 30. Առկա խնայողական գործիքների մասին տեղեկացվածությունը և բանկային հաշվի առկայությունը

խմբում բավականին բարձր է (ավելի քան 60%):

Եվ, իհարկե, տեղեկացվածությունը շատ ավելի բարձր է ներկայումս բանկային հաշիվ ունեցողների շրջանում: Չնայած բոլորովին պարտադիր չէ, որ այդ մարդկանց շրջանում բոլորը ավանդային հաշիվ ունենան, այնուամենայնիվ, տեղեկացվածությունը այս

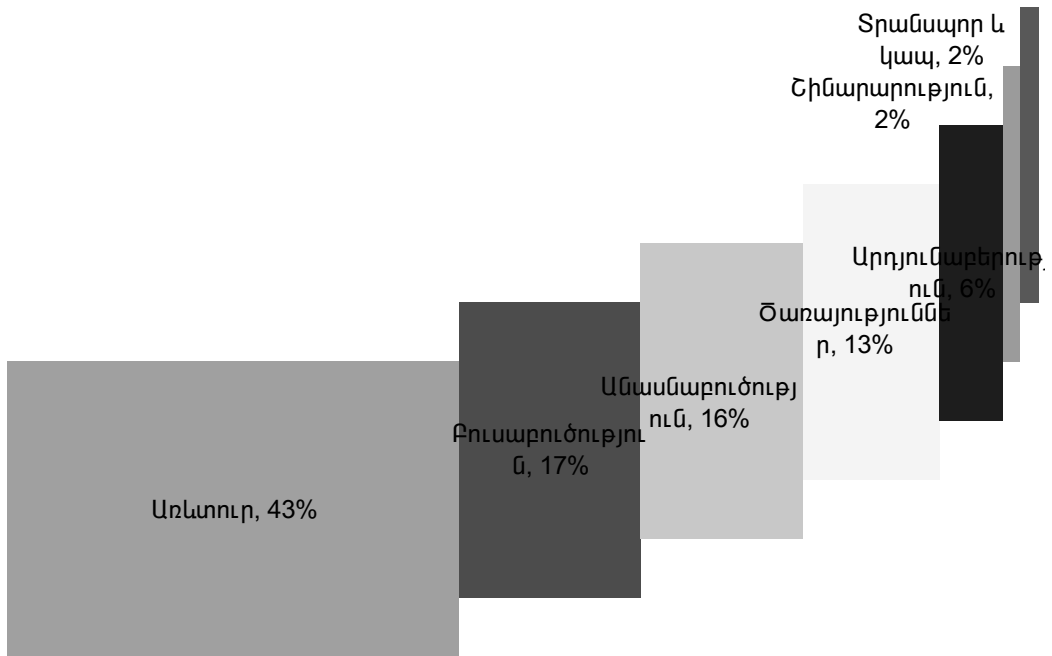
Քիզնեսում ներգրավվածությունը



ՊԱՏԿԵՐ 31. Ներգրավվածությունը քիզնեսում քիզնեսում:

Տնային տնտեսությունների միայն 12%-ն է (նկատի ունենալով, որ նրանք ողջ բնակչությունը չեն ներկայացնում, այլ միայն անդամ-

միգրանտ ունեցող տնտեսությունները) ներգրավված ՀՀ-ում որևէ



ՊԱՏԿԵՐ 32. Բիզնեսում ներգրավվածությունը ըստ ճյուղերի

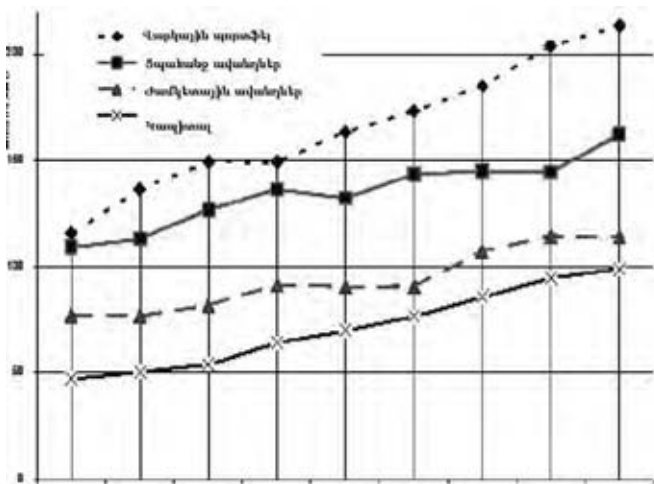
ճյուղային բաշխվածքի առումով, զբաղվածությունը հիմնականում հետևյալ ճյուղերում է. առևտուր միկրո մակարդակում (փոքր խանութներ, ճանապարհների մթերքների վաճառք և այլն, 43%) և գյուղատնտեսական բիզնես (քուսաբություն և անասնաբուծություն, 33%):

Ֆինանսական հատված. միգրանտներ եւ դրամական փոխանցումների հեռանկարը

Ընդհանուր տեղեկություն

ՀՀ բանկային համակարգի նկարագիրը

ԽՍՀՄ փլուզումից հետո Հայաստանը բանկային համակարգի երկու մեծ ցնցումներ ունեցավ: Առաջին ցնցումը ռուբլու շեշտակի արժեզրկումն էր վաղ 1990-ականներին և, որպես հետևանք, խնայքանկում պահվող մարդկանց խնայողությունների փոշիացումը 1993թ-ին: Հենց այդ ժամանակ էլ շրջանառության մեջ դրվեց հայկական դրամը: Վաղ 1990-ականներին կարճ ժամանակահատվածում փոքր և կապիտալացման ցածր մակարդակ ունեցող մեծաքանակ առևտրային բանկեր հայտնվեցին ՀՀ-ում: 1991թ-ի սկզբից մինչև 1993-ի վերջն ընկած ժամանակահատվածում բանկերի թիվը աճեց 6-ից (5 պետական և մեկ առևտրային) մինչև 74: Այդ բանկերի մեծ մասը «գրպանային» բանկեր էին, որոնք պատկանում էին խոշոր պետական ձեռնարկությունների, կամ որոշ «նոր կապիտալիստների»: Իրավական և կարգավորման դաշտի բա-



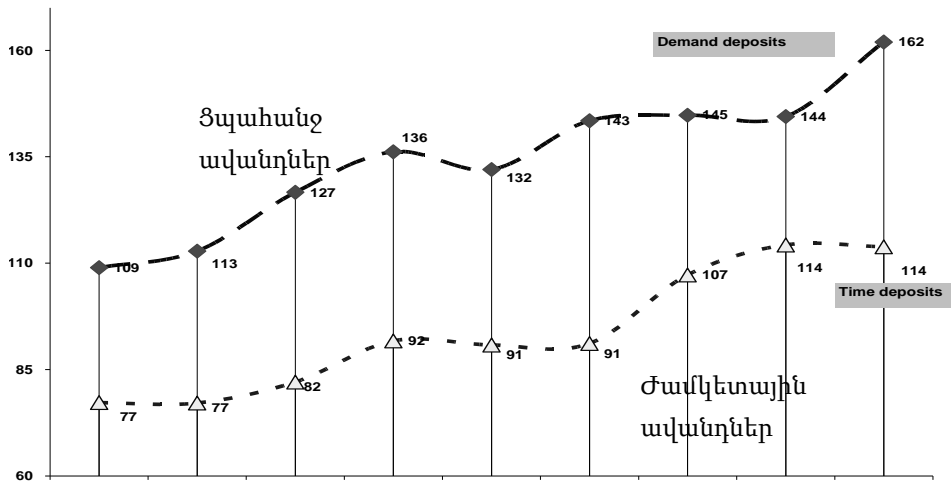
ՊԱՏՎԵՐ 33. Բանկային համակարգի ընտրված ցուցանիշների դինամիկան

ցակայության պայմաններում, բանկերի արագ բազմացումը զուգակցվեց ծայրահեղ վատ որակի կառավարմամբ, անկանոն վարկավորմամբ և այս ամենի արդյունքում՝ ակտիվների ցածր որակով, ինչը հանգեցրեց մարդկանց ավանդների նոր կորուստների – արդեն նոր իրավիճակում:

Մակրոտնտեսական կայունացման ընդգրկումն քաղաքականության/ծրագրի ներքո 1990-ականների

կեսերին Հայաստանում նախաձեռնվեցին բանկային բարեփոխումներ և կոնսոլիդացիա, որից հետո ՀՀ բանկային համակարգի գործունեության որակը շարունակ բարելավվել է: Ներկայումս բանկերը կապիտալիզացիայի բավարարմակարողակ ունեն, իրացվելի են և շահութաբեր, իսկ համակարգն ընդհանուր առմամբ կարող է համարվել սահուն գործող և հիմնականում միջազգային բանկային ստանդարտներին համապատասխանող: Վերջին տարիների միտումներից են՝ մասնավոր հատվածի վարկավորման աճը (հատկապես սպառողական վարկերի գծով), որը շարունակում է արագ աճել, չնայած որ փոքր բազայի հիման վրա: Սակայն վարկային պորտֆելների որակը բարձր է մնում: Նկարում ներկայացված է որոշ հիմնական բանկային ցուցանիշների դինամիկան, ինչպիսիք են՝ կապիտալը, վարկային պորտֆելը և ավանդները: Այնուամենայնիվ, վարկերի և ավանդների տոկոսադրույքների միջին տարբերությունը դեռևս բավականին բարձր է (12.4 տոկոսային կետ), ինչը խոսում է բարձր վարկային ռիսկի և բանկային համակարգում շարունակվող անարդյունավետությունների մասին, որոնք, իմիջիայլոց, իրենց արտացոլումն են գտնում ոչ տոկոսային բարձր վճարների, ոչ ադեկվատ մրցակցության և բանկերում ցածրորակ կորպորատիվ կառավարման մեջ⁵:

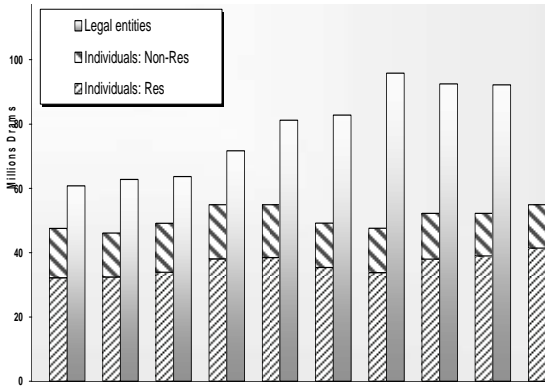
Բանկային համակարգի ավանդները



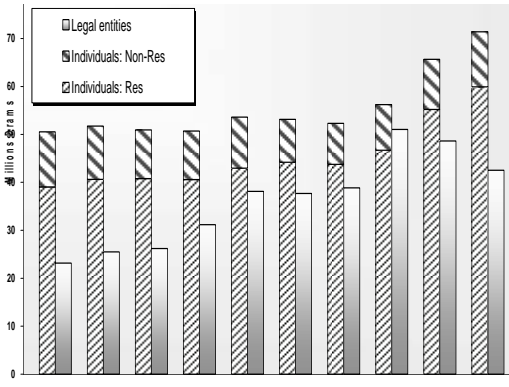
ՊԱՏԿԵՐ 34. Ժամկետային և ցպահանջ ավանդների դինամիկան 2005-2007թթ.

⁵ ԱՄՀ հաշվետվություն. Արժաթուրության կրճատման և տնտեսական աճի ներքո եռամյա համաձայնագրի առաջին հետազոտում:

Թե՛ ժամկետային, և թե՛ ցպահանջ ավանդների ծավալները աճել են վերջին մի քանի տարիների ընթացքում, չնայած ոչ այն տեմպով, որը ցանկալի էր ՀՀ ԿԲ տեսանկյունից: Ինչպես ներկայացված է, վերջին երկու տարիներին և՛ ցպահանջ, և՛ ժամկետային ավանդները աճել են ավելի քան 48%-ով, իսկ 2007թ.-ի առաջին եռամսյակի վերջի դրությամբ հասել են համապատասխանաբար 162 միլիարդ և 114 միլիարդ դրամի:



ՊՍԿԵՐ 35. Զպահանջ ավանդների դինամիկան ըստ ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց



ՊՍԿԵՐ 36. Ժամկետային ավանդների դինամիկան ըստ ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց

Այս երկու նկարները ցույց են տալիս ցպահանջ և ժամկետային ավանդների դինամիկան ըստ ֆիզիկական անձանց (ռեզիդենտ և ոչ ռեզիդենտ) և իրավաբանական անձանց: Պարզ է, որ իրավաբանական անձանց ֆինանսական միջոցները հիմնականում բանկերում են պահվում՝ որպես ցպահանջ ավանդներ, իսկ ֆիզիկական անձինք հակված են բանկում գումարները որոշակի ժամանակահատվածով պահել, ավելի բարձր տոկոսի փոխարեն:

ՀՀ ֆինանսական հատվածում գործում և ֆինանսական ծառայություններ են մատուցում երկու հիմնական տիպի հաստատություններ՝ բանկեր և վարկային կազմակերպություններ: Վարկային կազմակերպությունները բաժանված են հետևյալ խմբերի՝ լիզինգային, ֆակտորինգային և նախկին միկրոֆինանսական կազմակերպություններ:

Աղյուսակ 2-ում ներկայացված են այն գործիքները (վարկային և ավանդային), որոնք ներկայումս գործում են ՀՀ ֆինանսական հատվածում: Վերջին տարիների ընթացքում հայաստանյան տնային տնտեսությունների շրջանում հատկապես տարածված են և պահանջ են վայելում ավտոմեքենայի, սպառողական, հիպոթեկային վարկերը: Այս վարկատեսակները ավելի փոքր ծավալ ունեն, և դրանց նկատմամբ պահանջարկն աճում է մարդկանց աշխատանք ձեռք բերելուն զուգահեռ: Որոշ բանկեր տրամադրում են կրթական վարկեր, հաշվի առնելով ազգային մտածելակերպի այն առանձնահատկությունն, ըստ որի մարդիկ չափազանց կարևորում են իրենց երեխաների կրթությունը: Ներկայումս տրամադրվում են նաև փոքր և միջին ձեռնարկությունների (ՓՄՁ) զարգացման, ինչպես նաև գյուղատնտեսական զարգացման վարկեր: Այս երկու ուղղություններն էլ շատ կարևոր են, քանի որ ՓՄՁ զարգացումն ու գյուղատնտեսական զարգացումը Հայաստանի Հանրապետության համար ռազմավարական նշանակության հարցեր են՝ հատկապես աղքատության կրճատման քաղաքականության տեսակետից:

Ներկայումս տրամադրվող վարկատեսակներ կան, որոնց համար ավանդները ծառայում են որպես երաշխիք: Կան նաև մի քանի բանկեր, որոնք տրամադրում են ավանդներ երեխաների համար կամ կրթական ավանդներ, դարձյալ ելնելով ազգային մտածելակերպի առանձնահատկությունից՝ յուրահատուկ վերաբերմունք երեխաների և կրթության հանդեպ:

Ներկայումս բանկերից մեկում առավել արդյունավետ են գործում այն ավանդատեսակները, որոնք հնարավորություն են ընձեռնում մասնակցելու խաղարկությունների կամ այլ շահավետ գործարքներ են առաջարկում (օր. ակցիաներ տոների կապակցությամբ)՝ ի տարբերություն դրամական փոխանցումների հետ կապված ավանդատեսակների, որոնք լավ չեն աշխատում կամ պահանջված չեն:

Վարկային կազմակերպությունների շրջանում ամենատարածված ֆինանսական գործիքները միկրո և խմբային պատասխանատվությամբ վարկերն են, չնայած այս հաստատություններն առաջարկում են նաև այլ տիպի ֆինանսա-

կան գործիքներ: Ընդհանուր առմամբ, Հայաստանում վարկային կազմակերպությունները ավելի ակտիվ են ներգրավված գյուղատնտեսության զարգացման բնագավառում, քան բանկերը:

ՀՀ ֆինանսական շուկայում ներկայումս գործում են որոշ լիզինգային ընկերություններ: Ըստ այս ընկերությունների ներկայացուցիչների, լիզինգային ընկերությունները երկրի համար շատ կարևոր ֆունկցիա են իրականացնում՝ նորամուծություններ կամ նոր տեխնոլոգիաներ երկիր ներմուծելու և երկրի տեխնոլոգիական առաջընթացին նպաստելու տեսանկյունից: Ըստ այս ընկերությունների, ՀՀ կառավարությունը պետք է աջակցություն ցուցաբերի լիզինգի ոլորտին, որոշակի արտոնություններ պետք է տրամադրվեն, քանի որ շարժական ակտիվների լիզինգը նպաստում է երկիր ժամանակակից տեխնոլոգիաների և տեխնիկայի ներմուծմանը:

Վերջին զարգացումները

Վերջին տարիներին որոշ բանկեր ընդլայնել են իրենց գործունեությունը հետևյալ ուղղություններով՝ գյուղատնտեսական վարկերի տրամադրում, առևտրի ֆինանսավորում:

Վերջին տարիների հիմնական զարգացումն այն է եղել, որ շատ բանկեր բարելավել են իրենց կողմից տրամադրվող ֆինանսական գործիքների պայմանները, ինչպես նաև դիվերսիֆիկացրել են պայմանագրերի տեսակներն ըստ տարբեր ֆինանսական գործիքների:

Առաջարկվել են նաև նոր ֆինանսական գործիքներ: Վարկային կազմակերպություններից շատերը բոլորովին վերջերս են փոխել իրենց իրավական տեսակը և գրանցվել որպես ունիվերսալ վարկային կազմակերպություններ, նախկինում գրանցված լինելով որպես ֆոնդեր կամ ՀԿ-եր: Այս քայլը նշյալ ընկերություններին համակարգել է ավելի պրոֆեսիոնալ գործունեության դաշտի ներքո, որը կարգավորվում է ՀՀ Կենտրոնական բանկի կողմից: Որպես ունիվերսալ վարկային կազմակերպություն գրանցվելը թույլ տվեց այդ ընկերություններին տրամադրել բիզնես վարկեր, ինչպես նաև գործել կանոնակարգված գործառնական միջավայրում:

Աճել է այն բանկերի թիվը, որոնք գյուղատնտեսության և փոքր բիզնեսի զարգացման վարկեր են տրամադրում:

Վերջին 3 տարիների ընթացքում որոշ հայկական բանկեր ընդլայնել են իրենց մասնաճյուղերի ցանցը:

Բանկերից մեկը նախագծել և առաջարկել է մի յուրահատուկ ֆինանսական գործիք, այն է՝ կուտակային նոր ավանդատեսակ, որը կներառի 2 հնարավորություններ 1 ֆինանսական գործիքի մեջ՝ հաճախորդը կկարողանա գումար կուտակել և հանել յուրաքանչյուր ամիս: Այս գործիքը հնարավորություն է տալիս պայմանագրով սահմանված ժամանակահատվածում գումար ավելացնել ավանդային հաշվին, ինչպես նաև գումար հանել՝ առանց տոկոսներ կորցնելու (սակայն այս ֆինանսական գործիքը կապված չէ արտերկրյա դրամական փոխանցումների հետ):

Վերջին տարիների ընթացքում վարկային գործիքի հատուկ տեսակ է առաջարկվել. վարկեր, որոնց համար աշխատավարձը հանդիսանում է որպես գրավ: Վերջինս, սակայն, այս ֆինանսական գործիքի միակ պահանջվող գրավի առարկան չէ, պահանջվում է նաև այլ ակտիվների գրավադրում, սակայն որոշ դեպքերում, երբ հաճախորդն աշխատում է խիստ վստահելի և հեղինակավոր կառույցում, աշխատավարձը որպես գրավ կարող է բավարար համարվել վարկի ստացման համար:

Վերջին տարիներին զարգացնելով և կատարելագործելով իրենց ֆինանսական գործիքները, բանկերը փորձել են կիրառել ավելի ու ավելի ճկուն և անհատական մոտեցում իրենց հաճախորդների հանդեպ:

Ֆինանսական գործիքների կապը արտերկրյա դրամական փոխանցումների հետ

Այն ֆինանսական հաստատությունները, որոնք համագործակցում են դրամական փոխանցումներ իրականացնող կազմակերպությունների հետ և փոխանցման կետեր ունեն իրենց հաստատությունում կիրառում են դրամական փոխանցումների վրա հիմնված վարկային և ավանդային գործիքներ: Հիմնական նպատակն է դրամական հոսքերի մի մասը, որոնք հոսում են տվյալ բանկի միջոցով, պահել բանկի ներսում:

Հայաստանյան բանկերի մոտ կեսը հիմնվում է դրամական փոխանցումների պատմության վրա վարկավորելիս կամ ավանդներ առաջարկելիս (այս արդյունքը հաստատվում է ՁՀԲ կողմից իրականացված դրամական փոխանցումների և ֆինանսական հատվածի վերաբերյալ հետազոտությամբ): Որոշ վարկա-

յին կազմակերպություններ վարկավորելիս չեն հիմնվում դրամական փոխանցումների պատմության վրա, քանի որ դա շատ ռիսկային են համարում, բացի այդ նշյալ կազմակերպությունները կարևորում են գիտելիքների և փորձի պակասը, որին ներկայումս բախվում են վարկային կազմակերպությունները և, որոնք սահմանափակում են դրամական փոխանցումների վրա հիմնված արդյունավետ ֆինանսական գործիքների մշակման հնարավորությունները:

Մեծամասամբ (գրեթե բոլոր վարկային կազմակերպություններում և բանկերում) արտերկրյա դրամական փոխանցումների և ֆինանսական գործիքների կապն անուղղակի է, այն է՝ դրամական փոխանցումները դիտարկվում են որպես եկամտի երկրորդային, այլ ոչ թե առաջնային աղբյուր: Այս մոտեցման հիմնական պատճառն այն է, որ վարկավորման գործընթացում եկամտի հիմնավորման համար կամ եկամտի բավարար աղբյուրներ դիտարկելիս արտերկրյա դրամական փոխանցումները իրավամբ համարվում են որպես անկայուն և ռիսկային բանկերի և վարկային կազմակերպությունների տեսանկյունից:

Որոշ դեպքերում դրամական փոխանցումների հոսքի միայն 25%-ն է հաշվի առնվում որպես եկամտի հիմնավորում՝ երկրորդային աղբյուրի տեսքով: Այլ բանկեր և վարկային կազմակերպություններ նշել են այնպիսի սխեմաների կիրառություն, ըստ որոնց 50% կամ մինչև 70% են ընդունում որպես հիմնավորում: Գրեթե բոլոր բանկերն ու վարկային կազմակերպությունները (բացառությամբ մեկ բանկի) չեն ընդունում դրամական փոխանցումների ողջ գումարը կամ 100%-ը որպես նույնիսկ լրացուցիչ եկամտի հիմնավորում, այլ միայն մի մասը, քանի որ սա ռիսկային է և ֆինանսական հաստատությունները աշխատում են բալանսավորել ռիսկերը:

Գրեթե բոլոր ֆինանսական հաստատությունները նշել են, որ Հայաստան հոսող դրամական փոխանցումների ծավալը և ստացողների թիվը այնքան մեծ է, որ անհնար է անուշադրության մատնել այդ փաստերը: Միգրանտների կողմից ուղարկվող դրամական փոխանցումները հիմնականում հաշվի են առնվում սպառողական վարկերի, ավտոմեքենայի, հիպոթեկային կամ փոքրածավալ վարկերի դեպքում: Այնուամենայնիվ, կան դեպքեր, երբ դրամական փոխանցումները որպես լրացուցիչ եկամտի աղբյուր հաշվի են առնվում նաև բիզնես կամ կորպորատիվ վարկերի դեպքում (չնայած այս դեպքերում դրանց չնչին մասն է հաշվի առնվում): Օրինակ, բանկերից մեկում դրամական փոխանցումները կորպորատիվ վարկերի եկամտի հիմնավորման համար երրորդային, նույնիսկ չորրորդային դեր են խաղում:

Կան որոշ հաստատություններ, որոնք երկրի ներսում եկամուտների ստեղծման հստակ քաղաքականություն են կիրառում: Այդ իսկ պատճառով նման հաստատությունները շատ չեն հիմնվում արտերկրյա դրամական փոխանցումների վրա: Այս հաստատությունների մի մասը ընդհանրապես չի ընդունում դրամական փոխանցումները որպես եկամուտների հիմնավորում, ավելին, նրանք բացասական վերաբերմունք ունեն դրամական փոխանցումների հանդեպ, համարելով, որ դրանց վրա հիմնված վարկավորումը չի նպաստում երկրի տնտեսական զարգացմանը, քանի որ դրամական փոխանցումները եկամտի մի տեսակ են, որը չի ստեղծվում երկրի ներսում: Նման հաստատությունների նպատակն այն է, որ իրենց հաճախորդները Հայաստանում տնտեսական ցանկացած գործունեություն ծավալելու միջոցով եկամուտ ստեղծեն: Բացի այդ, այս հաստատությունները համարում են, որ դրամական փոխանցումները վարկավորման գործընթացում հաշվի առնելու այս մեխանիզմներից ստացված օգուտները չեն արդարացնում ծախսված ջանքերը, ասինքն ժամանակի և ջանքերի կորուստն արդարացված չէ: Կարծիք կա նաև, որ երկիրը դեռևս պատրաստ չէ այս սխեմաներն օգտագործելու համար, քանի որ մասնագետները ոլորտին արհեստավարժ ձևով չեն տիրապետում:

Դրամական փոխանցումները հիմնականում հաշվի են առնվում հաճախորդի վճարունակությունը գնահատելիս՝ անհատական կամ ընտանեկան մակարդակով:

Գործող մեխանիզմները

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված վարկավորում

Դեպքերի մեծամասնությունում բակերն ու վարկային կազմակերպությունները հաճախորդներից պահանջում են տեղեկանք կամ ստացական՝ որպես ստացված դրամական փոխանցումների ապացույց: Հազվադեպ պատահում է նաև, որ բանկը հիմնվում է միմիայն հաճախորդի բանավոր խոսքի վրա և ստացվող դրամական հոսքերը համարում երկրորդային եկամտի աղբյուր (վստահելի և երկար վարկային պատմություն ունեցող հաճախորդների համար կիրառվում է անհատական և ճկուն մոտեցում): Միկրոֆինանսական դաշտում կամ ներկայիս վարկային կազմակերպությունների մոտ իրավիճակը փոքր-ինչ այլ է. մարզերում աշխատում են բարձր որակավորում և մեծ աշխատանքային փորձ ունեցող գործակալներ, որոնք շատ լավ տեղեկացված են հաճախորդների ֆինան-

սական իրավիճակի մասին, նաև այն մասին, թե տվյալ ընտանիքում կան արդյոք արտագնա աշխատողներ, ովքեր գումար են ուղարկում իրենց ընտանիքի անդամներին: Հատկապես մարզերում, փոքր վայրերում նման տեղեկացվածության մակարդակը դյուրին է ապահովվում, և, սովորաբար, կարիք չի լինում փաստաթղթով ապացուցել դրամական փոխանցման ստացման փաստը: Այս դեպքերում ավելի շուտ ոչ ֆորմալ մոտեցում է ցուցաբերվում: Ինչպես վարկային կազմակերպություններից մեկի ղեկավարը նշեց. «Միկրոֆինանսավորումը շատ ընդգրկում է և այս ոլորտում աշխատանքը մեծ ռիսկերի հետ է կապված: Միկրովարկերը, որոնք մեր կազմակերպության առյուծի բաժինն են կազմում, ռիսկային դաշտի ներքո են: Այնուամենայնիվ, վարկային կազմակերպություններում շատ բարձր վերադարձելիության մակարդակ է գրանցված: Վարկային մասնագետները շատ փորձառու են և տեղեկացված, և կարողանում են սպասարկել 400-500 հաճախորդների: Այդ իսկ պատճառով նրանք կարող են բավականին հուսալի տեսողական գնահատական տալ հաճախորդի վարկունակությանը: Միևնույն ոչ ֆորմալ մեխանիզմն աշխատում է նաև քաղաքային վայրերում տրամադրվող վարկերի դեպքում, չնայած քաղաքային վայրերում վարկի միջին չափը ավելի բարձր է»:

Բոլոր դեպքերում դրամական փոխանցումների հոսքի առկայությունը հիմնավորելու նվազագույն ժամկետ է սահմանված 6 ամիսը: Առավել հաճախ կիրառվում է 6 ամսից 1 տարին: Այնուամենայնիվ, որքան երկար ժամանակահատվածի համար ապացույցներ ներկայացվեն, այնքան ավելի լավ:

Սովորաբար, գերադասելի է, որ հաճախորդները ներկայացնեն ամսական հոսքերի վերաբերյալ հիմնավորում, չնայած, երբեմն եռամսյակային հոսքերը ևս բավարար կարող են համարվել, եթե դրանք պարբերական բնույթ են կրում:

Դրամական փոխանցումները մեծամասամբ դիտվում են որպես եկամտի երկրորդային աղբյուր: Այս սխեմաներից օգտվողները/կան շահառուները, հիմնականում անհատներն են, և երբեմն, նույնիսկ, բիզնեսները: Գրեթե բոլոր դեպքերում գյուղական և քաղաքային վայրերի միջև կիրառվող մոտեցումների առումով տարբերակում չկա, անկախ վայրից, դրամական փոխանցումներ ստացող հաճախորդներին առաջարկվում են հավասար հնարավորություններ: Միայն լիզինգի պարագայում են առկա որոշակի արտոնություններ գյուղական վայրերի հաճախորդների համար. որպես հիմնավորում հաշվի է առնվում դրամական փոխանցումների այն մասը, որը չի գերազանցում ընդհանուր լիզինգային պարտավորության 10-20%-ը, իսկ գյուղական վայրերում սահմանված է 30-

40%-ը: Միկրոֆինանսավորման ոլորտում ևս յուրահատուկ մոտեցում է ցուցաբերվում գյուղական վայրերի բնակչության հանդեպ, քանի որ նրանք այս ոլորտում հաճախորդների մեծամասնությունն են կազմում և դրամական փոխանցումներ ստանալու փաստը կարող է ստուգվել ավելի դյուրին տարբերակներով, քան հատուկ ներկայացվող փաստաթղթերը: Սակայն, ընդհանուր առմամբ, քաղաքային վայրերում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված գործիքների հանդեպ պահանջարկը ավելի փոքր է, քան գյուղական վայրերում, քանի որ գյուղական բնակչությունը (ֆերմերները, անհատ ձեռներեցները) ֆինանսապես ավելի շատ են կախված դրամական փոխանցումներից:

Որոշ դեպքերում դրամական փոխանցումների միայն 25-30%-ն է հաշվի առնվում որպես եկամտի հիմնավորում՝ երկրորդային աղբյուրի տեսքով: Այլ բանկեր և վարկային կազմակերպություններ նշել են այնպիսի սխեմաների կիրառություն, ըստ որոնց 50% կամ մինչև 70% են ընդունում որպես հիմնավորում: Գրեթե բոլոր բանկերն ու վարկային կազմակերպությունները (բացառությամբ մեկ բանկի) չեն ընդունում դրամական փոխանցումների ողջ գումարը կամ 100%-ը որպես լրացուցիչ եկամտի հիմնավորում, այլ միայն մի մասը, քանի որ սա ռիսկային է և անհրաժեշտ է բալանսավորել ռիսկերը: Սովորաբար պահանջվում է նաև այլ ակտիվի գրավադրում և/կամ առաջնային եկամտի աղբյուրի ապացույց (հաճախորդի աշխատավարձի կամ երկրի ներսում ստեղծվող այլ եկամտի տեսքով): Բանկերից մեկը դեպքերի 60%-ի ժամանակ հաշվի է առնում դրամական փոխանցումների գոյության փաստը: Այս բանկը որպես ապահովման միջոց, այնուամենայնիվ, պահանջում է գրավ, սակայն դրամական փոխանցումները դիտարկում է որպես *առաջնային/հիմնական եկամուտ*, և այս դեպքում տոկոսադրույքը սովորականից ավելի բարձր է (16%՝ սովորական 14%-ի փոխարեն): Այս բանկում կիրառվող մեխանիզմը հետևյալն է՝ մարումների գումարը չափտի գերազանցի ընտանեկան եկամտի 40%-ը և 50%-ը, եթե հաճախորդը մեկից ավելի վարկեր ունի:

Ընդհանուր առմամբ, այն եկամուտը, որը հիմնավորված չի համապատասխան փաստաթղթերով, հաշվի չի առնվում: Սակայն, բանկերի ներկայացուցիչներից մեկը նշեց, որ երբեմն հաճախորդներին հաջողվում է հիմնավորել այն գումարները, որոնք ուղարկվում են անհատների կամ բարեկամների միջոցով կամ, այլ կերպ ասած, ոչ պաշտոնական ուղիներով, և եթե բանկը «հակված է» վարկավորել տվյալ հաճախորդին, ապա վարկավորումը տեղի է ունենում: Իհարկե, այստեղ առկա է սուբյեկտիվ գնահատման տարր, սակայն բանկն այսպիսով

փորձում է կիրառել ճկուն և կառուցողական մոտեցում՝ հատկապես պարտաճանաչ հաճախորդների համդեպ:

Ըստ ֆինանսական հաստատությունների ներկայացուցիչների՝ դրամական փոխանցումների հոսքերի միայն 15%-20%-ն է բանկերին հաջողվում ներսում պահել: Դրամական փոխանցումները հիմնականում ստացվում են ընթացիկ սպառման համար:

Ֆինանսական հաստատությունների հարցված ներկայացուցիչները հաճախ նշում են դրամական փոխանցումների սեզոնային բնույթը. հոսքերն առավելագույնի են հասնում ամռանը և ամանօրյա տոնակատարությունների շրջանում:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ավանդներ

Ներկայումս մեր ֆինանսական համակարգում կիրառվում է մալի հետևյալ սխեման. մշակված է հատուկ ավանդատեսակ դրամական փոխանցումներ ստացողների համար: Այն հաճախորդները, որոնք տվյալ բանկում տեղադրված փոխանցման համակարգերի միջոցով դրամական փոխանցումներ/տրանսֆերտներ են ստանում, հնարավորություն ունեն ավանդադրել այդ գումարների մի մասը, կամ ամբողջը: Սովորաբար, այս ավանդատեսակի համար գործում է նվազագույն ավանդադրման պահանջը (օրինակ, 300 ԱՄՆ դոլար Անելիք համակարգով փոխանցումներ ստացողների համար, կամ 100 ԱՄՆ դոլար՝ Յունիսթրիմ համակարգով ստացողների համար, Անելիք-ը մի փոքր ավելի բարձր տոկոսադրույք է առաջարկում): Չնայած այս ավանդատեսակի համար առաջարկվող տոկոսադրույքը մի փոքր ավելի ցածր է⁶, քան սովորական ավանդների դեպքում, սակայն որոշ բանկերում դիվիդենդները նախապես են վճարվում: Եվ չնայած այս հանգամանքին՝ այս ավանդատեսակը այնքան էլ պահանջված չէ փոխանցումներ ստացողների շրջանում: Վերջիններս պատճառաբանում են, որ դրամական փոխանցումներն իրենք ստանում են ընթացիկ սպառման, այլ ոչ թե խնայողության նպատակով: Փաստ է, որ հիմնականում փոխանցման համակարգերով հոսում են փոքրածավալ գումարներ՝ նախատեսված ընթացիկ սպառման կամ նպատակային ծախսերի համար:

Լիզինգային ընկերություններից մեկը կիրառում է հետևյալ սխեման. հաճախորդները կարող են կուտակել ստացված դրամական փոխանցումների մի մասը գործընկեր բանկում՝ լիզինգային պարտավորության վաղաժամկետ մար-

⁶ Օրինակ Յունիսթրիմ համակարգով գումար ստացողներին առաջարկվում է 5% 1 ամիս ժամկետայնության համար, 6% 1-3 ամսվա համար, 7% 3-6 ամսվա համար, 8% 6-12 ամսվա համար:

ման նպատակով: Այսինքն, ստացված գումարներից կատարվում է ավանդադրում և հաճախորդը ստանում է հնարավորություն սահմանված ժամկետից ավելի վաղ մարել պարտավորությունները՝ խուսափելով լրացուցիչ տոկոսագումարների և տուգանքների մուծումից: Այս մեխանիզմն աշխատում է և գյուղական բնակչության շրջանում ավելի պահանջված է:

Կատարելագործման պոտենցիալ

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված սխեմաների հնարավոր կատարելագործումը ռազմավարական զարգացման խնդիր է: Ֆինանսական հաստատությունները պետք է գնահատեն և համեմատեն արտերկրյա դրամական փոխանցումների հոսքերը համակարգի ներսում պահելու համար անհրաժեշտ ջանքերը/ծախսերը և ստացվելիք օգուտները:

Ներկայումս գործող դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների կատարելագործման գաղափարը կարծես թե չի ողջունվում հայաստանյան բանկիրների կողմից: Ըստ նրանց, ներկայիս ֆինանսական գործիքների/մեխանիզմների կատարելագործման և ավելի արդյունավետ դարձնելու մեծ պոտենցիալ չկա: Վարկային կազմակերպությունները կարծես թե ավելի ճկուն մոտեցում են ցուցաբերում այս հարցի վերաբերյալ:

Բանկիրները մեծամասամբ կարծում են, որ ներկայումս իրենց կողմից կիրառվող մեխանիզմները արդեն իսկ օպտիմալ են և դժվար թե այլ ուղի գտնվի դրանք ավելի կատարելագործելու: Որոշ բանկեր նշում են, որ մյուս դեպքերը, երբ հաճախորդը ցանկանա ապահովել վարկը դրամական փոխանցումներով, հաճախ չեն հանդիպում: Հետևաբար, նրանք ֆինանսական գործիքների կատարելագործման խնդիր չեն տեսնում: Հաճախորդներն արդեն իսկ փոխառություն վերցնում են, վարկային գործիքների հանդեպ արդեն իսկ բավականաչափ պահանջարկ կա:

Հետազոտության շրջանակներում դրամական փոխանցումներով հիմնավորված ֆինանսական գործիքների կատարելագործման մասին քննարկումները տարվել են 3 ուղղություններով. 1/. բարձրացնել վարկավորման ժամանակ դրամական փոխանցումները որպես երկրորդային եկամուտ հաշվի առնելու սահմանը (փոխանցումների ընդհանուր գումարի քանի տոկոսն է ընդունվում որպես եկամտի հիմնավորում), 2/. հատկապես դրամական փոխանցումներ ստացողներին առաջարկվող ավանդատեսակների պայմանների բարելավում, 3/. փոխանցումների վրա հիմնված նոր գործիքների ինտենսիֆիկացիա և մշակում:

1. Ինչ վերաբերում է որպես լրացուցիչ եկամտի հիմնավորում հաշվի առնվող դրամական փոխանցումների մակարդակի բարձրացմանը, հարցվող պաշտոնյաները չեն համարում, որ հիմք կա այս սահմանն աճեցնելու: Նման կարծիք հայտնել են ինչպես այն հաստատությունների ներկայացուցիչները, որոնք հաշվի են առնում փոխանցումների 20%-ը, այնպես էլ նրանք ովքեր հաշվի են առնում ավելին: Ներկայումս ֆինանսական հաստատությունները հաշվի են առնում արտերկրյա դրամական փոխանցումների 20-70%-ը որպես երկրորդային եկամտի պարբերական աղբյուր, որը վարկավորման որոշման կայացման ժամանակ վճարունակության լրացուցիչ ապացույց է: Բանկերից միայն մեկն է հաշվի առնում դրամական փոխանցումները որպես առաջնային եկամտի աղբյուր: Հարցվողները հիմնականում նշել են, որ փոխանցումների ավելի մեծ մասի հաշվի առնելը կարող է հանգեցնել ռիսկերի աճի:
2. Ինչպես արդեն նշվել է, դրամական փոխանցումներ ստացողներին առաջարկվող ավանդային գործիքները շատ կիրառական չեն և բավարար արդյունավետությամբ չեն աշխատում: Պատճառը, ըստ հարցվածների, այն է, որ նրանք փոքր գումարներ են ստանում, ավելին, այդ գումարները հիմնականում ստացվում են նպատակային, եթե նույնիսկ դրանց մի մասը խնայողությանն է հատկացվում, ապա խնայվում է դարձյալ կոնկրետ նպատակի համար, այլ ոչ բանկում ավանդադրելու համար: Գումարների մեծ մասը ընթացիկ սպառման համար է, և եթե նույնիսկ որոշակի մասը հատկացվում է խնայողություններին կամ ներդրումներին, նպատակը որոշված է ի սկզբանե (օրինակ, տան գնման, բիզնեսում ներդրման և այլն): Հազվադեպ է, երբ սպառումից կամ գումարը նպատակային ներդնելուց հետո գումար է մնում, որը կարող է հետագայում ներդրվել բանկում: Այն ավանդները, որոնք հատուկ ակցիաներ են առաջարկում, շատ ավելի արդյունավետ են գործում: Այս պատճառներից ելնելով, ֆինանսական հատվածի ներկայացուցիչները չեն տեսնում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ավանդատեսակների բարելավման անհրաժեշտությունը:
3. Ինչ վերաբերում է նոր խնայողական/ֆինանսական գործիքների մշակմանը, ապա ռեսպոնդենտները նշել են, որ իրենք խուսափում են նոր ռիսկային շուկաներ մուտք գործել: Ըստ ռեսպոնդենտների, ներկայումս այս դաշտի բարելավման կարիքը չկա. այն կծագի, երբ շուկան կգերհագնա գոյություն ունեցող ֆինանսական գործիքներով և նոր շուկա-

ներ փնտրելը անհրաժեշտություն կդառնա, այդ ժամանակ ֆինանսական հաստատությունները ավելի ինտենսիվ կերպով կսկսեն դիտարկել այս խնդիրը: Բանկերն, օրինակ, համարում են, որ փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմները/գործիքները ռիսկային են ոչ միայն իրենց, այլ նաև իրենց հաճախորդների համար:

Որոշ վարկային կազմակերպություններ նշել են, որ իրենք հատուկ ուղի են որդեգրել, որի հիմնական նպատակն է ապահովել իրենց հաճախորդների ֆինանսական անկախությունը և ինքնուրունությունը: Մեկ կամ երկու անգամ դրամական փոխանցումների վրա հիմնված վարկավորում ստանալուց հետո այդ հաճախորդներն աստիճանաբար անկախանում են տնտեսապես: Այդ իսկ պատճառով ըստ այս հաստատությունների, դրամական փոխանցումների հետ կապված ֆինանսական գործիքների հետագա զարգացում և բարելավում հարկավոր չէ: Քանի որ այս կազմակերպություններից շատերը արդեն գործում են կանոնակարգվող դաշտում, կարծիք կա, որ ՀՀ ԿԲ-ն կարող է չարդարացված համարել, եթե ֆինանսական հաստատությունները չափից ավելի հիմնվեն արտերկրյա դրամական փոխանցումների վրա: Դրամական փոխանցումները դժվար է հաշվի առնել օրինակ, բիզնես վարկերի դեպքում: Սպառողական վարկերի դեպքում, թերևս, այս կազմակերպությունները կարող են իրականացնել որոշ բարելավումներ, սակայն նրանց հիմնական նպատակը բիզնեսի զարգացումն ու կայունության խթանումն է:

Որոշ ռեսպոնդենտներ կարծում են, որ ՀՀ-ում վարկային կազմակերպությունները պատրաստ չեն քննարկվող ֆինանսական գործիքների գծով բարելավումների, քանի որ նրանք չեն ուսումնասիրել գոյություն ունեցող լավագույն պրակտիկան և հնարավորությունները: Վարկային կազմակերպությունների կողմից հնչել են առաջարկներ, որպեսզի բանկերը տրամադրեն դրամական փոխանցումների վրա հիմնված երաշխիքային մամակներ, քանի որ վերջիններիս համար ավելի դյուրին է վերահսկել դրամական փոխանցումների հոսքերը: Երբեմն չափից ավելի ջանքեր են պահանջվում հաճախորդի մասին տվյալներ հավաքելիս: Վարկային կազմակերպությունները հակված չեն դրամական փոխանցումները հաշվի առնել խմբային պատասխանատվությամբ վարկեր տրամադրելու դեպքում: Խմբի բոլոր անդամների վերաբերյալ տեղեկատվություն հավաքելը բարդ է:

Սակայն որոշ վարկային կազմակերպություններ տեսնում են բարելավման պոտենցիալ հնարավորություններ. դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքները կարող են բարելավվել, եթե հաճախորդները գի-

տակցեն, որ կարող են վարկային կազմակերպություններից ավելի բարենպաստ պայմաններով վարկ վերցնել, քան բանկերից: Վարկային կազմակերպությունների կամ միկրոֆինանսական հաստատությունների հաճախորդները հիմնականում բանկերի կողմից մերժված մարդիկ են: Եթե օրենսդրությունը թույլ տար վարկային կազմակերպություններին իպահ ընդունել կամ ներգրավել դրամական միջոցներ, թեկուզ և որոշակի սահմանափակումներով, կամ եթե խնայողությունների կուտակման մեխանիզմներն աշխատեին (պատասխանատու խմբի անդամների կողմից ինքնուրույն ձևով գումարների կուտակում, քանի դեռ օրենսդրորեն վարկային կազմակերպություններին արգելված է ավանդների ներգրավումը), ապա վարկային կազմակերպությունները հնարավորություն կունենային դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ավելի արդյունավետ ֆինանսական գործիքներ մշակել և կիրառել: Սակայն, սա կազմակերպչական խնդիր է, իսկ դրամական փոխանցումները միևնույն է մնում են անվերահսկելի և ռիսկային: Որոշ վարկային կազմակերպություններ արդեն իսկ պլանավորում են հաշվի առնել դրամական փոխանցումները նոր գործիքների մշակման ժամանակ:

Ֆինանսական հատվածի որոշ անկախ փորձագետների կարծիքով բանկերը նոր հաճախորդներ գրավելու և նոր շուկաներ փնտրելու մոտիվացիա չունեն, քանի որ ֆինանսական ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկը գերազանցում է առաջարկը, և, հետևաբար, բանկերը լրացուցիչ ջանքեր չեն գործադրում, այլ շահույթ ստանալու դյուրին ճանապարհներ են փնտրում:

Ֆինանսական հաստատություններն իրենց առջև խնդիր չեն դնում ուսումնասիրել այս ոլորտում միջազգային լավագույն փորձը, ընդլայնել հաճախորդների բազան, նրանք պարզապես անտեսում են այս ոլորտը:

Սակայն հիմնական ակնհայտ պոտենցիալը այն է, որ տարեկան ավելի քան 1 միլիարդ ԱՄՆ դոլար փոխանցումներ են հոսում Հայաստան, ավելին, այդ միտումը հավանաբար մոտ ապագայում շարունակվելու է, քանի որ գործազրկության մակարդակը դեռևս բավականին բարձր է և երկրում բիզնեսի զարգացման հնարավորությունները դեռևս սահմանափակ են: Գյուղական վայրերում այս ֆինանսական գործիքների պոտենցիալն ավելի մեծ է, քանի որ գյուղական բնակչությունն ավելի մեծ չափով է կախված արտերկրյա դրամական փոխանցումներից, այսպիսով, առաջարկվող գործիքների շուկան ավելի ընդարձակ է: Գյուղական վայրերում ավելի դյուրին կաշխատի գյուղատնտեսական վարկեր տրամադրելու մեխանիզմը, որոնք կմարվեն դրամական փոխանցումների հաշվին:

Որոշ ֆինանսական հաստատություններ մշակել են դրամական փոխանցումների հետ կապված հատուկ սխեմաներ՝ կատարելագործելու եղած գործիքները, սակայն դրանք դեռևս մնացել են թղթի վրա:

- Գաղափարներից մեկն է՝ թողարկել կրեդիտ քարտ կոնկրետ համակարգով դրամական փոխանցումներ ստացողների համար (Յունիսթրիմ):
- Հաճախորդը կարող է գումար ավանդադրել. մասնավորապես՝ ստացված փոխանցումների մի մասը հաճախորդն ավանդադրում է երեք անգամ շարունակ, և փոխարենը ստանում է վարկ, որի գումարը արդեն իսկ կուտակված ավանդի ծավալից 2-3 անգամ մեծ է (նույնատիպ սխեմա արդեն իսկ կիրառվում է մեկ-երկու հաստատությունների կողից):
- Եթե կրթական վարկերը տրամադրվեն ավելի երկար ժամանակով, ավելի արդյունավետ և շահավետ կլինեն ապահովել այդ վարկերը դրամական փոխանցումներ ստացողներին առաջարկվող ավանդների միջոցով: Ներկա իրավիճակը այնքան էլ շահավետ չէ, քանի որ կրթական վարկերը սովորաբար մինչև 1 տարի ժամկետով են տրամադվում, իսկ ավանդային տոկոսադրույքը բավականաչափ բարձր չէ, որպեսզի ծածկի վարկի տոկոսադրույքը: Մեխանիզմը ավելի շահավետ դարձնելու համար ավելի երկար ժամանակաշրջան է պահանջվում:
- Այն հաճախորդներն, ովքեր տոնավաճառներում սեղանիկ են վարձում կարող են ավանդ կուտակել 2-3 ամիս շարունակ, այնուհետև կուտակված ավանդի եռապատիկի չափով վարկ ստանալ: Եթե ժամկետայնությունը ավելի երկար լինի, ապա մեխանիզմն ավելի արդյունավետ կաշխատի:

Մոկա ֆինանսական գործիքների լայն կիրառելիության հետ կապված դժվարությունները

Մեծ թվով մարդիկ այնքան էլ հակված չեն ֆինանսական գործիքներ օգտագործելու: Այս հանգամանքը հետևանք է տեղեկացվածության կամ ֆինանսական գրագիտության պակասի: Ֆինանսական գրագիտությունը դեռևս ցածր մակարդակի վրա է գտնվում, այս առումով մարդկանց կրթելու և տեղեկացնելու անհրաժեշտություն կա: Հարցվողների շրջանում կարծիք հնչեց նույնիսկ դպրո-

ցական վերջին տարվա ուսումնական ծրագրում հատուկ դասընթաց ներմուծել, ինչը աշակերտներին համապատասխան տեղեկություններ կտա:

Որոշ վարկային կազմակերպություններ չեն ցանկանում պարտադրել իրենց հաճախորդներին, որպեսզի նրանք իրենց ստացած փոխանցումները հիմնավորեն բանկերից բերված տեղեկանքներով, քանի որ դա անուղղակիորեն ստիպում է նրանց ընտանիքի անդամ միգրանտներին գումար ուղարկել բանկերի միջոցով: Կարծիք հնչեց, որ հարկավոր է մի երրորդ կազմակերպություն, որը կգբաղվի հաճախորդների վերապատրաստմամբ, կներկայացնի ֆինանսական գործիքների օգտագործման առավելությունները, կխթանի անկանխիկ վճարումների կիրառումը, կամ այլ կերպ՝ կօգնի բնակչության շրջանում մնան կուլտուրա ձևավորել և բարձրացնել ֆինանսական գրագիտության մակարդակը:

- **Հասանելիություն**

Որոշ ֆինանսական հաստատություններ բավականաչափ լայն մասնաճյուղերի ցանց չունեն, հատկապես գյուղական վայրերում:

- **Պետական աջակցության պակաս**

Լիզինգը (ըստ լիզինգային ընկերությունների) պետք է պետական աջակցություն ստանա, լիզինգային ընկերություններին որոշակի արտոնություններ պետք է առաջարկվեն, քանի որ, օրինակ, սարքավորումների լիզինգը նպաստում է մեր երկիր ժամանակակից տեխնիկայի ներհոսքին: Առաջարկներից մեկն էր լիզինգային ընկերությունների համար արագացված ամորտիզացիայի մեթոդի կիրառությունը, այնինչ ներկայումս լիզինգային կազմակերպությունների համար, ինչպես այլ ֆինանսական հաստատությունների համար կիրառվում է միևնույն հաշվապահական մեթոդը, ինչը մեծացնում է լիզինգային ընկերությունների ծախսերը և արդյունքում, լիզինգային ընկերությունները ի վիճակի չեն լինում իրենց հաճախորդներին ավելի բարենպաստ պայմաններ առաջարկել, քան բանկից վարկ վերցնելը:

- **Վստահության պակաս**

Մեկ այլ խոչընդոտ է վստահության պակասը: Հատկապես գյուղական վայրերում մարդիկ երբեմն չեն ցանկանում տեղեկություն տալ այն մասին, որ իրենք արտերկրից դրամական փոխանցումներ են ստանում: Սակայն այս խնդիրը ժամանակի ընթացքում լուծվում է:

- **Տեղեկացվածություն**

Համակարգում դեռևս առկա է ֆինանսական գրագիտության և տեղեկացվածության պակաս:

- Ոչ ֆորմալ ուղիների օգտագործում

Երբեմն եկամտի ֆորմալ հիմնավորումը կապված է բարդությունների հետ, քանի որ ստացվող գումարները փոխանցվում են ոչ ֆորմալ ուղիներով, կամ մարդկանց միջոցով: Որոշ մարդիկ խուսափում են ֆորմալ ուղիների օգտագործումից, երբեմն բարձր գնի պատճառով:

- Գյուղական վայրերի ժողովրդագրական իրավիճակը

Գյուղական վայրերում, որոնցից երիտասարդ աշխատուժը արտահոսել է, հիմնականում տարեց բնակչությունն է ապրում և դրամական փոխանցումներ ստանում: Այս մարդիկ սպառողներ են, և հետաքրքրված չեն ֆինանսական գործիքներից օգտվել:

- Անվստահություն բանկերի հանդեպ

1990-ականներից հետո դեռևս որոշակի մակարդակի անվստահություն բանկերի հանդեպ պահպանվել է:

- Տեղեկատվության պակաս

Վարկային բյուրոն տեղեկություն է տրամադրում այն հաճախորդների մասին, ովքեր 1.5 միլիոն դրամից ավելի մեծ վարկեր ունեն, իսկ դրանից ավելի փոքր վարկառուների մասին տեղեկատվություն չի տրամադրում:

Բացի այդ, չկա տվյալների բազա, որը տեղեկություն կտա այն մասին, թե որ ընկերությունն է փաստացի գործող, քանի որ, երբ հաճախորդը տեղեկանք է ներկայացնում որևէ ընկերությունից, տվյալ ֆինանսական հաստատությունը պետք է բավականին ժամանակ և ջանքեր ներդնի ճշտելու համար, թե արդյո՞ք դա փաստացի գործող ընկերություն է:

- Եկամուտների ցածր մակարդակ և գործազրկություն

Բնակչության եկամուտների ցածր մակարդակը, գյուղական վայրերում գործազրկության բարձր մակարդակը, հաճախորդների անվճարունակությունը:

- Ենթակառուցվածքների վատթար վիճակ

Գյուղական վայրերի բնակչությունը չի կարողանում արդյունավետ օգտագործել սեփական հողատարածքները և բավականաչափ բերք ստանալ ենթակառուցվածքների (այդ թվում՝ ոռոգման) վատ վիճակի պատճառով: Հետևաբար, գյուղացին բավականաչափ գումար չի վաստակում և վարկերի մարումը բարդանում է:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների մշակման ճանապարհին առկա խոչընդոտները

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների մշակման ճանապարհին մի շարք խոչընդոտներ կան, որոնք խմբավորված են ըստ հետևյալի.

Մտածելակերպ

Հայաստանում նորությունները մարդկանց կողմից դժվար են ողջունվում, ավանդապաշտ մտածելակերպ է գերիշխում:

Հայաստանում մարդիկ աշխատանքի հանդեպ հատուկ վերաբերմունք ունեն, նրանք ձգտում են հեշտությամբ գումար վաստակելուն, ավելորդ ջանք գործադրել չեն ցանկանում: Օրինակ, վարկային կազմակերպություններից մեկը փորձեց կիրառել խմբային վարկերի դեպքում խմբի անդամների կողմից իրենց խնայողությունները կուտակելու մեխանիզմը, որը կարող էր թեթևացնել իրենց իսկ վճարման բեռը, որը սակայն չաշխատեց:

Եկամտի հիմնավորման հետ կապված տեխնիկական խնդիրներ

Հիմնականում, հատկապես գյուղական վայրերում մարդիկ դրամական փոխանցումների կտրոնները չեն պահպանում, և դա լրացուցիչ բարդություններ է ստեղծում բանկից նոր քաղվածք կամ տեղեկանք պահանջելու հետ կապված: Հետևաբար, շատ կարևոր է, որ հանրության մեջ ձևավորվի «կտրոններ պահելու» կուլտուրան: Երբեմն մարդերում տեխնիկապես շատ ավելի բարդ է պաշտոնական փաստաթղթային հիմնավորում ներկայացնել, քան քաղաքային վայրերում:

Տեխնիկական խնդրի օրինակ է նաև այն, որ եթե միկրոֆինանսական դաշտում խմբային պատասխանատվությամբ վարկերի համապատասխան խմբերում անդամների թիվը 25 է, ապա շատ բարդ և ժամանակատար է տեղեկություններ հավաքել բոլորի մասին: Իհարկե, կարելի է ընտրել խմբի ավագ և նրանից փաստաթղթեր պահանջել, սակայն այստեղ ևս տեխնիկական խնդիրներ են առաջանում պատասխանատվությունների բաշխման հետ կապված:

Կան դեպքեր, երբ բանկը չի ընդունում այլ բանկերից (կամ այլ բանկերում տեղակայված փոխանցման համակարգերից) դրամական փոխանցումների

ստացման վերաբերյալ տեղեկանքները, բացառություն են կազմում խիստ վստահելի հաճախորդները, պարտաճանաչ և դրական վարկային պատմությամբ: Սակայն եթե նույնիսկ հաճախորդը գումար է ստացել այլ բանկում տեղակայված փոխանցման համակարգով, ապա բանկը կարող է գործարքի մասին ներսից ծշտել կամ ընդհանուր համակարգից տեղեկություն ստանալ:

Օրենսդրություն

Ըստ ՀՀ վարկային կազմակերպությունների, օրենսդրությունը խոչընդոտում է դրամական փոխանցումների վրա հիմնված արդյունավետ ֆինանսական գործիքներ մշակելուն: Ներկայիս օրենսդրությունը թույլ չի տալիս վարկային կազմակերպություններին ավանդներ ներգրավել, ի տարբերություն բանկերի, որոնք կարող են հաճախորդին վարկ առաջարկել, ավանդադրվող խնայողությունների դիմաց: Վարկային կազմակերպությունների հաճախորդների համար բանկերը ֆինանսական տեսանկյունից մատչելի չեն և սովորաբար բանկերը նրանց մերժում են: Շատ ավելի արդյունավետ կլիներ, եթե վարկային կազմակերպությունները հնարավորություն ունենային իպահ ընդունել/կուտակել կամ ներգրավել դրամական միջոցներ, թեկուզև սահմանափակումներով, որոնք վարկավորման հիմք կհանդիսանային: Նախկինում խնայողությունների կուտակման որոշակի մեխանիզմ էր կիրառվում վարկային կազմակերպությունների կողմից: Չնայած միկրոֆինանսական հաստատությունները դարձյալ իրավունք չունեն տոկոսներ վճարել, սակայն կիրառում էին այդ մեխանիզմը: Մեխանիզմի նպատակն էր հաճախորդների մոտ կուտակելու սովորույթ ձևավորել. միկրոֆինանսական հաստատությունը առաջարկում էր հաճախորդներին որոշակի գումար կուտակել իրենց խնայողություններից, և վարկը մարելուց հետո նրանց ետ էր վերադարձնում այդ գումարները: Այսպիսով, հաճախորդները նույնիսկ իրենք իրենց էին ապահովում որոշակի ռիսկերից՝ մարումների ժամանակ կուտակված գումար ունենալով:

Այս մեխանիզմի կիրառումը դադարեցվեց օրենսդրական պահանջներից ելնելով: ՀՀ-ից դուրս, միջազգային պրակտիկայում ընդունված է միկրոֆինանսական դաշտում կիրառել խնայողություններն ու վարկավորումն իրար կապող մեխանիզմներ: ՀՀ-ում օրենքը նման հնարավորություն չի ընձեռում: ՀՀ ԿԲ լիցենզավորված համակարգ մուտք գործելուց առաջ Արեգակ և Կամուրջ կազմակերպությունները կիրառում էին այս մեխանիզմը: Գումարները հավաքվում էին հենց խմբի անդամների կողմից և, նույնիսկ, կարող էին օգտագործվել մարումների նպատակով:

Որակյալ մասնագետների պակաս

Կա արդյունավետ ֆինանսական գործիքների նախագծման որակյալ մասնագետների պակաս, բացի այդ, չկա աշխատանքին բավականաչափ նվիրվածություն:

Մոտիվացիայի պակաս

Բանկերը նոր տիպի հաճախորդներ գրավելու և նոր շուկաներ մուտք գործելու մոտիվացիա գրեթե չունեն, քանի որ ֆինանսական ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկը արդեն իսկ գերազանցում է առաջարկը: Այս պարագայում բանկերը շահույթ ստանալու ավելի դյուրին ճանապարհներին են նախընտրություն տալիս:

Ֆինանսական հաստատություններն իրենց առջև նպատակ չեն դնում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների հետ կապված միջազգային լավագույն փորձն ուսումնասիրելու և հաճախորդների բազան ընդլայնելու: Նրանք պարզապես անտեսում են այս ոլորտը:

Մեկայունության հետ կապված ռիսկեր

Փոխանցվող գումարների հոսքերը կայուն չեն ինչպես քաղաքային, այնպես էլ գյուղական վայրերում: Հաճախորդները կարող են տեղեկանք ներկայացնել և հիմնավորել դրամական փոխանցումների իրենց մեկ տարվա հոսքերը և դրա հիման վրա վարկ ստանալ, սակայն այդ հոսքերը ցանկացած պահի կարող են ընդհատվել: Երբեմն ֆինանսական հաստատությունները համարում են, որ պարզապես ժամանակի կորուստ է բանկերից հոսքերի վերաբերյալ տեղեկանք պահանջելը:

ՀՀ մարզերում ավելի հաճախ են դեպքերը, երբ մարդիկ աշխատանք են կորցնում և նորն ավելի դժվար գտնում, այսպիսով, մարզերում ռիսկերն ավելի մեծ են:

Վերահսկման հետ կապված ռիսկեր

Եթե դրամական փոխանցման համակարգը, որով հաճախորդը փոխանցումներ է ստացել, տեղակայված է մեկ այլ հաստատությունում, ապա դրամական փոխանցումների հոսքերն այս դեպքում ավելի անվերահսկելի են դառնում և ռիսկ կա, որ հաճախորդները կարող են կեղծ տեղեկանքներ ներկայացնել: Սա է նաև պատճառներից մեկը, որ դրամական փոխանցումները ապահովության համար համարվում են եկամտի երկրորդային աղբյուր, իսկ այլ ակտիվների գրավադրումը կամ երաշխիքները ամեն դեպքում կիրառվում են:

Դրամական փոխանցումների օգտագործման ուղղությունները կանխորոշված են

Միգրանտներից ստացվող դրամական փոխանցումները սովորաբար փոքր են և հիմնականում ծախսվում են ընթացիկ սպառման վրա: Կան գյուղեր, որտեղ հիմնական աշխատուժը հեռացել է, տեղում միայն մեծահասակ մարդիկ են բնակվում, ստացված գումարները սպառման/ առաջնային կարիքները հոգալու համար է և այս բնակիչներին հետաքրքիր չեն վարկավորման կամ ավանդադրման հնարավորությունները: Այս մարդիկ ֆինանսական հատվածի պոտենցիալ հաճախորդներ չեն կարող լինել:

Ընդհանուր առմամբ, միգրանտների դրամական փոխանցումները ուղարկվում են հատուկ նպատակների համար, և եթե նույնիսկ մի մասը խնայվում է, ապա խնայողություններն էլ նպատակային են, նպատակը կանխավ որոշված է, հիմնականում այդ խնայողությունները բանկերում ավանդադրելու համար չեն: Կան նաև դեպքեր, երբ գումարը ուղարկվում է ներդրման նպատակով, սակայն, ըստ բանկերի, այս դեպքում ևս ներդրման ուղղությունը հայտնի է: Միայն այն դեպքերում, երբ որոշակի (սովորաբար ոչ մեծ) գումար է ավելանում այդ ծախսերից կամ ներդրումներից հետո, այդ ժամանակ միայն փոխանցում ստացողները կարող են մտածել այդ գումարները ավանդադրելու մասին, սակայն ըստ ռեսպոնդենտների, այդ ավելացած գումարները բավականաչափ փոքր են և դժվար թե ավանդադրվեն:

Սեզոնայնություն

Դրամական փոխանցումները հիմնականում սեզոնային են:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված գործիքների հետ կապված ֆինանսական ռիսկերը

▪ Անկայունություն

Չնայած գլոբալ տեսանկյունից ՀԲ-ը առաջարկում է (Դիլի Ռաթա), որ դրամական փոխանցումների հոսքը կամայական պահի չի ընդհատվի, սակայն հայկական բանկերը միևնույն է դիտարկում են դրամական փոխանցումները որպես եկամտի անկայուն աղբյուր, երաշխիք չկա, որ այդ հոսքերը կշարունակվեն: Այդ պատճառով դրամական փոխանցումները հիմնականում հաշվի են առնվում որպես եկամտի երկրորդային աղբյուր: Դրամական փոխանցումների հոսքը կարող է ցանկացած պահի ընդհատվել:

- **Գրավի իրացում**

Սա ևս խնդրահարույց է, նույնիսկ այն դեպքերում, երբ դրամական փոխանցումները հաշվի են առնվել որպես եկամտի երկրորդային աղբյուր, անհրաժեշտության դեպքում գրավի իրացման ժամանակ բանկերն ու վարկային կազմակերպությունները դատական գործընթացներով պիտի անցնեն:

Լիզինգի պարագայում մի փոքր այլ է՝ քանի որ գրավի պահանջ չկա (լիզինգի առարկան ինքնին գրավ է), ապա գրավի իրացման ռիսկ չի ծագում:

- **Վերահսկման ռիսկեր**

Եթե այն փոխանցման համակարգերը, որոնցով տվյալ վարկային կազմակերպության հաճախորդը փոխանցումներ է ստացել, տեղակայված է այլ հաստատությունում, ապա հոսքերի վերահսկելիության խնդիր է առաջանում: Հաճախորդը կարող է նաև կեղծ տեղեկանք ներկայացնել: Հետևաբար, դրամական փոխանցումները համարվում են եկամտի երկրորդային աղբյուր, իսկ գրավադրում և երաշխիքներ ամեն դեպքում պահանջվում են:

Առկա է նաև ռիսկ, որ հաճախորդները կարող են կեղծ փոխանցումներ կազմակերպել տվյալ պահին վարկը ստանալու նպատակով և վարկի ստացումից հետո այդ հոսքերը կարող են անմիջապես ընդհատվել: Եթե նույնիսկ այս խնդիրը ինչ-որ կերպ արծարծվի վարկային պայմանագրում, երաշխիք չկա, որ հոսքը չի դադարի:

Ընդհանուր առմամբ դրամական փոխանցումների հոսքերը դժվար վերահսկելի են: Վերահսկման գործընթացում կարևոր է նաև միգրանտի կարգավիճակի հստակեցումը, եթե միգրանտը արտերկրում անօրինական բնակություն է հաստատել, ապա ուղարկվող դրամական փոխանցումները կարող են ավելի անկանոն/անվստահելի լինել: Վերահսկողության ռիսկերը ընդհանուր առմամբ, բավականին բարձր են:

- **Չվճարման ռիսկեր**

Ցանկացած դեպքում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքները առնչվում են ֆինանսական ռիսկերի կամ չվճարման ռիսկերի հետ, մինչդեռ կորպորատիվ վարկերի դեպքում ռիսկը չնչին է, սպառողական վարկերի դեպքում ռիսկը բարձր է:

- **Արժույթային ռիսկ**

Եթե հաճախորդները իրենց գումարները ստանում են ԱՄՆ դոլարով, իսկ վարկը վերցնում են հայկական դրամով, ապա դրամի արժեվորման դեպքում նրանք մարման հետ կապված խնդիրներ են ունենում:

Յունիսթրին համակարգի հաճախորդներին, օրինակ, առաջարկվում է հետևյալ հնարավորությունը. այն հաճախորդներից, որոնք որոշում են իրենց փոխանցումները ստանալ ՀՀ դրամով, գանձվում է 0% սպասարկման վարձ: Սակայն հաճախորդները մեծամասամբ հրաժարվում են այս հնարավորությունից, հատկապես տարեցները, ովքեր ցանկանում են ստանալ «հենց իրենց թղթադրամները»: Սա ավելի շուտ հոգեբանական գործոն է. մարդիկ կարծում են, որ եթե գումարը վերցնեն ՀՀ դրամով, ապա դա իրենց դրամը չի լինի, բացի այդ, նրանք չեն ցանկանում խաբվել:

Որոշ ֆինանսական հաստատությունների մոտեցումն այնպիսին է, որ մեծ ռիսկ չկա, քանի որ ամեն դեպքում դրամական փոխանցումները չեն համարվում առաջնային եկամտի աղբյուր և պարզապես վարկավորման տեսանկյունից լրացուցիչ տեղեկատվություն են: Այս ֆինանսական գործիքները մեծ ռիսկ չեն պարունակում: Նման խիստ մոտեցում կիրառելով ֆինանսական հաստատությունները աշխատում են կրճատել հաճախորդների, ինչպես նաև իրենց սեփական ռիսկերը: Ինչ վերաբերում է դրամական փոխանցումների հետ կապված ավանդատեսակներին, ապա այստեղ ռիսկ չկա:

Կանխատեսումներ հետագա զարգացումների վերաբերյալ

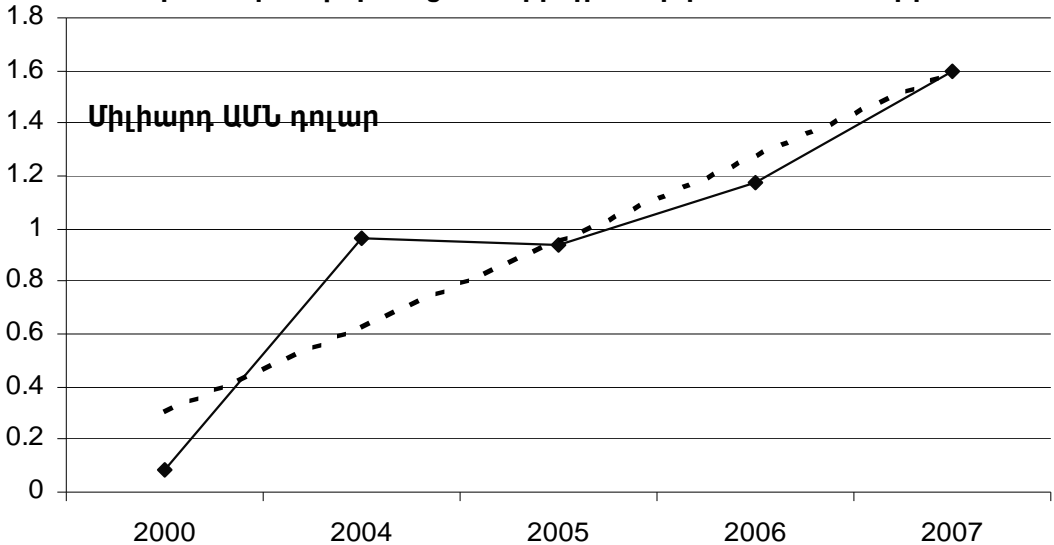
Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների հետագա զարգացման վերաբերյալ կարծիքները կարելի է բաժանել երկու խոշոր հակադիր խմբի:

Ռեսպոնդենտների մի խումբ կարծում է, որ այս մեխանիզմները/գործիքները ապագա ունեն Հայաստանում, քանի որ ավելի քան 1 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի փոխանցումներ են հոսում երկիր: Ավելին, այս միտումը հավանաբար շարունակվելու է մոտ ապագայում:

Մյուս խմբի ներկայացուցիչները ավելի թերահավատ են, նրանք կարծում են, որ մակրո մակարդակում այս մեխանիզմները կմնան զարգացման մույն մակարդակի վրա, իսկ միկրո մակարդակում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների մասնաբաժինը կնվազի, քանի որ ժամանակի ընթացքում դրամական փոխանցում ստացողները դրանց վրա հիմնված

վարկեր վերցնելով ինքնուրույնամուն և ֆինանսապես անկախանում են, նոր աշխատատեղեր են ստեղծվում, և նախկին փոխանցում ստացողները այլևս կախում չեն ունենում միգրանտների դրամական փոխանցումներից:

Դրամական փոխանցումների դինամիկան. 2001-2007թթ.



ՊԱՏԿԵՐ 37. Միգրանտների դրամական փոխանցումները 2000-2007թթ.

Առաջին խմբի ներկայացուցիչները կարծում են, որ այս մեխանիզմները Հայաստանում ապագա ունեն և մանրամասնում են.

- Այս մեխանիզմները ապագայում կարող են պահանջված դառնալ, քանի որ դրամական փոխանցումներ ստացողներից շատերը փոքր վարկառուներ են, իսկ դրամական փոխանցումները կարող են հիմք ծառայել հատկապես փոքր վարկերի համար: Բացի այդ, դրամական փոխանցումների հոսքը Հայաստան, ամենայն հավանականությամբ, դեռևս կշարունակվի, քանի որ գործազրկության մակարդակը դեռևս բավականին բարձր է և երկրում բիզնեսի զարգացման հնարավորությունները դեռևս սահմանափակ են:
- Եթե աշխատուժի էմիգրացիան մեր երկրից շարունակվի և մարդիկ շարունակեն դրամական փոխանցումներից կախման մեջ մնալ, Հայաստան ավելի մեծ գումարներ կհոսեն, և այս մեխանիզմները անշուշտ կզարգանան:
- Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների զարգացման մեծ պոտենցիալ կլինի, եթե ստեղծվեն մեխանիզմներ, ո-

րոնք թույլ կտան հստակ կերպով իդենտիֆիկացնել եկամտի աղբյուրները, եթե գործեն հատուկ, թափանցիկ ինտերնետային ցանցեր, որոնց միջոցով մարդիկ կկարողանան գումարներ ուղարկել, այս ողջ գործընթացը ավելի վերահսկելի կդառնա և կգարգանա: Այս ամենի համար պարզապես ժամանակ է հարկավոր:

- Կարծիքներ հնչեցին այն մասին, որ մարզերում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմները զարգացման ավելի մեծ պոտենցիալ ունեն, քանի որ մարդիկ ֆինանսապես ավելի կախված են այս գումարներից: Երևանում այս մեխանիզմների համար շուկան այդքան էլ մեծ չէ:
- Եթե ֆինանսական գործիքները պատշաճ կերպով մշակվեն պրոֆեսիոնալների կողմից, դրանք արդյունավետ կիրառություն կգտնեն, ինչն իր հերթին կարող է հանգեցնել դրամական փոխանցումների ավելի մեծ ներհոսքի, քանի որ եթե ուղարկված գումարները արդյունավետ կերպով ներդրվեն, միգրանտները հակված կլինեն ավելի մեծ գումարներ ուղարկել:
- Ներկայիս ցանցերի, ուղիների և զարգացման մակարդակի պարագայում, դրամական փոխանցումների հոսքերը ավելի վերահսկելի են բանկերի համար և բանկերն ավելի մեծ հնարավորություններ ունեն արդյունավետ մեխանիզմներ կիրառելու, քանի որ օրենսդրությունը նրանց թույլ է տալիս ավանդներ ներգրավել:
- Ռեսպոնդենտները նշում են, որ ՀՀ ԿԲ-ն նախատեսում է հետագայում թույլ տալ միկրոֆինանսավորման ոլորտում, կամ վարկային կազմակերպություններին խնայողությունների ներգրավման մեխանիզմների կիրառություն՝ որպես վարկավորման երաշխիք:
- Քանի որ Հայաստան են ներհոսում բավականին մեծ գումարներ դրամական փոխանցումների տեսքով, մոտ 5 տարվա ընթացքում կանխատեսվում է դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմների կիրառություն բոլոր բանկերի կողմից, բացառությամբ HSBC բանկի և այլ բանկերի, որոնց գլխամասերը արտերկրում են գնվում և կառավարվում են դրսից:

- Ռեսպոնդենտները նշում են, որ հետազայում կանխիկ գործարքների սահմանափակումների խստացման արդյունքում ֆինանսական հաստատությունները ավելի մեծ հնարավորություններ կունենան վերահսկելու թե դրամական փոխանցումները որտեղից են հոսում, այլ կերպ ասած, երբ համակարգը զարգանա և անկանխիկ գործարքները ավելի տարածված դառնան, դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմները կզարգանան և կկատարելագործվեն:
- Որոշ ժամանակ անց բանկերն ավելի ինտենսիվ կերպով կսկսեն հաշվի առնել դրամական փոխանցումները:

Երկրորդ խմբի կարծիքով այս մեխանիզմների պահանջը գնալով կմարի.

- Այս խմբի ներկայացուցիչները, որոնք չեն հավատում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմների զարգացմանը, նշում են նաև այլ խոչընդոտներ: Օրինակ, ոչ ֆորմալ ուղիներով բավականին մեծ ծավալի գումարներ են փոխանցվում: Եթե մի քանի տարի անց այս ոլորտի կարգավորումը ավելի խստանա կամ մարդիկ սկսեն գումարներ փոխանցել ինտերնետով կամ այլ քաղաքակիրթ, ավելի վերահսկելի ուղիներով, (միգուցե 2010թ.-ից հետո), ապա մոտեցումները, կիրառվող մեխանիզմները կարող են կատարելագործվել կամ փոփոխվել, նույնիսկ ընդլայնվել:
- Միկրո մակարդակում դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքների ծավալը կնվազի ժամանակի ընթացքում, քանի որ ֆինանսական հաստատություններից շատերը և հատկապես վարկային կազմակերպությունները (նախկին ՄՖՀ-երը) կիրառում են այնպիսի քաղաքականություններ, որոնք կհանգեցնեն դրան: Հաճախորդները աստիճանաբար ֆինանսապես անկախանում են, շնորհիվ այն բանի, որ կիրառվող մոտեցումները նպատակ են հետապնդում հասնել այն բանին, որ հաճախորդները եկամուտ ստեղծեն Հայաստանում:
- Եթե երկրում տնտեսական իրավիճակը բարելավվի, դրամական փոխանցումների հոսքը կնվազի և բանկերը կհիմնվեն առաջնային եկամուտների, կամ աշխատավարձերի վրա: Հակառակ դեպքում, այս մեխանիզմները կարող են ավելի տարածված դառնալ:

Տնտեսական զարգացման ազդեցության նպատակով դրամական փոխանցումների օգտագործման մեխանիզմներ

Նախքան տնտեսական զարգացման նպատակով միգրանտների խնայողությունների ներգրավման մեխանիզմների վերաբերյալ ընդհանուր եզրակացությունների ամփոփումը կարևոր է նշել, որ **չնայած աշխատանքային միգրացիան օժտված է զարգացման օգուտների դրական ներուժով, այն չպետք է դիտարկվի որպես երկրի կայուն զարգացման հստակ մշակված քաղաքականության այլընտրանք⁷:**

Միգրանտների խնայողությունների ներգրավման տեսանկյունից հայտնաբերված բացերի եւ հնարավորությունների ամփոփում

Ըստ ՀՀ ԿԲ գնահատականների տարեկան մոտ 1.5 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի դրամական փոխանցումներ են հոսում Հայաստան: Տնային տնտեսությունների կատարված հետազոտությունը ցույց տվեց, որ դրամական փոխանցումների 7-8%-ը խնայվում է տարբեր նպատակներով: Հետևաբար խնայողությունների պոտենցիալ ծավալը, որը կարող է ներգրավվել ֆինանսական համակարգ, գնահատվում է 129 միլիոն ԱՄՆ դոլար: Եթե նույնիսկ այս գումարների 5-10% -ը հաջողվի ներգրավել համակարգ և օգտագործել որպես վարկային կապիտալ, դա արդեն կկազմի 6.5-12.9 միլիոն ԱՄՆ դոլար, ինչը արդեն իսկ մեծ նվաճում կլինի: Հատկապես, քանի որ տնային տնտեսությունների կատարված հետազոտությունը ցույց է տվել, որ մարդկանց միայն 3%-ն է ավանդադրում իրենց խնայողությունների 1-100%-ը բանկերում, ապա անշուշտ չիրացված մեծածավալ հնարավորություններ կան: Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մեխանիզմները ավելի արդյունավետ կաշխատեն փոքր վարկերի դեպքում, իսկ միգրանտների կողմից հարազատներին ուղարկվող գումարները սովորաբար այնքան էլ մեծ չեն: Հետևաբար, դրամական փոխանցումները կարող են արդյունավետ ձևով կապվել ֆինանսական գործիքների հետ:

⁷ Աղբյուրը՝ միջազգային աշխատանքային միգրացիա և զարգացում. ԱՄԿ տեսանկյուն:

Քաղաքականության մշակման մակարդակում բացեր են վեր հանվել: Մասնավորապես, ռազմավարական պլանավորման ընթացքում բանկերը ֆինանսական գործիքների պլանավորումն իրականացնում են ըստ բնականության վայրի, իրավական կարգավիճակի, արժույթի տեսակի, բայց ոչ ըստ եկամտի աղբյուրի (դրամական փոխանցումներ կամ երկրի ներսում ստեղծված եկամուտ):

Հայտնաբերված բացերից է նաև այն, որ ներկայիս օրենսդրությունը թույլ չի տալիս վարկային կազմակերպություններին դրամական միջոցների որոշակի մեխանիզմով ներգրավում (թեկուզև սահմանափակումներով), ինչը թույլ կտար վարկային կազմակերպություններին դրամական փոխանցումների հետ կապված ավելի արդյունավետ ֆինանսական գործիքներ մշակել:

Դրամական փոխանցումները բոլոր հաճախորդների համար հաշվի են առնվում որպես եկամտի երկրորդային աղբյուր, սակայն որոշ հաճախորդների համար այդ փոխանցումները գոյության հիմնական և պարբերական եկամուտ են: Բացի այդ, վերհանվել են մի շարք հնարավորություններ, որոնք կարող են լրացնել հայտնաբերված այս բացերը: Ինչպես արդեն նշվել է, տարեկան մոտ 1.5 միլիարդ ԱՄՆ դոլլարի դրամական փոխանցումներ են հոսում Հայաստան: Ըստ մեր կողմից իրականացված տնային տնտեսությունների հետազոտության արդյունքների եկամտի մոտ 8%-ը⁸ կամ ավելի քան 129 միլիոն ԱՄՆ դոլլար գումար է խնայվում տարբեր նպատակներով: Խնայողության հիմնական նպատակներն են. տնային տնտեսությունների 1%-ը խնայում է բնակարանի վերանորոգման, 24%-ը՝ ուսման վարձի վճարման, 28%-ը՝ առողջական կարիքները հոգալու, 39%-ը՝ ծերության ապահովման և 8%-ը՝ այլ նպատակներով: Այս տվյալների հիման վրա կարող ենք գնահատել դրամական փոխանցումների գումարներից կատարվող խնայողությունների ընդհանուր գումարները ըստ այս կամ այն նպատակի համար⁹ խնայող մարդկանց խմբերի: Արդեն իսկ նշվել է, որ ըստ կշռված միջինների եղանակի գնահատվել է, որ դրամական փոխանցումների 7%-ը խնայվում է հատուկ արարողությունների համար: Բացի այդ, ըստ ՀՀ ԿԲ գնահատականների դրամական փոխանցումների մոտ 9-10%-ը հատկացվել է կրթական ծախսերին (2006թ.), 4%-ը՝ բնակարանի կամ տան վերանորոգման ծախսերին, և մոտ 9%-ը՝ առողջապահական ծախսերին: Այս տվյալների հիման

⁸ Միջին ըստ կշռված միջինների եղանակի:

⁹ Պարզեցնող ենթադրություն. ենթադրում ենք, որ տարբեր նպատակներով խնայողությունների բաշխվածքը մույնն է ինչպես դրամական փոխանցումներ ստացող, այնպես էլ բոլոր տնային տնտեսությունների համար: Այսպես օրինակ՝ դրամական փոխանցումներ ստացող տնային տնտեսությունների (ինչպես առհասարակ, բոլոր տնային տնտեսությունների) 24%-ը խնայում է կրթական նպատակներով, 28%-ը՝ առողջապահական և այլն:

վրա կարող ենք գնահատել խնայողությունների պոտենցիալ ծավալները այն խմբերի համար, որոնք խնայում են այս կամ այն նպատակով: Այսպես՝ գնահատվել է, որ կրթական ծախսերի կամ ուսման վարձը վճարելու նպատակով խնայողությունները կազմել են մոտ 3.1 միլիոն ԱՄՆ դոլար, տուժն կամ բնակարան ձեռք բերելու նպատակով կատարված խնայողությունների պոտենցիալը գնահատվել է մոտ 103 հազար ԱՄՆ դոլար, հատուկ արարողությունների նպատակով կատարված խնայողությունների պոտենցիալը կազմել է մոտ 112 միլիոն ԱՄՆ դոլար, իսկ առողջական խնդիրների հետ կապված ծախսերի նպատակով կատարված խնայողությունների պոտենցիալը գնահատվել է մոտ 3.3 միլիոն ԱՄՆ դոլար¹⁰:

Հետևաբար, դեռևս չօգտագործված ռեսուրսներ և հնարավորություններ կան ֆինանսական համակարգ դրամական փոխանցումների ներգրավման առումով:

Հաջորդ բաժնում առաջարկվել են մեխանիզմներ, որոնց միջոցով հնարավոր կլինի որոշակիորեն լրացնել հայտնաբերված բացերը, ինչպես նաև մեխանիզմներ, թե ինչպես կարելի է ակտիվացնել ներկայումս գոյություն ունեցող դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ֆինանսական գործիքները:

Միգրացիայից սպասվող ֆինանսական ռեսուրսների մոբիլիզացման առանցքային հնարավորությունները ներկայացված են ստորև.

- հայ միգրանտները ամուր կապվածություն են զգում իրենց հայրենիքի հետ և շատերը հետաքրքրություն են ցուցաբերում վերադառնալու և, բավարար խնայողություններ կուտակելու կամ որոշակի պայմանների առկայության դեպքում, նաև ներդրումներ կատարելու:
- միգրանտների խնայողությունները, լինեն դրանք արտերկրում, թե Հայաստանում կուտակված, բավականաչափ խոշոր ծավալի գումարներ են, որոնք համապատասխան մարքեթինգային ռազմավարության, մոտեցումների, խթանների, երաշխիքների և կանոնակարգող դաշտի առկայության դեպքում, կարող են օգտագործվել ՀՀ-ում որպես խնայողությունների և ներդրումների պոտենցիալ հնարավորություն:
- Այս ֆինանսական առկա հոսքերի միջին և երկարաժամկետ աճ կարելի է ակնկալել, քանի որ ակնհայտ է, որ երբ միգրացիայի ցիկլը հասունա-

¹⁰ Այս թվերը նույնիսկ հնարավոր է թերագնահատված լինեն, քանի որ հաշվարկները հիմնված են դրամական փոխանցումներից կատարվող խնայողությունների մասնաբաժինների կշռված միջինի վրա:

նում է և առաջնային կարիքները բավարարվում են, միգրացիայից ստացվող եկամտի ավելի մեծ մասն է հատկացվում խնայողություններին և ներդրումներին:

- Կլաստերավորման¹¹ և հասարակական շփումների միջոցով արտերկրում միգրանտների միջև սերտ կապը, ինչպես նաև միգրանտների ընտանիքների և հայրենի համայնքների միջև եղած հարաբերությունների պահպանումը կարող է կոմպենսացնել հայտնի ռիսկերից շատերը, որոնք կապված են ՀՀ-ում ֆինանսական միջնորդության հետ, ինչն էլ ապաքաջալերում է միգրանտներին իրենց խնայողություններից գումարներ ուղարկել (ինստիտուցիոնալ, վերահսկողական և այլ խնդիրների պատճառով): Այս սոցիալական երևույթը կարող է նաև հնարավորություն ընձեռել իդենտիֆիկացնելու և մոբիլիզացնելու սփյուռքի ներկայացուցիչների ֆինանսական ռեսուրսները և այն անհատներին, ովքեր հետաքրքրված են հայրենի համայնքում կամ ձեռնարկությունում ներդրմամբ:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված ներկայիս մեխանիզմների վերակենսագործումը

Բացի նոր մեխանիզմներից, որոնք առաջարկվում են հաջորդ գլխում, կցանկանայինք նկարագրել գոյություն ունեցող դրամական փոխանցումների վրա հիմնված մի քանի մեխանիզմներ և առաջարկել դրանց ինտենսիֆիկացիայի կամ կատարելագործման ուղիները:

Օրինակ, Յունիբանկը առաջարկում է «Յունիսթրիմ» կոչվող հատուկ ավանդատեսակը այն հաճախորդների համար, որոնք հենց այդ համակարգով են իրենց փոխանցումները ստանում: Սակայն այս ֆինանսական գործիքը ներկայումս պահանջված չէ ըստ բանկի ներկայացուցչի: Նույնիսկ այն հանգամանքը, որ այս ավանդատեսակի համար տոկոսագումարները վճարվում են նախապես, հաճախորդներին մեծապես չի ոգևորում:

¹¹ Սա վերաբերում է այն երևույթին, երբ փոխօգնություն և սոցիալական կապիտալը, որը առաջարկվում «ավագ» բարեկամների, հարևանների կամ ընկերների կողմից, խթանում է մյուսներին խմբավորվել այս մարդկանց շուրջը արտերկրում/հյուրընկալող երկրում: Հետևաբար, ուղղության ընտրությունը և միգրացիայի հաջողվածության ցուցանիշը հաճախ ազդեցություն են կրում այս համրությունների կողմից:

Մեր առաջարկն այս պարագայում կլինի մշակել այնպիսի ֆինանսական գործիք, որը կապ կստեղծի դրամական փոխանցումների Յունիսթրիմ համակարգի, փոխանցումների ավանդադրման և վարկավորման միջև, այլ կերպ ասած, առաջարկել վարկային գործիք, որը նախատեսված կլինի այն հաճախորդների համար, որոնք կավանդադրեն իրենց ստացված դրամական փոխանցումների մի մասը կամ ամբողջը: Յունիբանկը ներկայումս առաջարկում է վարկեր, որոնք հիմնված են ավանդային երաշխիքի սկզբունքի վրա, սակայն այս մեխանիզմը շրջանցում է դրամական փոխանցումներ ստացողներին: Եթե Յունիբանկը առաջարկի այնպիսի նպատակային վարկատեսակներ, որոնք անհրաժեշտ են փոխանցում ստացող հաճախորդներին (օրինակ, կրթական վարկեր, նամանավանդ, որ բանկը ներկայումս չունի այդ ֆինանսական գործիքը), ապա դա կարող է ավելի լավ մոտիվացիա հանդիսանալ դրամական փոխանցումների մի մասը ավանդադրելու համար: Արդեն իսկ նշվել է, որ կրթական ծախսերի ֆինանսավորման նպատակով խնայողությունների պոտենցիալը մոտ 3.1 միլիոն ԱՄՆ դոլար է, հետևաբար, այս պոտենցիալը անհրաժեշտ է հաշվի առնել:

Մեկ այլ առաջարկ է ներկայացվում այն բանկերին և վարկային կազմակերպություններին, որոնք չեն կիրառում կրթական վարկեր, և/կամ ՓՄՁ և գյուղական զարգացման վարկեր: Առաջարկվում է նման ֆինանսական հաստատություններին մշակել և կիրառել ՓՄՁ զարգացման ֆինանսական գործիքներ հատկապես գյուղական վայրերում, և/կամ կրթական վարկեր այն հաճախորդներին որոնք իրենց դրամական փոխանցումներից ավանդադրում կկատարեն:

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված առաջարկվող նոր ֆինանսական մեխանիզմներ

Նոր մեխանիզմների մշակման սկզբունքները

Դրամական փոխանցումների վրա հիմնված նոր մեխանիզմների մշակման ժամանակ մենք հիմնվել ենք վերհանված այն տեղեկությունների (թերությունների և հնարավորությունների) վրա, որոնք ստացվել են տնային տնտեսությունների հետազոտության և ֆինանսական հաստատությունների հետ ունեցած խորը հարցումների արդյունքում: Այս մեխանիզմների նպատակն է լրացնել հայտնաբերված բացերը և օգտագործել դրամական փոխանցումները ֆինանսական համակարգ ներգրավելու առկա հնարավորությունները:

Բոլոր մեխանիզմները, որոնք առաջարկվում են մեր կողմից, խստորեն բավարարում են հետևյալ սկզբունքներին.

1. առաջարկվող մեխանիզմները պետք է ֆինանսապես կենսունակ և իրատեսական լինեն այն ֆինանսական հաստատության տեսանկյունից, որը պատրաստվում է դրանք կիրառել,
2. առաջարկվող մեխանիզմները պետք է ուղղակիորեն կապված լինեն ՀՀ-ում տնտեսական զարգացման հետ (չպետք է լինեն պարզապես միգրանտների համար նախատեսված ֆինանսական գործիքներ, այլ պետք է թիրախեն դրամական փոխանցումների կապն ու ազդեցությունը տնտեսական զարգացման վրա),
3. առաջարկվող մեխանիզմները/գործիքները պետք է լինեն նորարարական ՀՀ-ում,
4. առաջարկվող մեխանիզմներում դրամական փոխանցումները պետք է համարվեն *առաջնային*, այլ ոչ թե երկրորդային (ինչը ներկայումս է կիրառվում) եկամտի աղբյուր,
5. առաջարկվող մեխանիզմները պետք է հիմնված լինեն այն հստակ գաղափարի վրա, որ դրամական փոխանցումները մասնավոր տրանսֆերտներ են, իսկ դրանցից կատարվող խնայողությունները պատկանում են միգրանտներին և նրանց ընտանիքներին, որոնց ընտրության իրավունքին տրվում է առաջնայնություն և խիստ կարևորություն:

Ուսումնասիրությունը առաջարկում է երկու «հիմնական» և երեք «այլ» այլընտրանքային մեխանիզմների գաղափարներ, որոնք նախատեսված են դրամական փոխանցումները ֆորմալ ֆինանսական հատված ներգրավելու համար, ի շահ ինչպես տնային տնտեսությունների կենսամակարդակի, ակնպես էլ երկրի ընդհանուր տնտեսության:

«Հիմնական» մեխանիզմները արտոնություններ չունեն «այլ» մեխանիզմների համեմատ, պարզապես վերջիններս համեմատաբար ավելի պարզ են և խորը մեթոդոլոգիական բացատրության կարիք չեն առաջացնում, այնինչ առաջին երկուսը մշակված են ավելի մանրամասն և ավելի բարդ տարրերով:

Մեխանիզմ 1. Միգրանտների խնայողությունների եւ վստահության ֆինանսական կառույց /MSIT

MSIT կառույցի կոնցեպցիան

Այս կառույցը խարսխված է գյուղական վայրերում միգրացիայի և տնտեսական զարգացման վերաբերյալ վերհանված հատուկ խնդիրներին, և զգալի գումարներ կուտակելու հնարավորություններին, որոնք ծագում են միգրացիայի շնորհիվ :

Ընդհանուր նպատակներ

MSIT կառույցի գլխավոր նպատակները ինստիտուցիոնալացումից հետո կլինեն.

- Միգրանտների խնայողությունների ներգրավումը՝ իրենց հարազատ համայնքներում վերաներդնելու նպատակով՝ երաշխավորված ավանդ և/կամ համագործակցություն առաջարկելու միջոցով, միգրանտների բազմապիսի կարիքներին, նախապատվություններին և նպատակներին համապատասխան:
- MSIT կառույցը կփնտրի ֆինանսապես կենսունակ և իրատեսական ծրագրեր/բիզնես հնարավորություններ գյուղական վայրերում՝ վարկավորման և միգրանտների խնայողությունների ու սեփական միջոցների ներդրման համար:

MSIT կառույցի **առաքելությունը** կլինի՝ ՎԵՐԱԾԵԼ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԱՐՏԱՅՈՍՔԸ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՕԳՈՒՏԻ հիմնելով ֆինանսական միջնորդություն, որը կլրացնի առկա բացերը և կօգտագործի հնարավորությունները մի կողմից, և խնդրի լուծում կառաջարկի մյուս կողմից:

Կարելու սահմանափակումներ

- MSIT-ն կլինի լավ կապիտալացված ֆինանսական հաստատություն և ՀՀ ֆինանսական շուկայում խոշոր գործակալ: Այդ պատճառով այն

չպետք է խեղաթյուրի ֆինանսական շուկան՝ առաջարկելով չափազանց արտոնյալ կամ փոխզիջումային պայմաններ կամ մեխանիզմներ, այլ պետք է լրացնի գոյություն ունեցող ֆինանսական դաշտը:

- Չնայած սկզբում դոնոր ֆինանսավորումը էական դեր կունենա, MSIT-ը կթիրախի իր ֆինանսական կենսունակությունը երկար ժամկետում. ռազմավարական առումով, ներդրումը և վարկավորումը պետք է համապատասխանեցվեն ֆինանսական ռեսուրսների առկա հնարավորություններին՝ ինչպես գնային, այնպես էլ ժամանակային տեսանկյուններից:
- Չնայած ՀՀ կառավարությունը պետք է կարևոր դեր ունենա, ուղղորդելով MSIT-ին ամենաաղքատ և կարիքավոր ռեզիդենտների և համայնքների թիրախման վերաբերյալ, MSIT-ն կլինի անկախ ֆինանսական հաստատություն բարձրակարգ ղեկավար անձնակազմով և նվազագույն կառավարական ազդեցությամբ:
- ՀՀ օրենսդրությունը պարարտ հող է տրամադրում MSIT հիմնադրման և գործունեության համար, հետևաբար, այն կարող է հիմնադրվել և գործել ներկայումս գործող դաշտում՝ լիովին համահունչ տեղական օրենսդրությանը:
- MSIT-ը երկար ժամկետում կթիրախի հետևյալը՝ սահուն անկախացում դոնորների աջակցությունից և հետագա վերակազմակերպում՝ դառնալով լիովին մասնավոր սեփականության վրա հիմնված և պրոֆեսիոնալ կառավարմամբ ֆինանսական հաստատություն:

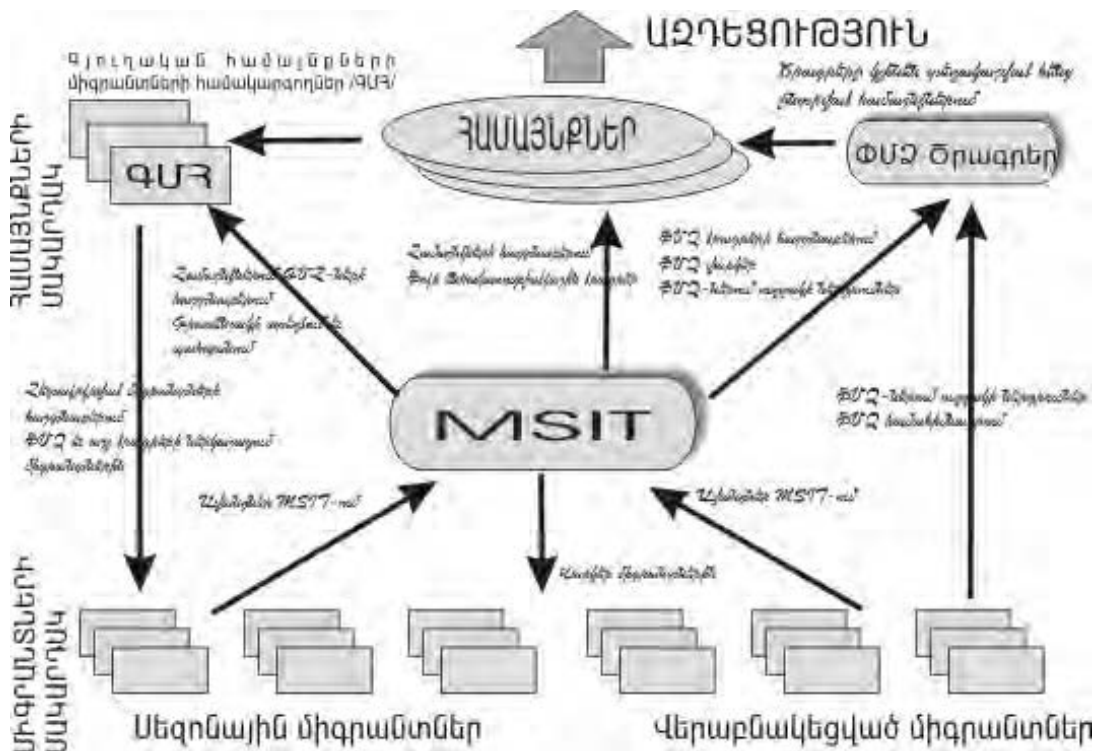
Աշխատանքի մեխանիզմը

Ընդհանուր կառուցվածքը

MSIT հաջող գործունեության գաղտնիքը պետք է լինի **ներկայումս ֆինանսական շուկայում բաց մնացած նիշայի լրացումը**, ինչը նպատակ կհետապնդի միգրանտներից խնայողություններ մոբիլիզացնել և ծառայեցնել այդ գումարները միգրանտների հայրենի բնակավայրերի տնտեսական զարգացմանը,

բնակավայրեր, որոնցում ներկայումս սահմանափակ տնտեսական հնարավորություններ կան: Առաջարկվել է կենսունակ մեխանիզմ, որը իրականացման առումով էֆեկտիվ կլինի՝ նպատակներին հասնելու և բարձր կատարողականություն ապահովելու տեսանկյունից, և արդյունավետ՝ այդ ամենը խելամիտ ծախսումներով և իրատեսական ժամանակահատվածում իրականացնելու տեսանկյունից: Դիագրամը պատկերավոր ներկայացնում է հիմնական գործընթացները, ուղղությունները և գործողությունները MSIT առաջարկված կառույցի ներքո:

Ինչպես տեսնում ենք գծապատկերում, համայնքներում/բնակավայրերում կայուն աշխատատեղերի ստեղծման տնտեսական ազդեցությունը կգա ՓՄՁ-երի միջոցով (նոր հիմնված, կամ նյութական, գաղափարական կամ կառավարման կառուցվածքային նոր ներդրումներ ունեցող), որոնք հիմնականում կֆինանսավորվեն MSIT կառույցի կողմից, վարկի և կապիտալի տրամադրման միջոցով: ՓՄՁ ծրագրերը, որոնք կհայտնաբերվեն և մանրամասնորեն կիետազոտվեն MSIT փորձագետների կողմից, կներկայացվեն միգրանտներին հատուկ այդ նպատակով վարձված Գյուղական բնակավայրերի միգրանտների համակարգողների (այսուհետ՝ միգրանտների համակարգողներ) կողմից: Միգրանտների համակարգողները MSIT-ի կողմից ֆինանսավորվող և մշտապես գործող անձիք են, որոնք մեծ հարգանք են վայելում իրենց բնակավայրում և ազդեցիկ մարդիկ են իրենց հայրենակիցների շրջանում, նույնիսկ ազդեցիկ են երկրից տարիներ առաջ հեռացողների համար: Ներկայացնելով առկա հնարավորությունը, որը մի կողմից միգրանտի համար շահութաբեր աղբյուր է, մյուս կողմից՝ հնարավորություն իսկապես օգնել իր հայրենի բնակավայրի զարգացմանը, բացի այդ այս ամենը հնարավորություն է ստեղծում միգրանտների երեխաների համար՝ ապագայում մնալ հայրենիքում և ապրել ավելի բարեկեցիկ կյանքով: Իսկ մինչ այդ, օգտագործելով ուղղակի ներդրման և համաներդրման հնարավորությունները, միգրանտները հնարավորություն կունենան կայուն եկամուտ վաստակելու՝ իրենց խնայողությունները ավանդադրելով MSIT-ում և այս կառույցից վարկ վերցնելով, կամ լուծելով երկարաժամկետ խնդիրներ, կամ էլ վերադառնալով ու վերահաստատվելով:



ՊԱՏԿԵՐ 381. MSIT աշխատանքի մեխանիզմ

Մեխանիզմի հիմնական բաղկացուցիչները

MSIT ամբողջական մեխանիզմի հիմնական բաղկացուցիչներն են՝

- գյուղական բնակավայրերի հայտնաբերում և թիրախում,
- գյուղական բնակավայրերի միգրանտների համակարգողներ (ԳՄՀ),
- MSIT և միգրանտների ներդրման/վարկավորման կենսունակ ծրագրերի հայտնաբերում,
- ծրագրի ֆինանսավորման համապատասխան սխեմաների ընտրություն,
- միգրանտների խնայողությունների ներգրավում ընտրված բնակավայրերի և ծրագրերի համար:

Կաազմակերպական լուծում

Գաղափարը բավականին հավակնոտ է. հիմնել համակարգ, որը միաժամանակ պետք է՝

- մոբիլիզացնի միգրանտների խնայողությունները (ներդրումները),
- վարկեր տրամադրի ՓՄՁ-երին և միգրանտներին,
- իրականացնի ուղղակի ներդրումներ,
- լայնածավալ հետազոտություններ իրականացնի,
- իրականացնի զգալի կազմակերպական և հիմնադիր աշխատանքներ:

Ավելի մանրամասն MSIT-ն ներկայաված է Հավելվածում:

Մեխանիզմ 2. Գրամական փոխանցումների միջոցով բանկային համակարգից դուրս մնացած միկրոձեռնարկների վերածումը վարկառուների

Մեխանիզմի հիմքում ընկած է հայկական իրականության երկու հանգամանքների, այն է՝ գյուղական բնակավայրերում միկրոֆինանսավորման չբավարարված պահանջարկի և դրամական փոխանցումների ՀՀ հոսքի շարունակական աճի համատեղման/համապատասխանեցման գաղափարը:

1990-ական թթ. Հայաստանը ծանր տնտեսական իրավիճակում հայտնվեց, ինչը հանգեցրեց արդյունաբերական և գյուղատնտեսական արտադրանքի շեշտակի անկմանը և, հետևաբար, բնակչության եկամուտների զգալի նվազմանը: Գյուղական բնակավայրերը, ի լրումն ընդհանուր տնտեսական ցնցումների, տուժեցին նաև արտադրողականության խիստ անկումից, ոռոգման համակարգի և այլ ենթակառուցվածքների քայքայումից, և ծայրահեղ սահմանափակ շուկայի հնարավորություններից: Արդյունքում երկրից զանգվածային արտահոսք սկսվեց և ներկայումս երկարաժամկետ և սեզոնային միգրանտները կազմում են երկրի բնակչության մոտ 25-30%-ը: Գործազրկության բարձր մակարդակը և գործարարության սահմանափակ հնարավորությունները հատկապես գյուղական բնակավայրերում, ստիպում է տասնյակ հազարավոր տնտեսապես ակտիվ մարդկանց հեռանալ՝ ավելի լավ հնարավորություններ և բարեկեցիկ պայմաններ փնտրելու, հիմնականում դեպի Ռուսաստան: Այս իրավիճակի կարևորագույն եզրահանգումներից մեկն այն է, որ մասնավոր դրամական փոխան-

ցումները, որոնք ուղարկվում են սեզոնային և մշտական միգրանտների կողմից հայրենիքում բնակվող իրենց ընտանիքներին, շարունակաբար աճում են:

Գնահատված է, որ միգրանտների կողմից ուղարկվող դրամական փոխանցումները 2007թ.-ին գերազանցել են 1.5 միլիարդ ԱՄՆ դոլարը, ինչը կազմել է ՀՆԱ մոտ 16-18%-ը: Ընդհանուր 300 հազարից առնվազն յուրաքանչյուր երրորդ գյուղացիական տնտեսություն, և միգրանտների մոտ 80%-ը գումար է ուղարկում հարազատներին պարբերաբար (տարին մի քանի անգամ):

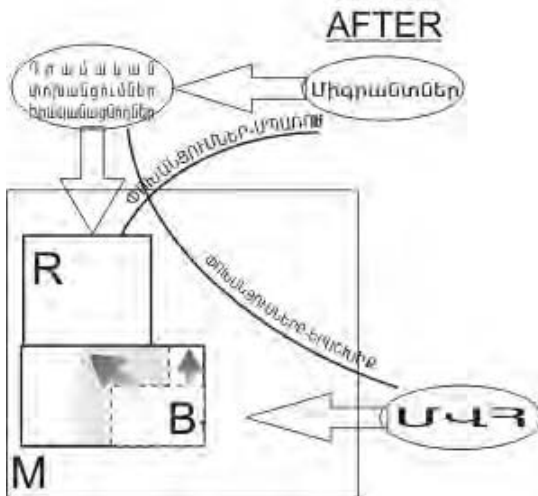
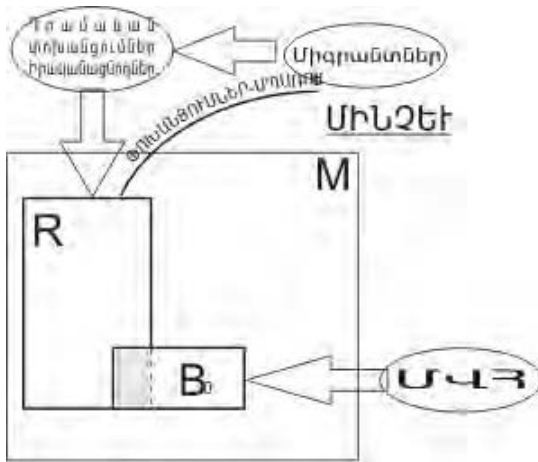
Մյուս կողմից ՀՀ-ում կան մոտ քառորդ միլիոն գյուղացիական տնտեսություններ և գյուղական վայրերում գործող մոտ 20 հազար ոչ գյուղատնտեսական միկրոձեռնարկություններ, որոնց երեք չորրորդը պարտքի արտաքին ֆինանսավորման մշտական կարիք ունեն (հիմնականում բերքի և շրջանառու միջոցների ֆինանսավորման)։ Այդ 200 հազար տնային տնտեսություններից միայն քառորդը կարող են բանկային համակարգի հաճախորդ դառնալ, այլ կերպ ասած, բավարարեն ֆինանսական համակարգի պահանջներին: Գրավի պակասը, բանկերի և այլ ֆինանսական հաստատությունների դժկամությունը հեռավոր վայրերում աշխատելու և վարկավորման ավելի ու ավելի խիստ պայմանները, պոտենցիալ վարկառուների մի մեծ բանակի թողնում է արտաքին ֆինանսավորման աղբյուրներից զուրկ: Այս միկրոձեռնարկների և ֆերմերների մեծ մասը չեն կարողանում հաղթահարել աղքատությունը և դուրս գալ աղքատության ծուղակից, քանի որ նրանց բիզնեսի ցիկլը այդպես էլ ճնշված է մնում ֆինանսական միջոցների բացակայության պատճառով: Ներկայումս, գյուղական վայրերում գործող ձեռներեցների մի զգալի մաս, որոնք ներկայացնում են մոտ 150 հազար տնային տնտեսությունների, մնում են բանկային համակարգից դուրս գրավի պակասի պատճառով, այնինչ նրանց առնվազն մեկ երրորդ մասը ստանում է դրամական փոխանցումներ իրենց միգրանտ հարազատներից և այդ գումարները հիմնականում օգտագործվում են սպառման նպատակով:

Հետազոտության արդյունքում խորհուրդ է տրվում տեղական բանկերին և վարկային կազմակերպություններին շարունակել հետազոտել այս հնարավորությունները, քանի որ պոտենցիալ հաճախորդների այս խմբերը նաև դրամական փոխանցումներ ստացողներ են: Առանցքային հանգամանքներն են. նրանց բարեկամներն ուղարկում են տարեկան \$2000-\$3000 (ԱՄՆ դոլար) (ինչը կարող է հիմք ծառայել միկրո վարկերի մարման համար) և այս գումարների մեծ մասը (մոտ 80%) հոսում է պաշտոնական ուղիներով, այսինքն դրամական փոխանցումների համակարգերով, և, հետևաբար, լիովին վերահսկելի է:

Խիստ կարևոր է, որպեսզի առաջարկվող նորարարական մեխանիզմը այնպիսին լինի, որ թույլ տա մինչ այժմ այդ փոխառության հնարավորությունից զրկված գյուղական վայրերի միկրոձեռնարկներին ներկայիս ֆինանսական դաշտի ներքո օգտագործել իրենց ստացած դրամական փոխանցումները, որոնք ծախսվում են հիմնականում սպառման նպատակով և չեն օգտագործվում ֆինանսական համակարգի կողմից: Սա ավելի կարևոր է, քան պարզապես առաջարկել տոկոսադրույքների նվազեցում կամ գրավադրման մեխանիզմի փոփոխություն, պարզապես արհեստականորեն ավելի մեծ թվով հաճախորդներ ներգրավելու նպատակով, արդյունքում նաև բարձրացնելով վարկային ռիսկը:

Հատուկ նպատակները, որոնք համապատասխանում են ուղղակի արդյունքներին և որոնք պետք է իրականացվեն առաջարկվող ծրագրի արդյունքում հետևյալն են.

1. հիմնել մի համակարգ, որը օգտագործում է պարբերաբար ստացված դրամական փոխանցումները որպես վարկի երաշխիք, ինչպես նաև մարման առաջնային աղբյուր:
2. բարձրացնել ինտիտուցիոնալ և ծրագրային ծախսային արդյունավետությունը և նվազեցնել դրամական փոխանցումներ ստացող վարկառուների գծով վարկային ռիսկը:



Ներկայիս իրավիճակի հիմնական բնութագրերը.

- Գյուղական բնակավայրերի միկրոձեռնարկների մի զգալի մաս (որոնք զբաղվում են և գյուղատնտեսությամբ, և այլ գործունեությամբ) արտերկրում բնակավող իրենց հարազատներից ու բարեկամներից դրամական փոխանցումներ են ստանում
- Դրամական փոխանցում ստացողների մեծ մասը չի խնայում, քանի որ գումարները փոքր են և անկանոն, և հետևաբար չեն կարող ներդնել այդ գումարները իրենց միկրոբիզնեսում
- Ֆինանսական հաստատությունները հաշվի չեն առնում փոխանցումների ստացման հանգամանքը և վարկավորում են այն հաճախորդներին, որոնք արժեքավոր զրավ են ներկայացնում
- մոխրագույն մակերեսը, որը ցույց է տալիս մասամբ համընկնող խմբերը (ստացողների և վարկառուների), պատահական համընկնում է. ստացողների միայն փոքր մասն է նաև պահանջների բավարարող վարկառու համարվում

Ծրագրի հաջող իրականացումից հետո ակնկալվող իրավիճակի հիմնական բնութագրերը.

- Դրամական փոխանցումների հոսքերի վերլուծությունից հետո, միկրոձեռնարկների մոտ խմբի վարկավորման հնարավորություն է առաջարկվում, որպես երաշխիք ստացվող փոխանցումների դիմաց:
- Եռակողմ համաձայնագրեր են կնքվում դրամական փոխանցումների համակարգերի /MTO/, վարկառուող կազմակերպության և վարկառուի միջև, որպեսզի հնարավոր լինի փոխանցումների մասին տեղեկատվության փոխանցումը և հասանելիությունն ապահովել և որ ավելի կարևոր է, ավտոմատ կերպով ապահովել մարումները:
- Արդեն իսկ կայացած հաճախորդներին և առաջարկվում է միանալ այս սխեմային, ինչը կթեթևացնի նրանց սեզոնային մարումների բեռը և հնարավորություն կտա ավելի մեծ վարկեր վերցնելու:

	<ul style="list-style-type: none"> - Թե ներկայիս, և թե նոր հաճախորդները շահում են ֆինանսապես, քանի որ նրանք չպետք է ֆիզիկապես բանկ գնան մարումների ժամանակ: - ֆինանսական հաստատությունը շահում է ընդլայնելով հաճախորդների բազան և նվազեցնելով վարկային ռիսկը: - ֆինանսական հաստատությունը նաև բարձրացնում է իր ծախսային արդյունավետությունը, քանի որ այժմ կոնկրետ բնակավայրի վարկավորման հետ կապված ֆիքսված ծախսերը բաշխվում են արդեն ավելի մեծ թվով հաճախորդների միջև:
--	--

M – գյուղական բնակավայրերի միկրոձեռնարկներ, որոնք միկրովարկավորման մշտական պահանջ ունեն

R – միկրոձեռնարկության ոլորտում ներգրավված տնային տնտեսություններ, որոնք դրամական փոխանցումներ են ստանում իրենց ամուսիններից, երեխաներից, կամ արտերկրում աշխատող հարազատներից (հիմնականում փոխանցման համակարգերի միջոցով)

B₀ – վարկառուներ, որոնք ներկայումս համապատասխանում են միկրովարկերի պահանջներին (մոխրագույնով ներկված մակերեսը ցույց է տալիս ներկայումս իրարից անկախ խմբերի հատումը)

B₁ – վարկառուներ, որոնք կհամապատասխանեն միկրովարկերի պահանջներին ծրագրի իրականացումից հետո

Այլ մեխանիզմներ

Երեք «այլ» մեխանիզմներ ներկայացված են ստանդարտ աղյուսակների տեսքով, որոնցում ներկայացված է տեղեկություն առաջարկվող նոր մեխանիզմի նպատակի, ներկայումս առկա հնարավորությունների/պոտենցիալի կամ բացերի (որոնք նպատակ կա լրացնելու), հաճախորդների թիրախային խմբի, այս գործիքը պոտենցիալ կիրառող ֆինանսական կառույցի տեսակի, գործիքի տեսակի և նկարագրության, առաջարկվող իրատեսական պայմանների և գնահատված ռեսուրսների ծավալի մասին:

Մեխանիզմ 3. Աջակցություն ընտանեկան արարողությունների կազմակերպմանը

a) Նպատակը	Աջակցել դրամական փոխանցում ստացողներին, որպեսզի նրանք կազմակերպեն այնպիսի իրադարձությունների, ինչպիսին, օրինակ, հարսանյաց հանդեսն է, հնարավորություն ընձեռելով նրանց հեջավորել (ապահովագրել) իրենց ծախսերը փոփոխվող գների պայմաններում:
b) Առկա պոտենցիալը	Միջինում դրամական փոխանցումների 7%-ը ծախսվում է հատուկ արարողությունների համար:
c) Թիրախային հաճախորդներ	Դրամական փոխանցում ստացողները, ովքեր ցանկանում են հարսանյաց հանդես կազմակերպել:
d) Ծառայությունն առաջարկող հաստատությունը	Բանկ
e) Տեսակը	Ավանդային
f) Ֆինանսական գործիքի նկարագիրը	Հաճախորդը պլանավորում է հարսանիք կազմակերպել առաջիկա 3 տարվա ընթացքում, սակայն նա բավարար միջոցներ չունի ներկա պահին դա կազմակերպելու և այդ նպատակով գումար է կուտակում: Բացի այդ, ռիսկ կա, որ 3 տարի հետո դժվար կլինի կազմակերպել ճիշտ նույն մակարդակի հարսանիք՝ փոփոխվող գների պատճառով: Բանկը երաշխավորում է ծրագրված մակարդակի հարսանյաց հանդեսի կազմակերպումը, անկախ փոփոխվող գներից, պայմանով եթե դրամական փոխանցումների գումարներից բանկում

	<p>ավանդադրում է կատարվում: Սրահների, ռեստորանների և հյուրանոցների ցանկը նախապես որոշվում է:</p>
<p>ց) Պայմանները</p>	<p>Տնողությունը 3 տարի է: Մեկ տարի շարունակ պարբերաբար ավանդ կուտակելուց հետո (յուր.ամիս փոխանցումներից որոշակի գումար է ավանդադրվում) հաճախորդը հնարավորություն ունի ստանալ 3 տարում կուտակվելիք ողջ գումարի 70%-ը: Եթե հաճախորդը սպասում է 3 տարի, կարող է ստանալ ավանդադրված գումարի 120%-ը: Եթե հաճախորդը որոշի գումարը ավելի շուտ հանել, գումարը կնվազեցվի ընթացիկ սղաճի տոկոսով:</p> <p>Եթե փոխանցումներից կուտակումներ են կատարվում բոլոր 3 տարիների ընթացքում, բանկը կազմակերպում է ցանկալի մակարդակի հարսանիք 3 տարի անց՝ անկախ գների փոփոխությունից:</p> <p>Դրամական փոխանցումները համարվում են եկամտի առաջնային աղբյուր:</p>
<p>հ) Գնահատված պոտենցիալ ծավալները</p>	<p>Մոտ 112 միլիոն ԱՄՆ դոլար</p>

Մեխանիզմ 4. Ուսման վարձի պահանջների մատչելիացում

a) Նպատակը	Օգնել դրամական փոխանցում ստացողներին վճարելու ուսման վարձերը և նրանց վարկառու դարձնել
b) Առկա պոտենցիալը	Դրամական փոխանցումներ ստացող տնային տնտեսությունների մոտ 24%-ը խնայում է ստացված գումարների մի մասը կրթական ծախսերի համար, և միջինում դրամական փոխանցումների 9-10%-ը ծախսվում է կրթության վրա
c) Թիրախային հաճախորդներ	Դրամական փոխանցում ստացողները, ովքեր ունեն ուսման վարձ մուծելու կարիք:
d) Ծառայությունն առաջարկող հաստատությունը	Բանկ
e) Տեսակը	Խառը
f) Ֆինանսական գործիքի նկարագիրը	Հաճախորդը յուրաքանչյուր ամիս դրամական փոխանցումներից ֆիքսված գումարի ավանդ է կուտակում, իսկ բանկը մուծում է ուսման վարձը՝ անկախ վարձի փոփոխությունից: Այսինքն, հաճախորդը կուտակում է փոքր գումարներ, իսկ բանկը միանվագ մուծում է կատարում նրա փոխարեն: Ուսման ավարտից հետո հաճախորդին վարկ է առաջարկվում: Ուսումնական հաստատությունների ցանկը նախապես որոշված է:
g) Պայմանները	Տևողությունը 4 տարի է: Յուրաքանչյուր ամիս ֆիքսված գումար է ավանդադրվում ստացված դրամական փոխանցումներից: Բանկը վճարում է 4 տարվա ուսման վարձը՝ անկախ վարձի փոփոխություններից: Ավարտելուց հետո հաճախորդին 3 տարի ժամկետով վարկ է առաջարկվում: Դրամական փոխանցումները համարվում են եկամտի առաջնային աղբյուր:

h) Գնահատված պոտենցիալ ծավալները	3.1 միլիոն ԱՄՆ դոլար
-------------------------------------	----------------------

Մեխանիզմ 5. Բժշկական ապահովագրության ընդլայնում

i) Նպատակը	Օգնել դրամական փոխանցումներ ստացողներին բժշկական ապահովագրության ձեռք բերման հարցում:
j) Առկա պոտենցիալը	Դրամական փոխանցումներ ստացող տնային տնտեսությունների 28%-ը խնայում է ստացված գումարների մի մասը առողջապահական նպատակներով, և ստացված փոխանցումների մոտ 9%-ը ծախսվում է առողջական խնդիրների համար:
k) Թիրախային հաճախորդներ	Դրամական փոխանցում ստացողները, ովքեր կարիք ունեն բժշկական ապահովագրություն գնելու:
l) Ծառայությունն առաջարկող հաստատությունը	Բանկեր և վարկային կազմակերպություններ
m) Տեսակը	Վարկային
n) Ֆինանսական գործիքի նկարագիրը	Եթե հաճախորդը բավարար միջոցներ չունի, որպեսզի միանվագ վճարմամբ ձեռք բերի բժշկական ապահովագրություն, ապա նա կարող է օգտվել այս մեխանիզմից: Բանկը կամ վարկային կազմակերպությունը հաճախորդի փոխարեն գնում է բժշկական ապահովագրությունը և այս գործարքը գրանցում է որպես վարկ: Հաճախորդը, ով դրամական փոխանցում ստացող է, մարում է այս վարկը միգրանտներից ստացված փոխանցումների հաշվին:
o) Պայմանները	Տևողությունը 3 տարի է: Դրամական փոխանցումները համարվում են եկամտի առաջնային աղբյուր:
p) Գնահատված պոտենցիալ ծավալները	Մոտ 3.3 միլիոն ԱՄՆ դոլար:

ՀԱՎԵԼՎԱԾ 1. MSIT Մեխանիզմ

Վերհանված խնդիրները

1. Գյուղական վայրերից արտագաղթը մեծ չափերի է հասնում, վտանգելով այդ վայրերում տնտեսական զարգացումը: Գնահատվում է, որ մի քանի հարյուր հազար գյուղաբնակներ են լքել երկիրը 1991թ.-ից ի վեր և յուրաքանչյուր 10-րդ գյուղաբնակը սեզոնային աշխատանքային միգրանտ է:
2. Տնտեսական և բիզնեսի հնարավորությունները սահմանափակ են, հատկապես ոչ ֆերմերային սեզոնատնտեսներում: Գյուղական վայրերում առկա է պակաս.
 - i) արտահոսած աշխատուժին ետ բերելու հնարավորությունների,
 - ii) աշխատուժի,
 - iii) խթանող կառույցների, որոնք հոգ կտանեին և կխթանեին գյուղատնտեսական զարգացումը:
3. Ավանդական ֆինանսական հաստատությունները ակտիվ կերպով չեն աշխատում մարզերում: Բացառությամբ մեկ բանկի, որը վարկավորում է առաջնային գյուղատնտեսությունը և փոքրաթիվ միկրոֆինանսական հաստատությունների, մյուս ֆինանսական հաստատությունները հետաքրքրված չեն գյուղական վայրերի սահմանափակ տնտեսական և բիզնես հնարավորություններով:
4. Միգրանտները կամ չեն վստահում, կամ էլ խթան չունեն ներդնելու կամ ավանդադրելու երկրում գործող ավանդական ֆինանսական մեխանիզմների ներքո, կամ վախենալով, կամ էլ անտեղյակ ու չմոտիվացված լինելով:

Հայտնաբերված հնարավորությունները

1. Արտերկրում մշտապես կամ սեզոնային բնակություն հաստատած միգրանտների զգալի մասը ամուր կապեր է պահպանում Հայաստանում գտնվող իրենց ընտանիքների հետ:
2. Էական գումարներ են փոխանցվում Հայաստան ինչպես խնայման, այնպես էլ սպառման համար: Միայն Ռուսաստանի Դաշնությունից տարեկան փոխանցումների գնահատված գումարը արդեն հասնում է գրեթե 1.5 մլրդ ԱՄՆ դոլարի:
3. Միգրանտների մեծամասնությունը ունի երկարաժամկետ խնայողական նպատակներ, որոնց նրանք շատ դանդաղ տեմպով են հասնում, քանի որ խնայողությունների մեծ մասը սպառվում է:

4. Միգրանտները դեմ չէին լինի մտածել ետդարձի գաղափարի մասին (“...սակայն հնարավորություններ չկան”) կամ էլ իրենց հայրենի համայնքներում բիզնես ներդրումներ կատարելու մասին:

5. Գոյություն ունեցող ֆինանսական հաստատությունները լրջորեն չեն վերաբերվել միգրանտներին որպես հաճախորդների խումբ, և նրանց խնայողությունները որպես ներդրումների պոտենցիալ աղբյուր դեռ չեն օգտագործվել:

Ուսումնասիրելով գյուղատնտեսական զարգացման խնդիրները, իսկ մյուս կողմից՝ հայտնաբերված հնարավորությունները, ըստ որոնց միգրացիան կարող է նպաստել այդ զարգացմանը, MSIT-ը որպես կառույց փորձ է անում մասամբ լուծել գյուղատնտեսական ճգնաժամի խնդիրները՝ մոբիլիզացնելով միգրանտների խնայողությունները և վերաներդնելով դրանք միգրանտների հարազատ համայնքներում: Այս ամենի նպատակը կլինի խթանել միգրանտների և նրանց ընտանիքների հետաքրքրվածությունը վերադառնալու և հիմնավորվելու հայրենիքում:

MSIT ռազմավարական նպատակները

MSIT ռազմավարական նպատակներն են՝

- կիրառել միգրանտների խնայողությունների ներգրավման և դրանով իսկ նրանց հարազատ համայնքների տնտեսական զարգացման նորարարական մոտեցում,
- գումարներ ներդնել տնտեսապես հետամնաց գյուղական վայրերում, որտեղ ավանդական հնարավորությունների և մեխանիզմների հասանելիությունը խիստ սահմանափակ է,
- ստեղծել աշխատատեղեր կամ վերադառնալ ցանկացող միգրանտների համար, կամ, որ ավելի հավանական է, պոտենցիալ միգրանտների համար՝ այդպիսով կանխելով մեկնման հոսքը,
- ստեղծել ավելի բարենպաստ պայմաններ «առաջնաշարժիչների» համար, այսինքն այն միգրանտների, որոնք առաջինը կօգտվեն խնայողությունների մոբիլիզացման առաջարկվող սխեմաներից,
- ապահովել ձնագնդի էֆեկտ. հաջողված դեպքերի PR՝ շահագրգռելով այլ՝ ավելի լայն միգրանտների խմբերի:

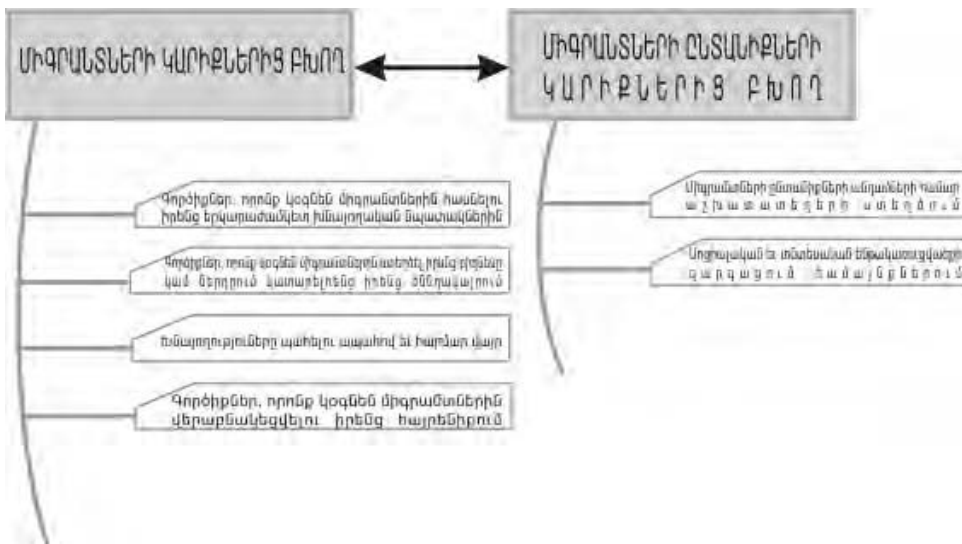
MSIT-ի կողմից առաջարկվող գործիքները

Չնայած MSIT կառույցի կողմից գյուղական վայրերում միգրանտներին և նրանց ընտանիքներին առաջարկվող ֆինանսական գործիքների մասին տեղեկատվությունը նախնական է, գործիքների առանցքային բնութագրերը և հիմնական խմբերը կպահպանվեն, քանի որ դրանք համապատասխանում են ներկայիս ՀՀ օրենսդրությանը, և, որ ամենակարևորն է, հիմնված են և բխում են MSIT ընդհանուր նպատակներից և խնդիրներից: Գործիքները այդ պատճառով դասակարգվել են ըստ թիրախային շահառուների (միգրանտներ-միգրանտների ընտանիքներ և հարազատ համայնքներ) և ըստ իրենց ֆինանսական բնույթի (խնայողություններ-ներդրումներ և վարկեր):

Գործիքների դասակարգումն ըստ թիրախային շահառուների

MSIT կողմից առաջարկվող ֆինանսական գործիքները հիմնված կլինեն կառույցի երկարաժամկետ նպատակների վրա և 2 հիմնական ուղղություն կունենան.

- Ֆինանսական գործիքներ, որոնք ուղղված են միգրացիայում գտնվող գյուղական բնակչության կարիքներին (միգրանտների կարիքներին) և
- Ֆինանսական գործիքներ, որոնք ուղղված են գյուղատնտեսական զարգացմանը (միգրանտների ընտանիքների կարիքներին)



Աջակցություն միգրանտներին՝ իրենց երկարաժամկետ խնայողական նպատակներին հասնելու համար

Նույնիսկ երկարաժամկետ միգրանտները, առավել ևս սեզոնային, և վերադարձող միգրանտները իրենց ընտանիքների հետ կապված հատուկ նպատակներ ունեն։ Աշխատանքային միգրանտների մեծ մասը դրսում աշխատում են մտքում որոշակի նպատակներ ունենալով և դրանց ֆինանսական կողմը հաշվի առնելով – լինի դա զավակի ամուսնությունը, դստեր համար երևանում բնակարան գնելը, թե մեկ այլ նպատակ։ Եթե միգրանտը հնարավորություն ստանա MSIT-ի ներքո խնայելու, ապա այս կառույցը հետագայում նրան կառաջարկի երկարաժամկետ վարկ՝ իր երկարաժամկետ նպատակներն ավելի արագ իրականացնելու համար։

Գործիքներ, որոնք կօգնեն միգրանտներին հայրենիքում բիզնես հիմնել կամ գործող բիզնեսում ներդրում կատարել

Որոշ միգրանտներ, հատկապես նրանք որոնք ընդունող երկրում բավականին հաջողված գործարարներ են դարձել, մտածում են իրենց խնայողությունների մի մասը (այս գումարները հասնում են ԱՄՆ տասնյակ հազար դոլարների) հարազատ բնակավայրերում ներդնելու մասին։ Սակայն, մեծամասամբ, նրանք կամ բավարար, կամ էլ հուսալի տեղեկատվություն չունեն առկա բիզնես պոտենցիալի մասին, կամ էլ պարզապես ժամանակ չունեն վերադառնալու և անձամբ ուսումնասիրելու առկա գործարար հնարավորությունները։ MSIT կառույցը կհանդիսանա ինչպես հետազոտող, այնպես էլ բանկ, որը միգրանտներին կառաջարկի համաներդրումային ծրագրեր, որոնցում MSIT-ը և միգրանտները կկիսեն ռիսկերը, սակայն մինչ այդ MSIT կողմից կիրականացվի հետազոտությունը և բիզնես ֆինանսավորման ծրագիր կառաջարկվի։

Գործիքներ, որոնք կօգնեն միգրանտներին վերադառնալ և վերահաստատվել հայրենիքում

Որոշակի ժամանակ արտերկրում բնակված տուն վերադարձող միգրանտների մշտական ներհոսք կա, որոնք իրենց հետ մաս խնայողություններ են բերում, որոնք սակայն լուրջ բիզնես ներդրումների համար երբեմն բավարար չեն։ MSIT-ը կտրամադրի ներկայումս առկա վարկերից ավելի երկարաժամկետ վարկեր և համաներդրման հնարավորություն վերադարձող միգրանտների համար և կօգնի նրանց վերադարձից հետո հիմնել իրենց սեփական միկրո կամ փոքր բիզնեսը։

Խնայողություններ պահելու ավելի գրավիչ և հուսալի կառույց

Սա հավանաբար MSIT առանցքային և ամենակարևոր նպատակներից մեկն է - միգրանտներից ներգրավել առկա խնայողությունները՝ հայրենիքում ներդնելու համար: Միգրանտին առաջարկվում է ավանդ, որը շուկայի միջին պայմաններից ավելի բարենպաստ պայմաններ է առաջարկում, բացի այդ, MSIT-ը կապում է այդ ավանդատեսակները միգրանտի հայրենի բնակավայրի հետ, ինչը այդ գործիքներից օգտվելու ավելի մեծ խթան է միգրանտների համար և այդ գործիքները ավելի գրավիչ է դարձնում:

Գործիքների դասակարգումն ըստ ֆինանսական բնույթի

Որպես սովորական ֆինանսական հաստատություն MSIT-ը կիրականացնի ինչպես դրամական միջոցների ներգրավում, այնպես էլ դրանց տրամադրում վարկավորման կամ ներդրման նպատակներով՝ ելնելով կառույցի ռազմավարական նպատակներից: Պոտենցիալ վարկային, ներդրումային (ակտիվային) և պասիվային գործիքները ներկայացված են ստորև.



Կարելի է նկատել, որ MSIT այնպիսի ֆինանսական կառույց է, որը փորձելու է միգրանտներին տրամադրել ֆինանսական գործիքների լայն տեսականի, որպեսզի օգնի նրանց իրականացնելու ընտանիքների և տան հետ կապված նպատակները, բացառությամբ այն նպատակների, որոնք

անմիջականորեն կապված են ընդունող երկրի հետ (օրինակ՝ MSIT-ը չի ֆինանսավորի Սամարա քաղաքում տան ձեռք բերումը, ինչը միգրանտին թույլ կտա իր ողջ ընտանիքը տեղափոխել Հայաստանից):

Փնադրյալացման ռազմավարություն

Հիմնվելով վերը նկարագրված ամենակարևոր սահմանափակումներից մեկի վրա, այն է՝ չխախտել ֆինանսական շուկայի կարգը, կամ չխաթարել գործունեությունը առաջարկելով չափից ավելի գիշող կամ գերբարենպաստ պայմաններ, MSIT-ը կհիմնվի խելամիտ գնային քաղաքականության վրա, նպատակ ունենալով տրամադրել գործիքներ, որոնք գոնե մի փոքր ավելի բարենպաստ պայմաններ կառաջարկեն, քան ներկայումս ՀՀ ֆինանսական շուկայում գոյություն ունեցող գործիքները: Դա կիրականացվի եկամտի (վարկերի գծով) և ծախսերի (ավանդների գծով) օպտիմալ ռազմավարության կիրառման շնորհիվ, ի տարբերություն ներկայումս առկա սփրեդի (տարբերության) խիստ լայն մեծությունների (ինչը հիմնականում արդյունք է բանկերում ոչ տոկոսային ծախսերի ուռճացման): Ակտիվների և պարտավորությունների բաժնի բարձրորակ մասնագետների թիմը կհետևի, որպեսզի միգրանտների և նրանց հայրենի համայնքների համար առաջարկվեն ամենամրցունակ պայմանները:

Աշխատանքի մեխանիզմը

Ընդհանուր կառուցվածքը

Համայնքներում/բնակավայրերում կայուն աշխատատեղերի ստեղծման տնտեսական ազդեցությունը կգա ՓՄՁ-երի միջոցով (նոր հիմնված, կամ նյութական, գաղափարական կամ կառավարման կառուցվածքային նոր ներդրումներ ունեցող), որոնք հիմնականում կֆինանսավորվեն MSIT կառույցի կողմից, վարկի և կապիտալի տրամադրման միջոցով: ՓՄՁ ծրագրերը, որոնք կհայտնաբերվեն և մանրամասնորեն կհետազոտվեն MSIT փորձագետների կողմից, կներկայացվեն միգրանտներին հատուկ այդ նպատակով վարձված Գյուղական բնակավայրերի միգրանտների համակարգողների (այսուհետ՝ միգրանտների համակարգողներ) կողմից: Միգրանտների համակարգողները MSIT-ի կողմից ֆինանսավորվող և մշտապես գործող անձիք են, որոնք մեծ հարգանք են վայելում իրենց բնակավայրում և ազդեցիկ մարդիկ են իրենց հայրենակիցների շրջանում, նույնիսկ ազդեցիկ են երկրից տարիներ առաջ հեռացողների համար: Ներկայացնելով առկա հնարավորությունը, որը մի կողմից միգրանտի

համար շահութաբեր աղբյուր է, մյուս կողմից՝ հնարավորություն իսկապես օգնել իր հայրենի բնակավայրի զարգացմանը, բացի այդ այս ամենը հնարավորություն է ստեղծում միգրանտների երեխաների համար՝ ապագայում մնալ հայրենիքում և ապրել ավելի բարեկեցիկ կյանքով: Իսկ մինչ այդ, օգտագործելով ուղղակի մերդրման և համամերդրման հնարավորությունները, միգրանտները հնարավորություն կունենան կայուն եկամուտ վաստակելու՝ իրենց խնայողությունները ավանդադրելով MSIT-ում և այս կառույցից վարկ վերցնելով, կամ լուծելով երկարաժամկետ խնդիրներ, կամ էլ վերադառնալով ու վերահաստատվելով:

Ստորև ներկայացված է հիմնական գործողությունների և դրանք իրականացնողների աղյուսակը.

Հիմնական մասնակիցներ	Հիմնական գործողություններ				
	Հետազոտություն	Վարկ	Ներդրում	Ավանդադրում	Շուկայավարություն
MSIT	<ul style="list-style-type: none"> • թիրախային գյուղական բնակավայրերի հայտնաբերում • վարկավորման /մերդրման համար իրատեսական ՓՄՁ ծրագրերի հետազոտություն 	<ul style="list-style-type: none"> • վարկեր ՓՄՁ-երին • վարկեր միգրանտներին, որանց խնայողության նպատակներն իրականացնելու համար 	<ul style="list-style-type: none"> • սկսնակ ՓՄՁ-երում ներդրում • գործող ՓՄՁ-երում ներդրում 		
Կառավարություն	<ul style="list-style-type: none"> • աջակցություն թիրախային գյուղական բնակավայրերի հայտնաբերման հարցում 				
Գյուղական բնակավայրերի միգրանտների համակարգողներ	<ul style="list-style-type: none"> • միգրանտների տվյալների բազայի կազմում (MSIT պոտենցիալ հաճախորդների տվյալների բազա) 				<ul style="list-style-type: none"> • հայտնաբերված բիզնես հնարավորությունների/ծրագրերի առաջարկում միգրանտներին
Միգրանտներ			<ul style="list-style-type: none"> • MSIT հետ ՓՄՁ համաֆինանսավորում/համաներդրում 	<ul style="list-style-type: none"> • MSIT-ում ավանդադրում 	

Մեխանիզմի հիմնական բաղկացուցիչները

MSIT ամբողջական մեխանիզմի հիմնական բաղկացուցիչներն են՝

գյուղական բնակավայրերի հայտնաբերում և թիրախում

MSIT-ը պետք է կենտրոնացնի իր գործունեությունը որոշակի ընտրված բնակավայրերում՝ գոնե գործունեության ծավալման սկզբնական փուլում: Սա չի նշանակում, որ երկրում մոտ 800 գյուղական համայնքներից որևէ մեկը կանտեսվի կամ կբացառվի, քանի որ գործնականում գրեթե յուրաքանչյուր համայնք ունի երկարաժամկետ և սեզոնային միգրանտներ: Մինչ փաստացի ընտրությունը, փորձարկման ժամանակ, ընտրական չափանիշներ պետք է մշակվեն, պետք է փորձարկվի կամ ստուգվի այդ համայնքների համապատասխանությունը, և հայտնաբերվեն պոտենցիալ ռիսկային շրջանները: MSIT բարեհաջող գործունեության արդյունքում ընդգրկվող համայնքների թիվը և աշխարհագրությունը կընդլայնվի:

գյուղական բնակավայրերի միգրանտների համակարգողներ (ԳՄՀ)

MSIT-ը կփորձի հաղթահարել հայաստանցիների անվստահությունը ֆինանսական միջնորդների հանդեպ՝ ձգտելով իրականացնել թիրախված/նպատակային մոտեցում և վստահության ստեղծման ռազմավարություն ընտրված համայնքներում և հենց իրենց՝ միգրանտների շրջանում: Միգրանտներին հասնելու այս ռազմավարությունը յուրաքանչյուր պոտենցիալ բնակավայրում գլխավորապես հիմնված է լինելու միգրանտների համակարգողների աշխատանքի վրա, որոնց առանցքային ֆունկցիաների շարքում պետք է լինեն MSIT կողմից առաջարկվող հնարավորությունների և ֆինանսական գործիքների խթանումն ու գովազդը միգրանտների շրջանում (այդ թվում նաև հեռավորության վրա) և նրանց ընտանիքների շրջանում, միգրանտների որոշակի խմբերի հատուկ խնայողական/ներդրումային կարիքների հայտնաբերումն ու հավաքագրումը:

MSIT և միգրանտների ներդրման/վարկավորման կենսունակ ծրագրերի հայտնաբերում

MSIT-ն փնտրելու է ներդրման կամ վարկավորման կենսունակ ծրագրեր, միաժամանակ միգրանտների համաֆինանսավորմամբ: Ցանկալի է, որ այս ծրագրերի օբյեկտները լինեն ՓՄՁ-եր աշխատատար ձեռնարկություններ արդյունաբերության կամ ծառայությունների ոլորտում: Այս գործողության/բաղկացուցիչ

փուլի ժամանակ, ծրագրի ընտրության չափանիշներ պետք է սահմանվեն, նախքան գործողության իրականացումը, այնուհետև MSIT կողմից կիրականացվի հետազոտություն՝ կենսունակ ծրագրերի հայտնաբերման համար տարբեր բնակավայրերում և ճյուղերում: Արդյունքում կկազմվեն համառոտ ծրագրային առաջարկներ, որոնք կներառեն հետևյալ բաժինները՝ կենսունակության նախնական հետազոտություն, ֆինանսական կանխատեսումներ, տեխնիկական իրատեսականության վերլուծություն և ծրագրի կառավարման վերաբերյալ առաջարկություններ: Յուրաքանչյուր ՓՄՁ ծրագրի սովորական չափը պետք է լինի մոտ 50-100 հազար ԱՄՆ դոլար, այնպես որ MSIT կողմից կֆինանսավորվի ծրագրի 50-70%-ը, իսկ մնացածը մոբիլիզացվի միգրանտներից (լինի դա վարկային համաձայնագրի տեսքով, որը ապագա ավանդային սերտիֆիկատի նախատիպը կլինի, թե կապիտալի համաֆինանսավորման տեսքով): Միգրանտների համակարգողները հանդես են գալու որպես կապող օղակ՝ պոտենցիալ հնարավորությունների այս տեղեկատվությունը միգրանտներին հասցնելու առումով:

Ծրագրի ֆինանսավորման համապատասխան սխեմաների ընտրություն

Ընտրված ծրագրերը հիմնվում են կենսունակության/իրատեսականության նախնական հետազոտությունների վրա և չնայած, խիստ պահանջ է դրվում զգալի քանակի նոր աշխատատեղեր ստեղծելու տվյալ բնակավայրում, սակայան այդ ծրագրերը պետք է նաև դիտարկվեն ֆինանսավորման սխեմայի տեսանկյունից: Կախված բիզնեսի բնույթից, տեղացի ներդրողների առկայությունից, ֆինանսական կանխատեսումներից և այլ գործոններից, հատուկ մոտեցումներ պետք է ցուցաբերվեն ընտրված յուրաքանչյուր տիպի ՓՄՁ ծրագրի համար: Հատուկ ուշադրություն կդարձվի ծրագրի ապագա ղեկավարության ընտրությանը (կապիտալ ներդրումների դեպքում), կամ մարումների հնարավորություններին (պարտքի ֆինանսավորման դեպքում): Կմշակվեն համապատասխան ֆինանսական սխեմաներ ընտրված ծրագրերի համար, որից հետո դրանք կառաջարկվեն միգրանտներին՝ համաներդրման/համաֆինանսավորման ակնկալիքով:

Միգրանտների խնայողությունների ներգրավում ընտրված բնակավայրերի և ծրագրերի համար

Ծրագրերի ընտրությունից, օպտիմալ ֆինանսական սխեմաների մշակումից, գրավոր ձևակերպումից, և միգրանտների համակարգողների ընտրությունից հետո, այդ համակարգողները կսկսեն ուղղակիորեն կապվել միգրանտներին և ներկայացնել նրանց առկա գաղափարները՝ առաջարկելով ծրագրերի համա-

Ֆինանսավորման հարցում համագործակցություն և ներկայացնելով ֆինանսական սխեմաների առաջարկվող պայմանները: Չնայած որ ըստ նախնական հետազոտությունների MSIT կողմից ներգրավվելիք խնայողությունների զգալի պոտենցիալ է հայտնաբերվել, ինչպես նաև միգրանտների կողմից որոշակի ցանկություն՝ իրենց բնակավայրերում ներդրումներ կատարելու, սակայն դեռևս կարիք կա մանրակրկիտ ձևով հետազոտել և վերլուծել, թե արդյո՞ք միգրանտների կողմից փաստացի պատրաստակամություն կամ ցանկություն կա իրենց բնակավայրերում արդեն կոնկրետ առաջարկվող ծրագրերի շրջանակներում համագործակցել մի կառույցի հետ և ներդրում կատարել այդ կառույցում, որը հետագայում պարտավորվում է ներդրում կատարել իրենց բնակավայրում: Համապատասխան փոփոխությունները կներկայացվեն ըստ ստացված պատասխանների և առաջ քաշված մտահոգությունների: Այս ամենից հետո, միգրանտների ընտրված համակարգողների հետ մեկտեղ MSIT ղեկավարությունը կապ կհաստատի այն բնակավայրերի միգրանտների հետ, որոնք փաստացիորեն հետաքրքրված են ՓՄՁ ծրագրերից որևէ մեկում ներդրում կատարելու:

Կազմակերպական լուծում

Առաջարկվում է, որ MSIT մեկ կառույցի կամ հոլդինգի ներքո գործեն երեք հաստատություններ, որոնցից յուրաքանչյուրը կգործի MSIT հիմնական գործունեության կոնկրետ շերտում՝ ավանդներ ու վարկեր, ներդրումներ, հետազոտություն և շուկայավարություն:



Բանկ

Բանկը ՀՀ-ում միակ ֆինանսական հաստատությունն է, որն իրավունք ունի ավանդներ ներգրավել: Քանի որ ավանդները միգրանտների խնայողությունների մոբիլիզացման հիմնական տարրերից են, ապա պետք է այս կառույցի ներքո բանկ հիմնվի: MSIT նպատակների տեսանկյունից խորհուրդ չի տրվում այս ֆունկցիաները հանձնարարել գործող բանկերից մեկին, քանի որ MSIT նպատակներն ու թիրախային հաճախորդները շատ յուրահատուկ բնույթ ունեն: Հիմնված բանկի ֆունկցիաներն են լինելու՝ վարկավորել ՓՄՁ-երին և միգրանտներին, ինչպես նկարագրված է «MSIT կողմից առաջարկվող գործիքները» բաժնում (ոչ ներդրման համար, տե՛ս հետագա շարադրանքում) և ներգրավել ավանդներ: Կապիտալի նվազագույն պահանջը (պետք է համալրվի ամբողջապես) 5.0 միլիոն ԱՄՆ դոլար է, բանկի հիմնումը ՀՀ-ում տևում է 9-12 ամիս: Ներկայումս գործող բանկերից որևէ մեկում առավելագույն բաժնեմաս ձեռք բերել խորհուրդ չի տրվում, քանի որ նման բանկերը հնարավոր է՝ թաքնված պարտքերի ժառանգություն ունենան: Սկզբնական փուլում իրավական տեսակը պետք է ՓԲԸ լինի 5-7 տարի հետո ԲԲԸ դառնալու հեռանկարով:

Ներդրումային ընկերություն

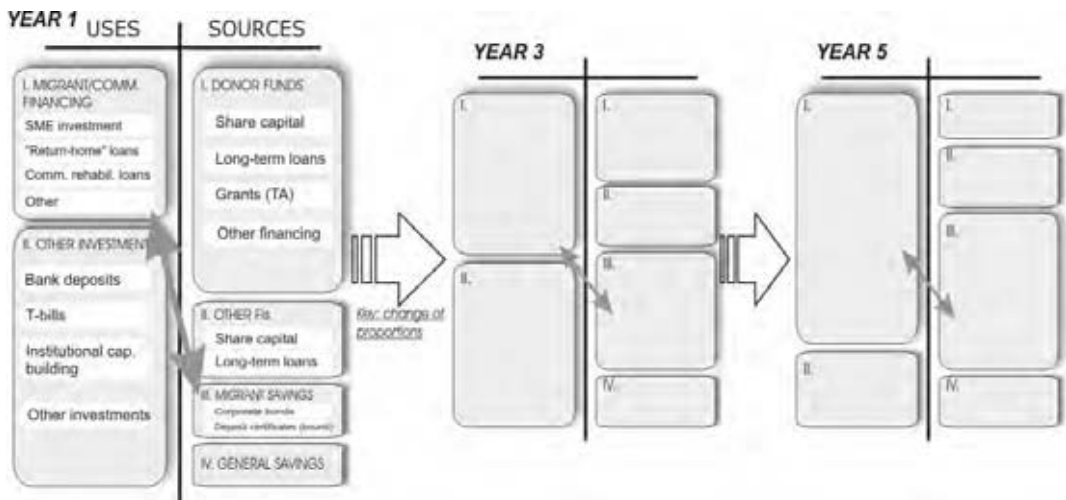
Քանի որ բանկերն իրավասու չեն ներդնել ավանդատերերի միջոցները այլ ձեռնարկությունների ակտիվներում, ներդրման ֆունկցիան կիրականացվի ներդրումային ընկերության միջոցով: Այս ընկերության միջոցները կգոյանան MSIT բանկի երկարաժամկետ ցածր տոկոսադրույքով վարկերից: Փաստորեն, ներդրումային ընկերությունը կհանդիսանա բանկի ներդրումային ճյուղը, որը հատուկ ինստիտուցիոնալ ճկունություն է ապահովում: Այս երկու ընկերությունները հոլդինգի մեկ թևի ներքո են և կկիրառեն միևնույն ռազմավարությունը:

Շուկայավարման և հետազոտությունների ընկերություն

Սա ֆինանսական հաստատությունն է: Այս ընկերության դերը պետք է լինի ուսումնասիրել և հետազոտել միգրանտների բնակավայրերը, իրականացնել ՓՄՁ ծրագրերի կենսունակության/իրատեսականության վերլուծություններ, իրականացնել բոլոր ծրագրերի մոնիտորինգ և գնահատում, ինչպես նաև մշակել գործունեության ծրագիր և ուղեցույց, ընտրել, վարձել և վերահսկել միգրանտների համակարգողների աշխատանքը, հիմնել և ղեկավարել նրանց գրասենյակները, մշակել և իրականացնել մարքեթինգային ռազմավարություն և այլն:

Պլանավորման աղբյուրներ և դրամական միջոցների օգտագործում

Ստորև ներկայացված է բոլոր երեք հաստատությունների կոնսոլիդացված պատկերը (զլխավորապես, երկու ֆինանսական հաստատությունները), որը վերաբերում է ընդհանուր աղբյուրների բաշխմանը և միջոցների օգտագործման ուղղություններին: Գործունեության առաջին տարիներին MSIT աջակցություն կստանա դոնորներից, որոնք հանդես կգան որպես մղիչ ուժ՝ գաղափարի խթանման և միգրանտների ֆինանսական գործիքների ինստիտուցիոնալացման համար: Սկզբում միգրանտների խնայողությունները, համապատասխանաբար, փոքր դեր կունենան ընդհանուր կապիտալում: Ակտիվների տեսանկյունից, սկզբնական փուլում MSIT-ը պետք է միջոցները տեղաբաշխի տարբեր ֆինանսական գործիքների միջև՝ միգրանտների և նրանց բնակավայրերի ֆինանսավորման պորտֆելի աճին զուգընթաց:



Տարիների ընթացքում համամասնությունները կփոխվեն՝ դոնոր ֆինանսավորումից անցնելով դեպի միգրանտների ֆինանսավորման (կապիտալի և պարտավորությունների մաս) և ավանդների և ներդրումների հիման վրա պայմանական եկամուտ ստեղծելուց մինչև միգրանտների և ՓՄՁ-երի վարկավորման և ներդրումների:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Asian Development Bank, “A Study on International Migrants’ Remittances in Central Asia and South Caucasus”, Country Report on Remittances of International Migrants and Poverty in Armenia. Yerevan, November 2007

“A Study on International Migrants’ Remittances in Central Asia and South Caucasus”, Country Report on Remittances of International Migrants and the financial Sector in Armenia, *Asian Development Bank*. Yerevan, November 2007

Robert Peck, Christen and Douglas Pearce, “Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model”, *CGAP*, Occasional Paper No 11, August 2008

Sanders, C. “Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services.” *Report prepared for UK Department for International Development*, London 2003

Manuel Orozco, “Worker Remittances: Issues and Best Practices”, *Testimony presented to the U.S. House Committee on Financial Services hearing entitled Remittances: Reducing Costs, Increasing Competition, and Broadening Access to the Market*, Inter-American Dialogue, Washington D.C. 2003

Manuel Orozco, Rachel Fedewa, “Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation”, *INTAL-ITD/Inter-American Development Bank/Integration and Regional Programs Department*, Working Paper No 24, December 2006

Gregory Watson, “Sending Money Home: Remittances as a Development Tool in Latin America and Caribbean.” *Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund*, May 2007

ILO, “International Labour Migration and Development: The ILO Perspective. International Migration Brief”, *International Migration Program/International Labour Office*, Switzerland, Geneva.

ILO, “Rights, Labour Migration and Development: The ILO Approach. International Migration Brief”, *International Migration Program/International Labour Office*, Switzerland, Geneva.

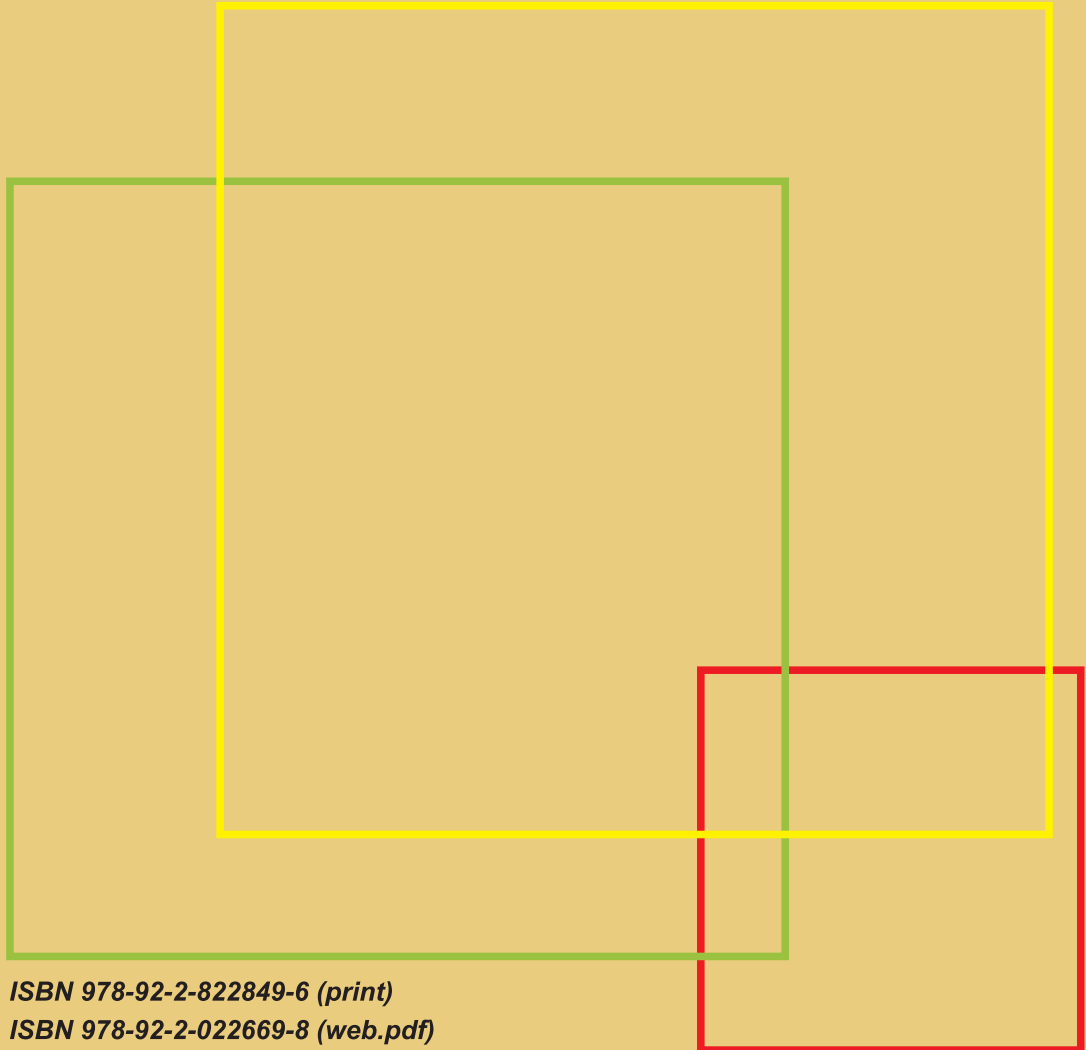
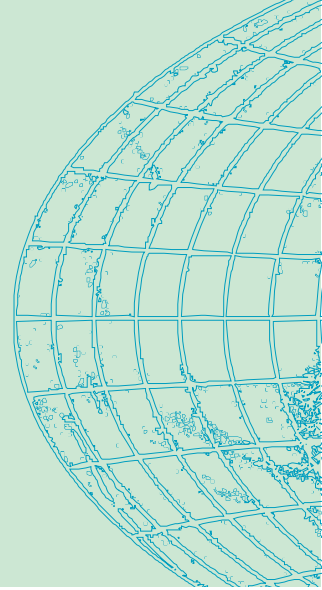
ILO, “ILO’s Multilateral Framework on Labour Migration; Non-binding principles and Guidelines for a rights-based approach”, *International Migration Programme, International Labour Office*, Geneva 2006. 55 p

OSCE-IOM-ILO, “Handbook on Establishing Effective Labour Migration Policies in Countries of Origin and Destination”, Vienna/Geneva, 2006

Central Bank of Armenia, World Bank, “Survey of Households to Estimate the Volume of Migrants’ Remittances Flowing into Armenia”, *implemented by Alpha Plus Consulting*, Armenia 2005

A. Gevorgyan, K. Mashuryan, A. Gevorgyan, “Economics of Labour Migration from Armenia: a Conceptual Study”, *Armenian International Policy Research Group*, Working Paper No 06/05, January 2006.

Education development Center, “Armenia Labour Market Evaluation and Strategy Assessment Promoting Jobs in Armenia: Which Labour-Oriented Policy Approaches Are Worth Pursuing?” *Submitted to USAID/Armenia*, April 2003



ISBN 978-92-2-822849-6 (print)

ISBN 978-92-2-022669-8 (web.pdf)