

Canada 



International Organization
for Migration (IOM)
Mission in Ukraine

«ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ДІАЛОГ ЩОДО ПОЛІТИКИ
У СФЕРІ МІГРАЦІЇ І ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ»

МІГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Дослідження фінансових надходжень,
пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу
на розвиток в Україні

Ця публікація – плід спільних зусиль команди авторів та редакційної групи під керівництвом головного редактора. Результати, інтерпретації та висновки, висловлені в цій публікації, не обов'язково відбивають погляди МОМ або її держав-членів. Використані позначення та подання матеріалу в цілій роботі не означають вираження якогось погляду МОМ стосовно правового статусу будь-якої країни, території, міста чи місцевості, їхньої влади або кордонів чи меж.

МОМ дотримується принципу, що гуманна впорядкована міграція приносить користь трудовим мігрантам і суспільству. Як міжурядова організація, МОМ працює спільно з партнерами в міжнародному співтоваристві задля надання допомоги у глибокому розумінні проблем міграції та їх розв'язання, стимулюванні соціального й економічного розвитку за допомогою міграції, відстоюванні людської гідності й добробуту трудових мігрантів.

Цей звіт виконано в рамках проекту *«Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції й грошових переказів в Україні»*, який виконало Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні за фінансової підтримки уряду Канади. Проект спрямований на підтримку Уряду України в розробленні політики ефективного використання зв'язку між міграцією та розвитком.

© 2016 Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні

Всі права захищені. Жодна частина цієї публікації не може бути відтворена, збережена в пошуковій системі або передана в будь-якій формі або будь-якими засобами, в тому числі електронними, механічними, шляхом фотокопіювання, запису або іншим чином, без попереднього письмового дозволу МОМ.

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| СКОРОЧЕННЯ..... | 4 |
| СПИСОК РИСУНКІВ | 5 |
| ПОДЯКА | 8 |
| ПЕРЕДМОВА | 9 |
| I. РЕЗЮМЕ ЗВІТУ | 10 |
| II. ВСТУП | 20 |
| III. МЕТОДОЛОГІЯ | 22 |
| IV. ПРОФІЛЬ УКРАЇНСЬКОЇ МІГРАЦІЇ..... | 29 |
| V. КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ | 39 |
| СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ | 39 |
| ПОВЕРНЕННЯ В УКРАЇНУ НА ПОСТІЙНЕ ПРОЖИВАННЯ | 47 |
| VI. ОСНОВНІ ФІНАНСОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ..... | 52 |
| ДОХОДИ, ВИТРАТИ І ЗАОЩАДЖЕННЯ..... | 52 |
| ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ | 54 |
| ЗАОЩАДЖЕННЯ..... | 74 |
| ІНВЕСТИЦІЇ | 76 |
| VII. ФІНАНСОВИЙ ОГЛЯД..... | 80 |
| ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УКРАЇНІ..... | 82 |
| МОЖЛИВОСТІ РИНКУ | 85 |
| ПРОГАЛИНИ РИНКУ..... | 87 |
| VIII. ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ | 89 |
| ВИСНОВКИ | 89 |
| РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА СФЕРИ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИК І ЗАХОДІВ | 96 |
| БІБЛІОГРАФІЯ | 107 |
| ДОДАТКИ | 109 |
| ДОДАТОК 1: ВІДСОТОК НЕНАДАННЯ ВІДПОВІДЕЙ НА ЧУТЛИВІ ПИТАННЯ АНКЕТИ..... | 109 |
| ДОДАТОК 2: ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ | 111 |

СКОРОЧЕННЯ

| | |
|-----------------|---|
| БІГ | Боснія і Герцеговина |
| ВВП | Валовий внутрішній продукт |
| ДГ | Домогосподарство |
| ДЕСП ООН | Департамент ООН з економічних і соціальних питань |
| ДМС | Державна міграційна служба України |
| ЄБРР | Європейський банк реконструкції та розвитку |
| ЄС | Європейський Союз |
| МВФ | Міжнародний валютний фонд |
| МОМ | Міжнародна організація з міграції |
| МОП | Міжнародна організація праці |
| НБУ | Національний банк України |
| НУО | Неурядова організація |
| ОБСЕ | Організація з безпеки і співробітництва в Європі |
| ООН | Організація Об'єднаних Націй |
| ПІІ | Прямі іноземні інвестиції |
| ПЕК | Представництво Європейської Комісії |
| ПССЕ | Південно-Східна й Східна Європа |
| РФ | Російська Федерація |
| СБ | Світовий банк |
| СЕЦА | Східна Європа та Центральна Азія |
| СНД | Співдружність Незалежних Держав |
| СРСР | Союз Радянських Соціалістичних Республік |
| США | Сполучені Штати Америки |
| УВКБ ООН | Управління Верховного комісара ООН у справах біженців |
| УУ | Уряд України |
| CIVIS | Центр соціологічних, політичних і психологічних аналізів і досліджень |
| IASCI | Міжнародне агентство з інформування країн-донорів |
| USAID | Агентство США з міжнародного розвитку |

СПИСОК РИСУНКІВ

| Номер | Назва | Сторінка |
|--|--|----------|
| Профіль української міграції | | |
| Рисунок 1 | Оцінка кількості поточних трудових мігрантів; трудових мігрантів, що повернулися; та потенційних трудових мігрантів різних категорій | 30 |
| Рисунок 2 | Динаміка довгострокової трудової міграції, у відсотках до загальної чисельності населення | 31 |
| Рисунок 3 | Мета перебування за кордоном | 32 |
| Рисунок 4 | Розподіл довгострокових трудових мігрантів за країною призначення | 33 |
| Рисунок 5 | Динаміка співвідношення довгострокових трудових мігрантів за основними регіонами призначення | 33 |
| Рисунок 6 | Кількість довгострокових трудових мігрантів у відсотках до загальної чисельності населення відповідного регіону | 34 |
| Рисунок 7 | Країна призначення для міграції з метою освіти | 35 |
| Рисунок 8 | Віковий профіль міжнародних трудових мігрантів, що мігрують з метою возз'єднання сім'ї | 35 |
| Рисунок 9 | Країни призначення для потенційних короткострокових трудових мігрантів | 36 |
| Рисунок 10 | Де саме в Україні вони мають намір працювати? | 37 |
| Основні характеристики української міжнародної трудової міграції: соціально-економічні характеристики | | |
| Рисунок 11 | Вікові групи короткострокових і довгострокових трудових мігрантів | 39 |
| Рисунок 12 | Рівень зайнятості в країні призначення | 40 |
| Рисунок 13 | Оцінка частки довгострокових трудових мігрантів, що працюють за професіями з високим рівнем кваліфікації, за тривалістю роботи за кордоном | 41 |
| Рисунок 14 | Сектор зайнятості в країні призначення за статтю | 41 |
| Рисунок 15 | Середній особистий дохід довгострокових трудових мігрантів чоловічої й жіночої статі за рівнем зайнятості | 42 |
| Рисунок 16 | Врегульований статус в країні призначення | 43 |
| Рисунок 17 | Оцінка кількості трудових мігрантів з нерегульованим статусом у топ-10 країнах призначення, у відсотках до загальної чисельності короткострокових і довгострокових трудових мігрантів у відповідній країні | 43 |
| Рисунок 18 | Основне джерело доходів члена ДГ за кордоном за останні 12 місяців | 43 |
| Рисунок 19 | Відсоток членів ДГ, що мають намір мігрувати в найближчі два роки: розподіл за статусом зайнятості в Україні та ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами й без них | 44 |
| Рисунок 20 | Чи знаєте ви друзів або сусідів, які також перебувають за кордоном один рік або довше? | 45 |
| Рисунок 21 | У середньому як часто ви відвідуєте Україну? | 45 |
| Рисунок 22 | Як часто ви використовуєте зазначені засоби зв'язку з членами ДГ за кордоном? | 46 |
| Рисунок 23 | Як часто ви обговорюєте фінансові питання, пов'язані з Україною, з членами вашого ДГ, що перебувають за кордоном? | 46 |
| Рисунок 24 | Назвіть три найдостовірніші джерела, з яких ви дізнаєтеся інформацію про Україну | 47 |
| Основні характеристики української міжнародної трудової міграції: повернення в Україну | | |
| Рисунок 25 | Чи плануєте ви повернутися в Україну (жити і працювати там на постійній основі в майбутньому)? | 48 |
| Рисунок 26 | Яка основна умова повинна бути виконана, перш ніж ви розглянете можливість повернення в Україну? | 49 |

| | | |
|--|---|----|
| Рисунок 27 | Куди ви плануєте повернутися? | 49 |
| Рисунок 28 | Де ви в даний час володієте нерухомістю? | 50 |
| Рисунок 29 | Де ви маєте намір придбати нерухомість? | 50 |
| Рисунок 30 | В якому році член вашого ДГ повернувся після довгострокової трудової міграції (для постійного проживання)? | 51 |
| Рисунок 31 | Загальна кількість постійних мігрантів, що повернулися (1992-2013 рр.), у відсотках до загальної кількості мігрантів у відповідній країні в 2014-2015 рр. | 51 |
| Основні фінансові характеристики: доходи, витрати й заощадження | | |
| Рисунок 32 | Чисті щомісячні доходи й витрати ДГ за кордоном | 52 |
| Рисунок 33 | Три найважливіші цілі заощадження ДГ, що повинні бути досягнуті за період міграції | 53 |
| Рисунок 34 | Оцінка загальної суми, необхідної для досягнення цілей заощадження | 53 |
| Основні фінансові характеристики: грошові перекази | | |
| Рисунок 35 | Чи переказували ви або член вашого ДГ за кордоном гроші (зокрема перевозили особисто) в Україну протягом останніх 12 місяців? | 55 |
| Рисунок 36 | Три найважливіші цілі переказу грошей в Україну | 56 |
| Рисунок 37 | Середньорічна сума переказів в Україну на одне ДГ (тільки відправників грошових переказів) в 2014 р. | 56 |
| Рисунок 38 | Структура річного бюджету ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами (тільки відправників грошових переказів) | 57 |
| Рисунок 39 | Цілі грошових переказів в Україну | 58 |
| Рисунок 40 | Суми грошових переказів за ціллю в 2014 році (тільки ДГ-відправники переказів) | 58 |
| Рисунок 41 | Групування відправників грошових переказів за ціллю переказів (ГП-грошові перекази, С-споживання, З-заощадження, І-інвестиції) в 2014 р. | 59 |
| Рисунок 42 | Кількість переказів за останні 12 місяців, зокрема перевезених/переданих готівкою (тільки відправників грошових переказів) | 60 |
| Рисунок 43 | Яким способом переказу грошей в Україну ви надаєте перевагу? (множинний вибір) | 61 |
| Рисунок 44 | Канали отримання переказів (тільки ДГ-отримувачі переказів) | 62 |
| Рисунок 45 | Яку частку від суми переказів за останні 12 місяців було відправлено через операторів грошових переказів/банки, а яку перевезено особисто/відправлено готівкою? | 62 |
| Рисунок 46 | Середня кількість переказів на рік | 63 |
| Рисунок 47 | Загальна сума всіх грошей (зокрема переданих особисто), отриманих з-за кордону за останні 12 місяців (лише ДГ-отримувачі грошових переказів) | 63 |
| Рисунок 48 | Загальна сума грошових переказів в Україну в 2014 році, через офіційні й неофіційні канали | 64 |
| Рисунок 49 | Середньомісячний дохід ДГ за останні 12 місяців, за статусом отримання грошових переказів і міграційним статусом (загальний дохід, частка джерела доходу, середній розмір ДГ і середній дохід члена ДГ) | 65 |
| Рисунок 50 | Чи достатній в цілому фінансовий стан вашого ДГ, щоб покривати всі ваші основні потреби? | 66 |
| Рисунок 51 | Як би ви оцінили економічний стан вашого ДГ порівняно з іншими ДГ у вашому районі? | 66 |
| Рисунок 52 | Розподіл доходів ДГ в середньому за останні 12 місяців, за статусом отримання грошових переказів і міграційним статусом | 67 |
| Рисунок 53 | ДГ, які отримали перекази в натуральній формі, що їх мігранти відправили/привезли з собою за останні 12 місяців | 68 |
| Рисунок 54 | Види переказів у натуральній формі | 68 |
| Рисунок 55 | Загальна вартість переказів у натуральній формі в Україну в 2014 р. | 69 |
| Рисунок 56 | Оцінка загального обсягу грошових переказів та переказів у натуральній формі в 2014 р. | 69 |

| | | |
|--|--|----|
| Рисунок 57 | ППІ в Україну в розрізі країн надходження (2014) | 70 |
| Рисунок 58 | ППІ з України до країн-одержувачів (2014) | 71 |
| Рисунок 59 | Надходження грошових переказів від трудових мігрантів (2001-2014рр.), за визначенням СБ, млн доларів США | 72 |
| Рисунок 60 | Частка грошових переказів (за даними НБУ, визначення 1), грошових переказів (за даними НБУ, визначення 2), чисті ПІІ (визначення МВФ), чистий обсяг офіційної допомоги в цілях розвитку (визначення СБ) і грошових переказів (відповідно до цього дослідження) у відсотках до ВВП України | 73 |
| Основні фінансові характеристики: заощадження | | |
| Рисунок 61 | Регулярність заощаджень в Україні | 74 |
| Рисунок 62 | Регулярність заощаджень за кордоном | 75 |
| Рисунок 63 | Загальна оцінка обсягу грошових переказів і заощаджень за кордоном ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами | 75 |
| Рисунок 64 | Оцінка річних заощаджень в Україні та за кордоном | 75 |
| Основні фінансові характеристики: інвестиції | | |
| Рисунок 65 | Чи плануєте ви зробити або розширити інвестицію в бізнес в Україні в майбутньому? | 76 |
| Рисунок 66 | В які сектори ви плануєте інвестувати? | 77 |
| Рисунок 67 | Чи вплинули на ваш інвестиційний інтерес навички та досвід, отримані під час міграції? | 77 |
| Рисунок 68 | Де відбудеться ця інвестиція? | 78 |
| Рисунок 69 | Наскільки ваше ДГ цікавить можливість інвестиції – разом із місцевими органами влади або приватним сектором – у проєкт розбудови громадської інфраструктури або приватного підприємства у вашій місцевості в Україні, якби ця інвестиція приносила вам розумний прибуток? Показано варіанти відповіді «дуже цікавить/цікавить» | 78 |
| Рисунок 70 | Чи має ваше ДГ або його член план зробити або розширити інвестицію в бізнес в майбутньому? | 79 |
| Рисунок 71 | Які заходи уряду України могли б заохотити ваше ДГ відкрити бізнес в Україні? | 79 |
| Фінансовий огляд | | |
| Рисунок 72 | Фінансовий огляд – порівняння по країнах | 80 |
| Фінансовий огляд: фінансове посередництво в Україні | | |
| Рисунок 73 | Наявність банківського рахунку в Україні | 83 |
| Рисунок 74 | Якщо ваше ДГ не має банківського рахунку в Україні, то чому? | 83 |
| Рисунок 75 | Чи має ваше ДГ банківський рахунок в країні призначення/в Україні? | 84 |
| Рисунок 76 | Де ваше ДГ регулярно зберігає заощадження? | 84 |
| Рисунок 77 | В [країні призначення] ви тримаєте заощадження вашого ДГ в ...? | 84 |
| Рисунок 78 | В Україні ви тримаєте заощадження вашого ДГ в...? | 85 |
| Фінансовий огляд: можливості ринку | | |
| Рисунок 79 | Наскільки члени вашого ДГ, що є трудовими мігрантами зараз чи планують стати ними в майбутньому, зацікавлені користуватися такими послугами й продуктами в Україні і за кордоном? | 85 |
| Рисунок 80 | Які із зазначених фінансових продуктів в Україні має будь-який член ДГ? | 86 |
| Рисунок 81 | Якщо жоден не має, то чи не розглянуло б ваше ДГ питання про придбання цих продуктів в Україні? | 86 |
| Фінансовий огляд: прогалини ринку | | |
| Рисунок 82 | Чи знаєте ви якусь організацію, компанію чи міністерство, що надає інформацію або допомогу (будь-якого виду) людям, які планують мігрувати або нині перебувають за кордоном? | 87 |
| Рисунок 83 | Чи взаємодієте ви якимсь чином із українськими об'єднаннями/НУО за кордоном? | 87 |
| Рисунок 84 | Як ви взаємодієте з українськими об'єднаннями/НУО? | 88 |

ПОДЯКА

Ключовим результатом цього звіту є визначення сфер та шляхів, за допомогою яких зацікавлені сторони в Україні зможуть ефективніше популяризувати й ідентифікувати позитивні аспекти трудової міграції, а також зв'язки між міграцією та розвитком. Завдяки застосуванню комплексних кількісних і якісних підходів розкрито важливі аспекти поведінки українських домогосподарств, членами яких є короткострокові й довгострокові трудові мігранти. Звіт зосереджено на підкресленні й описі цих категорій населення, як окремих цільових груп, шляхом аналізу кожного етапу їхнього досвіду міграції та можливого повернення.

Наскільки міграція сприятиме розвитку залежить від цілей накопичення багатства й пов'язаною з цим поведінкою трудових мігрантів щодо грошових переказів, заощаджень та інвестицій. Сподіваємося, що нові дані, вміщені в цьому звіті про українських трудових мігрантів, слугуватимуть основою для впровадження заснованих на фактичних даних підходів, зокрема для розроблення політики управління трудовою міграцією на національному та місцевому рівнях, а також у сфері приватного сектору й громадянського суспільства. Наступні сторінки зорієнтовані як на фахівців, так і нефахівців у вищезазначених сферах діяльності й призначені стати джерелом натхнення й практичним керівництвом для розроблення на основі фактичних даних актуальних підходів і заходів, пристосованих до потреб трудових мігрантів.

Висловлюємо подяку членам Наглядової ради проекту та Представництву Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні, зокрема голові Представництва Манфреду Профазі, за тісну співпрацю в адаптації методології та інструментів дослідження до реалій України. Висловлюємо також подяку Анастасії Винниченко, старшому фахівцеві з проектів МОМ, за керівництво проектом, а також за координацію й моніторинг польових робіт інтерв'юєрів, організацію дискусій у фокус-групах в Канаді, Італії та Російської Федерації та інтерв'ю з експертами в Україні.

Подяка висловлюється також Урядові Канади, адже це дослідження стало можливим завдяки його фінансовій підтримці й активному інтересу до вивчення в новому й інноваційному ракурсі питань ефективного управління міграцією та зв'язків між міграцією та розвитком.

До проведення цього дослідження долучилося багато людей і установ, за що їм велика подяка. Особливу вдячність висловлюємо 1,890 респондентам, що взяли участь в опитуванні трудових мігрантів, а також 20,951 респонденту, які взяли участь в опитуванні домогосподарств. При проведенні цих опитувань команда експертів Європейської Дослідницької Асоціації, аналітики та інтерв'юєри на місцях доклали більше зусиль, ніж очікувалося від них, і часто працювали в складних умовах, за що автори глибоко їм вдячні.

Висловлюємо також подяку:

- Русланові Сінтову, старшому технічному експерту IASCI, директору CIVIS і співавтору цього звіту;
- Ліліан Галер і Володимирові Саріогло, незалежним експертам із питань вибірки, за їхні цінні поради щодо побудови вибірки, зважування даних, розрахунку ймовірностей і статистичних висновків;
- Віорелові Нуту, старшому науковому співробітнику CIVIS, чия відданість справі статистичного оброблення й аналізу великих обсягів даних уможливила підготовку цього звіту;
- Наталії Кожокару, незалежній дослідниці, за неоціненну підтримку в написанні огляду літератури.

Згідно з усталеною в таких випадках практикою, аналітики й автори беруть на себе цілковиту відповідальність за методологію, дані, аналіз, висновки й рекомендації, представлені в цьому документі. Будь-який аспект цього дослідження не обов'язково відбиває офіційну точку зору МОМ, урядів Канади та України, та наукових партнерів.

Ніколас де Цвагер

ПЕРЕДМОВА

У світі безпрецедентної глобальної мобільності трудові мігранти, діаспори та міжнаціональні спільноти відіграють дедалі важливішу роль у розвитку країн походження. Такі спільноти мають зв'язки, що зближують кордони, а також володіють знаннями і ресурсами, безцінними для країн походження. Сьогодні постійно зростає усвідомлення того, що ці ресурси можна ефективніше використовувати задля гуманітарного, інтелектуального, економічного, соціального і культурного розвитку країн походження.

Потенціал міграції для розвитку тісно пов'язаний із грошовими переказами, заощадженнями та інвестиційними намірами трудових мігрантів. Однак, дедалі актуальнішим стає питання, як людський, соціальний та фінансовий капітал трудових мігрантів може бути краще використаний для розвитку України. Що може зробити влада на національному, регіональному та місцевому рівнях, щоб збільшити обсяги та позитивний вплив грошових трансфертів трудових мігрантів на майбутній розвиток України? Яких заходів мають вжити український Уряд, Парламент, приватний сектор та спільноти мігрантів, щоб створити умови для продуктивного використання цих трансфертів в Україну та збільшити їх позитивний вплив на самих трудових мігрантів, їхні домогосподарства та економую країни в цілому?

Виконуючи проект «Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні» за фінансової підтримки Уряду Канади, кінцевим продуктом якого є дана публікація, Міжнародна організація з міграції (МОМ) прагне підвищити обізнаність міністерств і відомств, відповідальних за міграційну політику, донорів, представників приватного сектора та громадянського суспільства щодо зв'язку між міграцією та розвитком, а також щодо шляхів ефективного використання цього зв'язку в українському контексті.

МОМ реалізувала широкомасштабне комплексне дослідження грошових трансфертів трудових мігрантів в Україну з метою інформування про значний вплив українських трудових мігрантів на економіку України та розбудови наукової бази для політичного діалогу серед усіх зацікавлених сторін щодо ролі грошових переказів та заощаджень мігрантів в розвитку країни в майбутньому. В процесі регулярних консультацій з членами Наглядової ради проекту було розроблено ряд рекомендацій та визначено сфери для реалізації конкретних заходів, які, на думку МОМ, можуть стати відправною точкою та керівництвом для розробки ефективної політики, орієнтованої на трудових мігрантів. Метою такої політики має стати ефективне використання зв'язку між трудовою міграцією і розвитком та залучення міграційного капіталу задля розвитку України.

Манфред Профазі

Голова Представництва МОМ в Україні

I. РЕЗЮМЕ ЗВІТУ

ВСТУП

Цей звіт підготовлено в рамках проекту «Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції й грошових переказів в Україні», який виконало Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні за фінансової підтримки уряду Канади. Проект спрямований на підтримку уряду України в розробленні політики ефективного використання зв'язку між міграцією та розвитком.

Контекстом цього дослідницького проекту є відсутність на даний час єдиної вичерпної системи збору даних про трудову міграцію в Україні. Натомість, статистичні дані збирають різні установи, зокрема державні органи, міжурядові та неурядові організації. Дані про трудову міграцію, отримані на рівні країни, часто суперечливі й істотно відрізняються в різних джерелах, а також через розбіжності у визначеннях аналітиків таких понять, як короткостроковий трудовий мігрант, довгостроковий трудовий мігрант або емігрант. Всі перелічені вище фактори призводять до неповноти й ненадійності наявної інформації про трудову міграцію в Україні.

Тому основна мета дослідження полягає в тому, щоб отримати надійні оцінки кількості міжнародних трудових мігрантів (короткострокових і довгострокових); трудових мігрантів, що повернулися; потенційних трудових мігрантів; внутрішніх трудових мігрантів, а також загальних обсягів грошових переказів, заощаджень та інвестицій трудових мігрантів. Не менш важливою метою дослідження є оцінка впливу грошових переказів і заощаджень на соціально-економічний розвиток України, а також надання відповідних даних для підтримки рекомендацій, заснованих на фактичних даних, задля сприяння стабільності та сталому соціально-економічному розвитку в Україні, розроблення стратегій управління міграцією та введення міграції в урядове планування розвитку в Україні.

Для досягнення вищезазначених цілей і забезпечення широкого спектру інформації з первинних джерел було застосовано процедуру триангуляції (що включає кількісні та якісні підходи).

Загальнонаціональне репрезентативне опитування домогосподарств (опитування ДГ): імовірнісне масштабне кількісне обстеження в межах України за винятком Автономної Республіки Крим, міста Севастополь, Луганської області, Донецької області та першої та другої зони радіоактивного забруднення внаслідок аварії на Чорнобильській АС (отже, аналіз, представлений на цих сторінках, не слід витлумачувати так, ніби він стосується всієї країни). Вибірка охоплює 480 вторинних територіальних одиниць із середнім показником 37 відвіданих ДГ (на основі ймовірнісного відбору) на одиницю вибірки. Загалом до вибірки увійшло 357 населених пунктів. Цільові категорії: довгострокові міжнародні трудові мігранти, короткострокові міжнародні трудові мігранти (включаючи сезонних трудових мігрантів), трудові мігранти, що повернулися, потенційні міжнародні трудові мігранти, внутрішні трудові мігранти й потенційні внутрішні трудові мігранти. Розмір вибірки включає: (i) 20 951 ДГ на етапі скринінгу; (ii) 209 ДГ з короткостроковими і 330 ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами; (iii) 299 ДГ без трудових мігрантів як контрольну групу. Дані зібрано у дві хвили: хвиля 1 – червень-серпень 2014 року, хвиля 2 – лютий-травень 2015 року.

Соціально-економічне опитування довгострокових трудових мігрантів (опитування трудових мігрантів): рандомізоване й засноване на квотах за основною країною призначення, здійснене у восьми основних пунктах в'їзду в Україну з охопленням усіх транспортних засобів, зокрема особистих транспортних засобів, поїздів, автобусів і літаків. Обстеження було націлене конкретно на охоплення довгострокових трудових мігрантів, а саме вибірки 1 890 українських довгострокових трудових мігрантів, зокрема 321 довгострокового мігранта в Канаді як додаткової підвибірки. Дані зібрано в період з 29 серпня по 8 жовтня 2014 року.

Фокус-групові дискусії (ФГД): охопили ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами й довгостроковими трудовими мігрантами, а також ДГ без трудових мігрантів. В цілому, в серпні-вересні 2015 року

було проведено 15 ФГД. Шість обговорень у фокус-групах проведено в Україні і ще дев'ять – у трьох країнах призначення: Канаді, Італії та Російській Федерації.

Поглиблені інтерв'ю з експертами: вісім експертних інтерв'ю було проведено в першій половині жовтня 2015 року з представниками центральних органів влади, міжнародних організацій та банківського сектору.

Огляд літератури: проведено огляд великого масиву матеріалів про міграцію, а також наявних статистичних даних з тим, щоб зрозуміти основи політики в галузі міграції.

Всі методи й інструменти дослідження адаптовано до українських реалій у тісній консультаційній співпраці з МОМ та Наглядовою радою проекту, що складається з технічних експертів з центральних органів влади, спеціалізованих установ і міжнародних організацій.

ОСНОВНІ ВИСНОВКИ Й ТЕНДЕНЦІЇ

Профіль української міграції

Обсяг міжнародної трудової міграції в період обстеження було оцінено в 688 000 осіб (423 800 довгострокових і 264 400 короткострокових трудових мігрантів). Окрім того, близько 310 000 висловили намір мігрувати в найближчі 12 місяців, що становить близько 45% від поточного обсягу.

Ще один важливий висновок пов'язаний із великою кількістю людей, зайнятих у внутрішній мобільності – вона вдвічі більша, ніж кількість зовнішніх трудових мігрантів (1 643 000 осіб). Загальний обсяг внутрішньої міграції в 2014 році становив 9% від економічно активного населення в Україні¹. Очікується, що річні темпи внутрішньої мобільності у 2015-2016 роках зростуть приблизно на 50%.

Російська Федерація надалі залишається основною країною призначення для українських трудових мігрантів, особливо для короткострокових трудових мігрантів. Польща, Чеська Республіка та Італія були найважливішими напрямками для довгострокових трудових мігрантів. В цілому, на п'ятірку країн призначення (Російську Федерацію, Польщу, Чеську Республіку, Італію й Білорусь) припадає близько 80% від загального обсягу короткострокових і довгострокових міграційних потоків.

При порівнянні поточної структури трудової міграції з потенційною результати аналізу цього дослідження вказують на такі можливі зміни:

- Більший обсяг довгострокової трудової міграції до США й Канади, а також збільшення короткострокової трудової міграції до регіону ЄС і зниження до країн СНД
- Більше жінок братимуть участь у довгостроковій і короткостроковій трудовій міграції
- Набагато вищий рівень участі молодих людей (віком 18-29 років) у внутрішній і міжнародній міграції
- Більші зовнішні довгострокові й короткострокові потоки трудової міграції з міських районів, особливо з великих міст
- Збільшення кількості жителів з північної, східної й центральної України, які будуть готові брати участь у довгостроковій трудовій міграції.

Повернення на постійне проживання до України після тривалої трудової міграції – це поточна тенденція, яка показує ознаки зростання. На сьогоднішній день 144 400 міжнародних довгострокових трудових мігрантів, або 39% від загальної поточної кількості довгострокових трудових мігрантів, повернулися в Україну на постійне проживання. Найбільше мігрантів повернулося з таких чотирьох країн: Російська Федерація (33%), Польща (19%), Італія (9%) та Чеська Республіка (9%). Як і очікувалося, імовірність повернення трудових мігрантів зростає з віком.

1 http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/rp_reg/reg_e/ean_2014_e.htm

Основні характеристики української міжнародної трудової міграції

Українська довгострокова трудова міграція характеризується зростанням з 2006 року, яке триває понині. Очікується, що 1,6% від загальної кількості населення братимуть участь у довгостроковій трудовій міграції в 2016 році.

При порівнянні вікового профілю з іншими обстеженими країнами Південно-Східної та Східної Європи (ПССЄ) з використанням тієї самої методології виявляється, що українські трудові мігранти долучаються до міграції в більш зрілому віці (в середньому в 34 роки). Більшість короткострокових (64%) і довгострокових (71%) трудових мігрантів – це люди віком 18-44 років. Серед старших людей (45 років і старше) вища імовірність участі в короткостроковій трудовій міграції, а у віковій групі 30-44 років вища частка залучення до довгострокової трудової міграції.

Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є їхній високий рівень освіти й професійного досвіду: 37% усіх трудових мігрантів мають повну вищу освіту, 41% мають середню або професійно-технічну освіту. Що стосується країн призначення, то частка високоосвічених трудових мігрантів в інших країнах призначення (не країни СНД і не країни ЄС) вдвічі вища, ніж у країнах ЄС і СНД. Цей висновок узгоджується з іншими обстеженими країнами ПССЄ.

Особливий інтерес становить вкрай низький рівень безробіття (близько 1%) серед довгострокових трудових мігрантів. Такі низькі показники безробіття для трудових мігрантів також узгоджуються з попередніми дослідженнями, проведеними в країнах ПССЄ.

В середньому українські довгострокові трудові мігранти досягли високого рівня врегулювання статусу проживання й працевлаштування за кордоном – близько 79% з них працюють на договірній основі й лише близько 14% працюють без контракту. Серед тих, хто врегулював свій статус, переважній більшості вдалося це зробити на початку міграційного циклу. Наявна тенденція до врегульованої міграції та скорішого врегулювання статусу.

Сектори зайнятості загалом схожі для короткострокових і довгострокових мігрантів. Основними галузями зайнятості є будівництво, промисловість, ресторанно-готельний бізнес, домашній догляд і сільське господарство. Останні три сектори популярніші в країнах ЄС, тоді як торгівля й транспорт популярніші в країнах СНД.

Наміри повернутися й фактична поведінка є критичними визначальними чинниками для пояснення й прогнозування тенденцій у сфері заощаджень, грошових переказів та інвестицій. У результаті вони впливають на рівень розвитку, що його можна отримати від міграції. Дані вказують на те, що 60% довгострокових трудових мігрантів мають чіткий намір повернутися й що найвищий відсоток повернення очікується з країн ЄС. Викликає занепокоєння той факт, що кількість трудових мігрантів, які вирішили не повертатися до України на постійне проживання, майже вдвічі більша у віковій групі 18-29 років, ніж у групі 45-65 років. До того ж, серед потенційних трудових мігрантів майже половина належать до вікової групи 18-29 років.

Переважна більшість українських трудових мігрантів, що мають намір повернутися, планують повернутися до місця свого походження. У кожному разі, позитивна оцінка міжнародних чинників, невідконтрольних трудовим мігрантам (тобто питання середовища), як-от можливості працевлаштування та бізнес-клімат в Україні, залишаються важливими факторами, що впливають на рішення про повернення назавсім. Ці чинники часто описують як «умови повернення».

Одному з десяти довгострокових трудових мігрантів вдалося об'єднатися з членами сім'ї за кордоном, а ще 11% досягли часткового возз'єднання сім'ї. Як і очікувалося, частка возз'єднаних сімей значно вища в таких країнах, як США й Канада, й вдвічі вища в країнах СНД порівняно з країнами ЄС.

Діаспорні об'єднання не відіграють суттєвої ролі для переважної більшості довгострокових трудових мігрантів незалежно від країни призначення. Тільки кожен десятий український трудовий мігрант якимось взаємодіє з діаспорними об'єднаннями за кордоном, і лише 41% у цій групі є зареєстрованими членами таких об'єднань.

Основні фінансові характеристики

Прогнозований дохід є важливим чинником у виборі країни призначення. Тим не менше, трудові мігранти зважують й інші чинники, як-от загальні витрати й ризики міграції. Вони включають, зокрема, попит на ринку праці, рівень витрат на проживання, вартість поїздок між двома країнами. Інші питання, що впливають на міграційні рішення і доходи / заощадження та інвестиційні рішення ДГ: кількість осіб, які отримують дохід за кордоном, сектор економіки для працевлаштування, тривалість міграції, рівень інтеграції і стать.

Особистий щомісячний дохід у довгострокового трудового мігранта в середньому в чотири рази вищий, ніж середній дохід мешканців України.

Оцінка середнього чистого річного доходу членів ДГ за кордоном становить близько 24 150 доларів США, з яких 39% – це витрати ДГ за кордоном, а решта 61% – *валові заощадження (тобто заощадження до грошових переказів)*. Це найвищий рівень заощаджень серед країн ПССЄ, обстежених на сьогоднішній день: Молдова – 58%, Румунія – 49%, Косово – 42%, Албанія – 37%, Боснія і Герцеговина – 30%.

Суми грошових переказів і доходи ДГ за кордоном не пов'язані між собою. Це підтверджує гіпотезу про те, що українські трудові мігранти (як і трудові мігранти у всіх інших обстежених країнах ПССЄ) їдуть за кордон насамперед з метою накопичення статків.

Дві третини українських трудових мігрантів переказували гроші в Україну у 2014 році. ДГ в середньому переказало 4 348 доларів США у 2014 році.

Більшість українських ДГ із трудовими мігрантами регулярно отримують грошові перекази. Вагома частка домогосподарств без трудових мігрантів також отримують вигоду від грошових переказів, скоріше за все від далеких родичів (членів діаспори) або друзів.

Грошові перекази мають, безумовно, істотний позитивний вплив на загальний бюджет домогосподарств, до яких належать трудові мігранти, що переказують гроші, забезпечуючи в такий спосіб основне джерело доходу середнього бюджету ДГ. Грошові перекази становлять майже 50% бюджету тих ДГ, що отримують грошові перекази й мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих ДГ, що отримують грошові перекази й мають у своєму складі короткострокових трудових мігрантів. Навіть у випадку ДГ, що отримують грошові перекази, але не мають у своєму складі трудових мігрантів, вплив грошових переказів залишається значним (21% від загального бюджету) й має таку саму вагу, як доходи, отримані у формі заробітної плати в приватному секторі (20%) і пенсій (20%). Ці кошти використовуються насамперед на основні щоденні потреби сім'ї (харчування, одяг тощо), далі на поліпшення умов життя (купівля меблів і побутової техніки тощо), а також на розширення або купівлю / будівництво нового будинку.

Заощадження та інвестиції становлять велику частку обсягу грошових переказів в Україну, але найбільша частка інвестицій зорієнтована на купівлю нерухомості.

Три найважливіші цілі переказування грошей – це підтримка сім'ї, підтримка батьків і накопичення заощаджень.

Наявні офіційні оцінки обсягів грошових переказів трудових мігрантів ненадійні, позаяк вони не точно оцінюють вартість переказів через неофіційні канали, а також вартість переказів у натуральній формі. Дане дослідження заповнює цю прогалину.

На основі результатів обстеження загальна річна вартість грошових переказів через офіційні й неофіційні канали в 2014 році оцінюється в близько 2,8 млрд доларів США, причому найбільше переказали довгострокові трудові мігранти. Окрім того, близько 0,1 млрд доларів США було отримано в натуральній формі. Внесок довгострокових трудових мігрантів до цього фінансового вливання в Україну становив 61%, короткострокових мігрантів – близько 25%, а решту (14%) грошових переказів отримали ДГ без трудових мігрантів.

Українські трудові мігранти віддають явну перевагу неофіційним каналам при відправленні грошових переказів. Аж 98% домогосподарств із довгостроковими трудовими мігрантами й 75% ДГ із короткостроковими мігрантами принаймні один раз скористалися неофіційними каналами в 2014 році. Всупереч офіційній оцінці опитування вказує, що через неофіційні канали відправляється набагато більший обсяг грошових переказів – 53% від загальної вартості.

У 2014 році було проведено понад 790 000 переказів у натуральній формі (кур'єром й особисто), тобто в середньому близько 2 200 переказів на день вартістю 130 доларів США на переказ.

За період 2013-2014 рр. на особисті грошові перекази став припадати більший відсоток ВВП, ніж на прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та офіційну допомогу в цілях розвитку (ОДЦР), разом узятих. Це підкреслює важливість грошових переказів як стабілізуючого економічного чинника. Проте всупереч висновкам у літературі з цього питання й очікуванню того, що грошові перекази матимуть антициклічний характер, який би проявився зростанням їх обсягів у відповідь на погіршення соціально-економічного стану в Україні, вони залишилися відносно стабільними (у валютному вираженні).

Членам ДГ за кордоном вдалося заощадити 44% свого загального доходу (заощадження, що не включають соціальне страхування, пенсії та інші обов'язкові відрахування) за вирахуванням витрат і грошових переказів. Купівля будинку / товарів тривалого користування й оплата освіти дітей є одними з найважливіших цілей заощадження. Ще одна важлива мета – відкладення коштів на випадок надзвичайних ситуацій та управління ризиками – безсумнівно відображає поточну відсутність безпеки в Україні й пов'язане з цим погіршення економічної ситуації.

Загальна вартість щорічних чистих заощаджень, що їх відкладають за кордоном довгострокові трудові мігранти, на 240% вища за загальну вартість грошових переказів, що відправляються в Україну.

Загальна оціночна річна вартість заощаджень ДГ в Україні становить близько 6 млрд доларів США. Цю суму можна порівняти з загальною вартістю (4 млрд доларів США) заощаджень, що їх накопичують і зберігають за кордоном ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами. Ці ДГ становлять лише 3% від загальної кількості домогосподарств в Україні.

Фінансовий менеджмент

Міграція впливає на заощадження й користування банківськими послугами серед українських ДГ, що отримують грошові перекази: кількість власників заощаджень і банківських рахунків принаймні вдвічі вища серед домогосподарств із трудовими мігрантами, ніж у ДГ без трудових мігрантів.

Українські ДГ мають чіткі цілі заощаджень на довгострокові інвестиції, але це головним чином пасивні інвестиції (ощадні рахунки, нерухомість тощо).

Три чверті ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами повідомили, що роблять регулярні заощадження, й середня цільова сума становить близько 200 000 доларів США.

З огляду на транснаціональний характер домогосподарств із довгостроковими трудовими мігрантами відносини з банками підтримуються в обох місцях – походження і призначення. Однак вартість чистих заощаджень тримається приблизно на рівні 80% в країнах призначення й 20% – в Україні.

Загалом трудові мігранти та їхні домогосподарства дотримуються обережної й консервативної позиції щодо своїх заощаджень. Залишається недовіра й побоювання щодо ризиків і витрат. Це відображається у високому рівні готівкових коштів, що зберігаються вдома – за кордоном, але особливо в Україні.

Ринкові можливості набагато ширші, ніж традиційні механізми фінансового посередництва й переказу грошей, що їх до сьогодні розглядали більшість аналітиків і практиків у державному та приватному секторах. Існує дуже високий попит на широкий спектр послуг, що вважаються актуальними для всієї перспективи міграційних витрат та на кожній окремій стадії міграційного циклу (від стадії, що передуює від'їзду, до повернення й реінтеграції).

Існує високий попит на широкий спектр фінансових послуг в Україні, особливо на страхові продукти, приватні пенсії, банківські продукти. Однак, попри очевидний попит і можливості, зберігаються значні прогалини на ринку між постачальниками послуг і попитом трудових мігрантів на фінансове посередництво. Це пов'язано з такими чинниками:

(I) Постачальники послуг / суб'єкти державного, приватного сектору та громадянського суспільства перебувають під негативним впливом поширених поглядів й інформації з засобів масової інформації про негативні соціальні й особисті аспекти, пов'язані з міжнародною міграцією («відтік мізків», залишені без догляду діти й старі люди, знелюднення сільських районів, контрабанда, торгівля людьми у всіх її аспектах та інші негаразди), і не знають реального досвіду переважної більшості домогосподарств, до яких входять трудові мігранти, як докладно описано в наступних розділах.

(II) Протягом останніх 15 років в приватному секторі, а надто в галузі фінансового посередництва, надмірну увагу звертали на питання грошових переказів та фінансової грамотності замість того, щоб подивитися на самих трудових мігрантів та їхні загальні цілі накопичення статків або ж розглянути ситуацію з перспективи усіх міграційних витрат.

Через брак залучення й негативні особисті переживання під час «перехідного періоду» з 1991 року українські трудові мігранти виявляють дуже низький рівень довіри до потенційних постачальників послуг, зокрема українських, як в урядовому, так і приватному секторі.

Дані вказують на високу зацікавленість в інвестуванні в місцеві інфраструктурні проекти (22%), особливо з боку довгострокових трудових мігрантів у країнах ЄС. Майже кожен п'ятий довгостроковий трудовий мігрант висловив інвестиційний намір, віддаючи більшу перевагу інвестиціям у місцеві громади в Україні.

Інвестиції в малий і середній бізнес у галузі будівництва, торгівлі, туризму та виробництва є найбільш популярними. Цікаво відзначити, що найпривабливіші галузі для трудових мігрантів відображають інтерес приватних іноземних інвесторів, в основному до виробництва, торгівлі та будівництва.

Гендерні аспекти

Довгострокові трудові мігранти чоловічої статі переважають у віковій групі 30-44 років (50% чоловіків / 36% жінок), а трудових мігрантів-жінок більше в категорії 45-65 років (47% жінок / 28% чоловіків). У молодшій віковій групі 18-29 років кількість чоловіків / жінок більш збалансована (17% / 22%).

Між чоловіками й жінками існує чіткий поділ праці. Чоловіки в основному зайняті на будівництві, виробництві і в галузі транспорту, тоді як жінки зайняті в основному в догляді на дому та в готельно-ресторанному бізнесі. Молодші жінки більше працюють у готельно-ресторанному бізнесі, а старші жінки надають послуги догляду на дому. Будівництву надають перевагу багато молодих українських трудових мігрантів чоловічої статі.

Середня різниця в особистому рівні доходів між чоловіками й жінками становить 5% на користь довгострокових трудових мігрантів чоловічої статі. Ця різниця набагато нижча, ніж в інших обстежених країнах ПССЄ. При розгляді двох основних напрямків міграції можна побачити, що чоловіки заробляють в середньому на 22% більше в країнах СНД (1 456 доларів США проти 1 198 доларів США серед жінок), тоді як у країнах ЄС в цілому панує паритет між особистими доходами чоловіків і жінок.

В межах одного сектора особисті доходи чоловіків і жінок найбільше різняться, на користь чоловіків, у галузі охорони здоров'я (53%), готельно-ресторанного бізнесу (53%) і сільського господарства (28%). І це попри те, що частка мігрантів із вищою освітою значно вища серед жінок (53%), ніж серед чоловіків (37%).

Жінки так само схильні відправляти грошові перекази, як і чоловіки, і роблять це з такою самою частотою. Однак трудові мігранти-жінки відправляють в середньому на 20% меншу суму грошових переказів (5 708 доларів США), ніж трудові мігранти чоловічої статі (7 200 доларів США).

Трудові мігранти-жінки надають перевагу офіційним каналам грошових переказів, але на практиці поведінка чоловіків і жінок щодо відправлення грошових переказів майже ідентична.

Трудові мігранти-жінки більше схильні відправляти гроші на підтримку батьків і родичів, тоді як трудові мігранти чоловічої статі переказують кошти для відкладання заощаджень, купівлі нерухомості та інвестицій у бізнес.

Жінки більше схильні відправляти перекази в натуральній формі (51%), ніж чоловіки (40%). Зокрема, жінки частіше відправляють побутові засоби чищення та одяг / взуття.

Жінки виявляють таку саму схильність, як чоловіки, до заощаджень (97% проти 96%), але зберігають більше грошей за кордоном (87%) в порівнянні з чоловіками (73%).

Жінки настільки ж амбітні, як і чоловіки, в плані цільової суми заощаджень (201 000 / 194 000) і кількості вже відкладених заощаджень (27 000 / 25 000).

ВИСНОВКИ

У цьому звіті розглядаються пов'язані з трудовою міграцією явища, які переважно не відомі українському уряду, аналітикам і комерційним фінансовим посередникам.

В осяжному майбутньому населення й економіка України й далі характеризуватимуться міжнародною та внутрішньою трудовою міграцією, а також пов'язаними з міграцією фінансовими потоками.

Дані дослідження певною мірою доповнюють наявну літературу щодо того, що одержувачі в Україні використовують грошові перекази для збільшення рівня споживання ДГ й інвестицій у нерухомість, а не для вкладання коштів у бізнес або продуктивну діяльність.

Ключові пов'язані з міграцією цілі більшості українських короткострокових і довгострокових трудових мігрантів полягають у:

- підтримці своїх домогосподарств, а також
- накопиченні фінансового капіталу в період міграції – часто в поєднанні з іншими важливими навичками й контактами – а потім
- поверненні «додому».

Значна частка заощаджень українських трудових мігрантів накопичується в готівці вдома, у формі інвестицій і на рахунках в банках у країнах призначення. За наявності належних стимулів і умов українські трудові мігранти можуть перенести цей накопичений капітал в Україну.

Цей фінансовий капітал – у поєднанні з соціальним і людським капіталом – може мати більший вплив і забезпечити суттєвий розвиток за умови наявності належних умов для місцевих заощаджень, інвестицій і сталого повернення.

На особистому мікроекономічному рівні першою умовою сприяння успішній трудовій міграції та поверненню є підтримка трудових мігрантів в досягненні ними своїх міграційних цілей та забезпечення належних умов повернення та реінтеграції.

З точки зору заощаджень, посередництва й розвитку, ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном є найцікавішою цільовою групою. З врахуванням їхньої нечисленності, відносної однорідності й комунікативної поведінки можна з невеликими затратами розробити ефективні маркетингові підходи.

Розроблення політики та заходів в цій сфері повинні бути узгоджені з особистим вибором трудових мігрантів і членів їхніх сімей, а також із загальними пріоритетами політики у двох суміжних областях:

- а) сприяння сталому розвитку в Україні шляхом переходу від економічних моделей, побудованих на залежності від грошових переказів та споживання, до моделі з провідною роллю інвестицій;
- б) підтримка ефективної трудової міграції та забезпечення захисту прав трудових мігрантів, підвищення рівня фінансової грамотності та сприяння розвитку умов для сталого повернення та реінтеграції.

Чітке бачення ролі міграції в процесі розвитку, розуміння досяжного й того, що перебуває поза контролем, ще мають бути вироблені в Україні.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА СФЕРИ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИК І ЗАХОДІВ

Нижче наведено узагальнені рекомендації щодо політики й сфер проведення заходів. Докладний аналіз і приклади подано у відповідному розділі звіту.

Загальні напрями роботи

Відповідно до взаємопов'язаних цілей максимізації впливу міграції на розвиток та забезпечення трудових мігрантів і їхніх бенефіціарів засобами для переведення грошових переказів та заощаджень із країн призначення в Україну та з неофіційних каналів в офіційні, пропонувані області проведення заходів можна згрупувати за такими загальними напрямками роботи:

- Підтримати потенціал ефективно керованої циркулярної трудової міграції шляхом скоординованих дій на міжнародному, національному та субнаціональному рівнях, а також сприяти скоординованій співпраці громадянського суспільства та державного й приватного секторів
- Ввести міграцію й розвиток в порядок денний у державному й приватному секторах за допомогою базованих на фактах засобів, постійного консультування громадськості й чітких підходів, зорієнтованих на трудових мігрантів
- Систематично адаптувати й передавати міжнародний досвід, випробовувати нові фінансові й сервісні інструменти й механізми, передову практику й розробляти спільні дії
- Забезпечити додаткові дослідження цілей, заради яких мігранти накопичують статки, й фінансових надходжень, пов'язаних із міграцією, в Україні
- Зосередити увагу на розумінні циркулярності трудової міграції, залученні переказів трудових мігрантів у цьому контексті, а також викликів і потенційних можливостей, що їх створює процес повернення
- Підтримати розширення й поглиблення українського ринку фінансового посередництва у відповідності до практик трудових мігрантів та їхніх цілей
- Ініціювати критичний перегляд відповідних політик та регуляторної бази й підвищити обізнаність серед ключових суб'єктів, що приймають рішення в приватному й державному секторах.

Узагальнення рекомендацій

Національний рівень (уряд України):

- Створити ефективну й гнучку міжвідомчу співпрацю на політичному й технічному рівнях та процес зміцнення потенціалу через визначених координаторів у профільних міністерствах та ключових відомствах
- Створити координаційний центр із питань міграції/діаспори під егідою прем'єр-міністра, який отримуватиме підтримку для а) виконання функцій секретаріату вищевказаного міжвідомчого процесу; б) забезпечення координації та виконання ролі клірингового дому для ініціатив, пов'язаних із міграцією; в) розвитку й перетворення у визнаний центр високих стандартів діяльності й досвіду, спроможний ефективно взаємодіяти з широким колом українських та міжнародних зацікавлених сторін
- Підтримувати перелічені вище заходи за допомогою низки широких, інклюзивних, але водночас паралельних, галузевих координаційних і консультаційних форумів
- Розробити й затвердити «Національний план дій щодо міграції й розвитку в Україні», в якому буде викладено дорожню карту з включення міграції в планування розвитку в Україні
- Використати вищезазначений механізм координації для забезпечення необхідного нагляду й контролю виконання Плану дій

- Активізувати зусилля зі створення стабільного, прозорого, передбачуваного й добре керованого економічного й політичного «середовища для повернення» шляхом: а) перегляду й адаптації регуляторних норм банківської діяльності, щоб встановити, чи не заважають вони переказувати гроші й чи не перекривають можливостей заощадження/інвестицій для трудових мігрантів / членів діаспори; б) перегляду й покращення регулювання діяльності малого й середнього бізнесу; в) розгляду проектів запровадження вибраних податкових стимулів / пільг і субсидування кредитів для інвестицій у бізнес і проекти розвитку, що приваблюють повернення трудових мігрантів та їхніх переказів в Україну.
- Перейняти найкращу практику й провести додаткові цільові дослідження конкретних груп мігрантів, щоб проаналізувати закономірності їхньої міграції, заощаджень, інвестицій і повернення
- Національному банку України та відповідальним профільним міністерствам слід заохочувати кваліфіковані інституції й спеціалізовані агентства провадити додаткові цільові дослідження
- Національний банк України варто підтримати в справі оновлення джерел даних, недоступних на регулярній основі (спеціальних опитувань)
- З більшою систематичністю залучати спеціалізований експертний потенціал відповідних міжнародних організацій
- МВФ та Світовому банку рекомендується працювати з українським урядом з метою перегляду й покращення якості даних та методологій оцінювання грошових переказів
- Застосувати цю методологію опитування для повторних досліджень протягом певного періоду (наприклад, через трирічні інтервали) з метою вимірювання тенденцій, пов'язаних із довгостроковою трудовою міграцією
- Заснувати форуми, діалоги й канали партнерства між ключовими країнами призначення й Україною, щоб ввести міграцію в національні стратегії розвитку України з врахуванням стратегій країн призначення щодо офіційної допомоги з розвитку
- Започаткувати діалог з урядами країн призначення з метою розширення їхньої політики шляхом включення концепції залучення заощаджень / переказів трудових мігрантів до розвитку
- Включити місцеві органи влади й об'єднання трудових мігрантів / діаспори в планування таких проектів і заходів, щоб глибше зрозуміти й інтегрувати їхні потреби й проблеми
- Уряду слід працювати з кваліфікованими партнерами для вивчення перспективності й ринкового випробування привабливіших продуктів для заощаджень / інвестицій трудових мігрантів / діаспори, зокрема пенсій і страхування в приватному секторі, рахунків для заощаджень з метою розвитку, гарантійних фондів, а також муніципальних фондів, фондів, пов'язаних із проектами, та загальних діаспорних фондів
- Уряду слід розглянути можливість систематичного переймання й перенесення міжнародного досвіду й найкращої практики, а також розроблення й випробування нових фінансових і сервісних інструментів і механізмів та розроблення спільних дій
- Уряду слід залучити партнерів до проведення оцінки доцільності запровадження механізму фінансового посередництва для приваблення значних заощаджень трудових мігрантів / діаспори та скерування їх у продуктивні інвестиції як у приватній, так і в державній сфері (наприклад, програма PARE 1+1)
- Розробити міжнародні програми спілкування та діалогу з мігрантами для надання їм комплексної підтримки і навчання фінансовій грамотності щодо вищезгаданих можливостей заощадження й інвестиційних продуктів для мігрантів у міру того, як вони з'являються

Рівень приватного сектору:

- Посередникам (зокрема банкам, страховим і пенсійним компаніям, установам, що видають мікрокредити) слід підвищити обізнаність серед потенційних клієнтів серед ДГ транснаціональних мігрантів на місцевому рівні з метою збільшення обсягів заощаджень і переказів мігрантів
- Комерційним банкам варто активізувати роботу з відкриття цікавих сегментів ринку та визначення їхніх особливостей

- Слід регулярно проводити дослідження ринку, щоб краще зрозуміти потенційну базу клієнтів серед мігрантів та транснаціональних ДГ
- Варто глибше дослідити можливості для осіб, що мають рахунки в тому самому банку чи в банках-кореспондентах у різних країнах, стосовно сегменту заощаджень мігрантів. Прикладом такої транскордонної ініціативи може бути формування та передання кредитних історій (за попередньої згоди клієнта, якого це стосується).
- Варто сприяти активному просуванню та розвитку діалогу й співпраці між організаціями трудових мігрантів / діаспори та банками й урядами.

Місцеві органи влади й об'єднання трудових мігрантів/діаспори можуть і повинні відігравати дедалі важливішу роль у розвитку потенціалу трудової міграції й розвитку:

- Активно співпрацювати в межах рекомендованих вище структур для координації й співпраці з метою забезпечення взаємної підтримки і узгодженої програми спілкування з мігрантами
- Долучитися до ініціатив зміцнення потенціалу (тренінги й семінари про перекази/заощадження/інвестиції мігрантів)
- Координувати свою діяльність з центральним урядом і сектором посередницьких фінансових послуг, щоб відновити довіру до фінансової системи й відповідних інституцій
- Заохочувати створення асоціацій рідних міст (АРМ), нарощувати їхній потенціал щодо підвищення обізнаності й співпраці над такими питаннями, як розвиток маломасштабних соціальних проєктів, мобілізація заощаджень й інвестицій та грошові перекази
- Розвинути й підтримувати діяльність «бізнес-клубів» або ресурсних центрів для мігрантів, які зможуть надавати змістовні й надійні консультації експертів потенційним трудовим мігрантам, що повертаються, та мігрантам-підприємцям, а також привабити інвестиції трудових мігрантів/діаспори на місцевому рівні.

Міжнародні організації, донори й кваліфіковані партнери:

- Допомогати урядові України й основним країнам призначення ввести трудову міграцію та принципи міграції й розвитку в національні стратегії розвитку на центральному й місцевому рівнях
- Сприяти проведенню заходів із нарощування потенціалу на підтримку місцевих органів влади, мігрантів та членів діаспори, щоб ті відігравали вагомішу роль у розробленні стратегій міграції й розвитку, реалізації заходів та проєктів
- Працювати з урядами й фінансовим сектором з метою розвитку стимулів й розроблення регуляторної бази для підтримки необхідних умов (наприклад, пропозиції відкриття банківських рахунків, надання гарантій для заощаджень у твердій валюті, покладених на депозит в Україні, тощо) для заохочення перенесення заощаджень/переказів трудових мігрантів до України
- Організувати програми співпраці з урядами, агентствами найму, а також об'єднаннями мігрантів, яким слід дати право голосу в процесі укладення двосторонніх угод про працевлаштування, а також у цілому процесі міграції
- Надавати експертні, узгоджені рекомендації до вищезгаданих дискусій про політику, особливо щодо фінансового посередництва й можливостей для розвитку малого й середнього бізнесу й економіки в цілому
- Досліджувати найкращу міжнародну практику з введення міграції до планування розвитку й поширювати цю інформацію
- Підтримувати створення робочих груп на рівні координаторів (національних і місцевих) для обговорення й розроблення ідей для майбутніх подальших досліджень і проєктів для покращення сприяння трудовій міграції й ініціатив щодо міграції й розвитку в Україні
- Підтримувати діяльність, пов'язану з вдосконаленням мереж поширення інформації й обміну найкращою практикою.

II. ВСТУП

У цьому звіті представлено вибрані дані, отримані в результаті проведення опитування українських трудових мігрантів і домогосподарств в Україні в рамках проекту *«Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції та грошових переказів в Україні»*, який виконало Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні за фінансової підтримки уряду Канади. Фокус-групи, інтерв'ю з ключовими експертами та огляд вторинної літератури/даних забезпечили триангуляцію цих первинних даних. У звіті наведено, за доцільності, порівняльний аналіз із результатами аналогічних опитувань, проведених у країнах Південно-Східної й Східної Європи (ПССЄ) з 2006 року, зокрема даних за 2012-2013 роки з Республіки Молдова. Цей комплексний і багатоступеневий підхід було здійснено шляхом адаптації концепцій та методології, що їх розробило Міжнародне агентство з інформування країн-донорів (IASCI) у співпраці з Центром соціологічних, політичних та психологічних аналізів і досліджень (CIVIS), до українського контексту у тісній координації з МОМ та Наглядовою радою проекту.

Мета проекту *«Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції та грошових переказів в Україні»* полягає в сприянні уряду України в розробленні політики, щоб ефективно використовувати зв'язок між міграцією та розвитком. Щоб досягти цього, необхідно підвищити обізнаність ключових зацікавлених сторін про природу, використання й вплив грошових переказів, що надходять в Україну, описати загальну фінансову поведінку трудових мігрантів та їхніх домогосподарств, зокрема щодо заощаджень і споживання, а також оцінити загальний вплив міграції на соціально-економічний розвиток країни.

Дослідницька програма відбулася в рамках консультативного процесу у вигляді міжвідомчої робочої групи (Наглядової ради проекту) з метою розроблення рекомендацій щодо політики для включення міграції в планування розвитку.

Фінансові потоки від трудових мігрантів до їхніх громад на батьківщині лежать в основі зв'язку між міграцією й розвитком. Дотепер, у більшості досліджень, заходах з розроблення політики й у фінансовій галузі увага зосереджувалася на грошових переказах трудових мігрантів. У цьому ж дослідницькому проекті підхід спирається на ширшу й глибшу перспективу. Він заснований на передумові, що фінансовий, людський та соціальний капітал, що його накопичили трудові мігранти за кордоном, взаємопов'язані і, що цей накопичений капітал має реальний потенціал суттєво вплинути на економічний і соціальний розвиток України.

Вибір фокусу уваги продиктований визнанням того, що трудові мігранти та їхні родини – це потенційно істотна й виразна цільова аудиторія, яка має становити особливий інтерес для уряду України, а також для зацікавлених сторін у приватному секторі й громадянському суспільстві та для міжнародних донорів.

Аналіз даних поділено на п'ять основних розділів, які завершуються рекомендаціями щодо скоординованих дій українського уряду, а також зацікавлених сторін у приватному секторі та громадянському суспільстві.

У першому розділі викладено методологію й описано різні процедури, використані в опитуваннях трудових мігрантів і домогосподарств, а також процедури, застосовані для якісних підходів. Кількісні дані щодо українських трудових мігрантів порівнюються, коли це доречно, з даними, отриманими в аналогічних дослідженнях в інших країнах ПССЄ, як згадувалося вище.

Другий розділ включає загальний огляд міграційної ситуації й масштабу в Україні, представляє концепцію багатогранності трудової міграції й подає загальний опис кожної категорії трудових мігрантів, а також деякі прогнози щодо потенційних внутрішніх і міжнародних міграційних потоків.

У третьому розділі представлено аналітичну основу й подано дані, пов'язані з соціально-економічними характеристиками українських трудових мігрантів і членів їхніх сімей, їхніми комунікативними поведінками та намірами щодо повернення в Україну.

У четвертому розділі звіту розкрито важливі аспекти ключових фінансових характеристик довгострокових і короткострокових мігрантів з України, зокрема подано зріз тенденцій щодо доходів, витрат, заощаджень, інвестицій і грошових переказів. Згідно з визнанням неоднорідності трудових мігрантів, в цьому розділі подано окремі профілі первинних груп трудових мігрантів з метою дослідження відмінностей у поведінці щодо грошових переказів і заощаджень.

Аналітична частина звіту завершується фінансовим оглядом, призначеним для забезпечення перехресної табуляції українських даних й наборів фінансових даних із досліджень в інших країнах, а також оглядом стану фінансового посередництва в Україні, можливостей та прогалин ринку.

Звіт ґрунтується майже винятково на кількісних і якісних даних, зібраних з першоджерел – домогосподарств в Україні та українських трудових мігрантів за кордоном. У цьому контексті й для полегшення читання цитуються тільки дані та інформація, отримані із вторинних джерел.

III. МЕТОДОЛОГІЯ

Даний звіт включає в себе аналіз результатів опитування домогосподарств в Україні і опитування українських трудових мігрантів, які було проведено у 2014-2015 роках в Україні. Ця ж методологія раніше використовувалася Ніколасом де Цвагером, директором Міжнародного агентства з інформування країн-донорів (IASCI), у різних країнах регіону Південно-Східної та Східної Європи (ПССЄ), у тому числі в Албанії (2005, 2009, 2010), Боснії та Герцеговині (2009, 2010), Косово (2009), Молдові (2009/2010, 2012/2013), і Румунії (2010). Для того, щоб уможливити порівняльний аналіз між різними країнами, були використані аналогічні анкети, адаптовані до українського контексту.

Було застосовано наступні процедури тріангуляції для того, щоб забезпечити збір масштабного обсягу інформації, а також можливість перевірки результатів інших процедур, які було використано, а саме:

- загальнонаціональне репрезентативне кількісне опитування домогосподарств в Україні (опитування ДГ)
- кількісне опитування довгострокових трудових мігрантів в основних пунктах перетину кордону України (опитування трудових мігрантів)
- фокус-групові дискусії в Україні та в трьох країнах призначення (Канада, Італія та Російська Федерація)
- глибинні експертні інтерв'ю в Україні
- огляд літератури
- координація між членами Наглядової ради проекту та експертна оцінка

Цільові категорії

Довгостроковий міжнародний трудовий мігрант²: особа, яка переїжджає в країну, яка не є країною її звичайного проживання, терміном щонайменше на один рік (9 місяців для трудових мігрантів в Російській Федерації) з метою працевлаштування, так що країна призначення фактично стає її новою країною звичайного проживання.

Короткостроковий міжнародний трудовий мігрант (у тому числі, сезонний трудовий мігрант): особа, яка переїжджає у країну, яка не є країною її звичайного проживання, терміном щонайменше на три, але не більше ніж дванадцять місяців на рік з метою працевлаштування.

Трудовий мігрант, що повернувся: особа, яка переїхала з метою працевлаштування в країну, яка не є країною її звичайного проживання, мешкала там упродовж останніх десяти років, але повернулася і наразі постійно мешкає на території України – а також яка під час інтерв'ю не висловила наміру про подальшу міграцію. *Ті мігранти, які знаходяться у гостях у своїх членів сім'ї / або займаються службовими справами (терміном від декількох днів до декількох тижнів) не вважаються трудовими мігрантами, що повернулися.*

Потенційний міжнародний трудовий мігрант: особа, яка постійно мешкає, на момент інтерв'ю, у країні свого звичайного проживання, але має намір переїхати в іншу країну, ніж країна її звичайного проживання, у найближчі дванадцять місяців.

Внутрішній трудовий мігрант: (1) особа, яка на момент інтерв'ю постійно мешкає в країні свого звичайного проживання, але працює в іншому місці у тій же країні; (2) особа, який переїхала зі свого звичайного місця проживання в інше місце у тій же країні з метою працевлаштування.

2 Адаптовано із Міжнародного міграційного законодавства N ° 25 – Глосарій міграційних термінів, Друге видання, 2011, із урахуванням реальності України.

Потенційний внутрішній трудовий мігрант: особа, яка на момент інтерв'ю мешкає в країні свого звичайного проживання, але має намір переїхати чи працевлаштуватися в іншому місці у тій же країні у найближчі дванадцять місяців.

Загальні принципи

Звітний період, впродовж якого було зібрано дані: серпень 2013 – квітень 2015 року.

Цільова аудиторія: Респонденти, які взяли участь в опитуванні, були у віці 18 років і старші, як в опитуванні домогосподарств, так і в опитуванні трудових мігрантів. Тільки голова ДГ або чинний голова ДГ брали участь в опитуванні ДГ.

Вікові групи респондентів: Деякі питання стосувалися усіх вікових груп (наприклад, склад ДГ); проте, деякі інші питання (наприклад, трудова міграція) стосувалися виключно осіб, яким було 18 і більше років.

Зв'язки між опитуванням ДГ та опитуванням трудових мігрантів: вибірка для опитування трудових мігрантів ґрунтувалася на даних репрезентативного опитування ДГ. Зокрема, дані опитування ДГ було використано для визначення квоти довгострокових трудових мігрантів за країною призначення для того, щоб ці учасники пройшли опитування трудових мігрантів у пунктах перетину кордону України.

Порівняльний аналіз, який було проведено серед основних країн призначення: Цей звіт включає в себе аналіз трьох категорій за основними регіонами призначення:

- Країни СНД – в основному, Російська Федерація та Республіка Білорусь;
- Країни ЄС – 28 країн-членів;
- Інші країни – інші країни призначення, окрім СНД та країн ЄС, особливо, США, Канада, Туреччина, Ізраїль, та Об'єднані Арабські Емірати.

Загальнонаціональне репрезентативне кількісне опитування домогосподарств (опитування ДГ)

Основними перевагами проведеного опитування ДГ у порівнянні з іншими попередніми дослідженнями, які було проведено у галузі трудової міграції, є:

- використання ймовірного підходу до формування вибіркової сукупності;
- використання масштабного розміру вибірки;
- вимір і класифікація ненаселених ДГ, у яких всі члени ДГ померли, у порівнянні з ДГ, де всі члени мешкають за кордоном або переїхали в інше місце проживання у межах України;
- розширення джерел отримання інформації про домогосподарства, які брали участь в опитуваннях, включаючи сусідів, родичів, місцеві органи влади, громадських лідерів, вчителів тощо, у тих випадках, коли ДГ ненаселене, або було неможливо зв'язатися із будь-яким членом ДГ.

Цілі опитування:

- оцінити загальний обсяг грошових переказів та заощаджень трудових мігрантів, а також їхній вплив на соціально-економічний розвиток України;
- зібрати фактичні дані для розробки рекомендацій з метою сприяння стабільному та сталому соціально-економічному розвитку в Україні, а також з метою подальшого розвитку стратегій управління трудовою міграцією;
- дати оцінку кількості міжнародних трудових мігрантів (короткострокових і довгострокових); трудових мігрантів, які повернулися; потенційних трудових мігрантів; а також внутрішніх трудових мігрантів.

Методологічні засади

Метод: імовірнісне, масштабне, репрезентативне кількісне опитування, за винятком Автономної Республіки Крим, міста Севастополь, Луганської і Донецької областей, а також населених пунктів, які розта-

шовані у зоні відчуження (I зона) та зоні безумовного (обов'язкового) відселення (II зона) на території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Цільові групи:

1. Українські ДГ вибірки упродовж першого етапу скринінгу
2. Українські ДГ, у яких щонайменше один член родини залучений до короткострокової або довгострокової міжнародної трудової міграції
3. Контрольна група: українські ДГ без трудових мігрантів

Обсяг вибіркової сукупності:

1. 20 951 ДГ на етапі скринінгу
2. Глибинні інтерв'ю із 209 ДГ, які мають короткострокових трудових мігрантів, і 330 ДГ, які мають довгострокових трудових мігрантів (за винятком домогосподарств, в яких усі члени сім'ї працюють за кордоном)
3. Глибинні інтерв'ю з 299 ДГ без трудових мігрантів, у якості контрольної групи

Методологія опитування: особисті інтерв'ю на рівні домогосподарства

Інструменти опитування:

- Скринінгові анкети на першому етапі – для першої цільової групи – щоб визначити міграційний профіль на рівні домогосподарства (основне джерело походження трудових мігрантів);
- Структуровані анкети із відкритими запитаннями для другої і третьої цільових груп.

Робочими мовами були українська і російська.

Формування вибіркової сукупності: в результаті стратифікованого, багатоступеневого, імовірнісного відбору було обрано населені пункти та ДГ із використанням ймовірнісного методу. Кожне ДГ мало початкову відому ненульову ймовірність бути включеним до складу вибіркової сукупності. Вибіркова сукупність для опитування складалася із 480 вторинних територіальних одиниць вибірки (ВТОВ) із середньою кількістю 37 ДГ, які брали участь в опитуванні (із використанням імовірнісного відбору) на одиницю вибірки. В цілому, у вибірку сукупність було включено 357 населених пунктів.

Референтна популяція: сукупність усього населення та домогосподарств в Україні. Автономна Республіка Крим, місто Севастополь, Луганська і Донецька області, а також населені пункти, які розташовані у зоні відчуження (I зона) та зоні безумовного (обов'язкового) відселення (II зона) на території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи, *не було включено* до територіальної вибірки.

Основа вибіркової сукупності: перелік усіх населених пунктів на першому етапі відбору; перелік усіх ВТОВ було обрано у кожному населеному пункті на першому етапі для другого етапу; перелік усіх домогосподарств у межах кожної ВТОВ, яка знаходилася у списку.

Багатоступеневі процедури відбору були реалізовані у процесі формування стратифікованої вибірки. У великих містах і сільських громадах, було застосовано процедуру двоступеневого відбору. У великих містах (які є самостійними представниками первинних територіальних одиниць вибірки, ПТОВ), ВТОВ були обрані на першому етапі з-поміж тих, які були відібрані для Державного вибіркового обстеження населення (домогосподарств) у 2009-2013 роках (ДВОД)³. У сільських районах, сільські ради (які вважаються ПТОВ) були відібрані з-поміж тих, які були відібрані для ДВОД у 2009-2013 роках. У великих містах і сільських радах ВТОВ було відібрано з імовірністю, пропорційною їхнім розмірам. На другому етапі, певна кількість домогосподарств була вибрана з повних переліків ДГ, які було оновлено в серпні-вересні 2012 року для кожного кластера (ВТОВ і ПТОВ відповідно). Для цієї мети була використана процедура систематичної вибірки.

Для невеликих міст, використовували триступеневу процедуру вибірки. На першому етапі, підвибірки міських населених пунктів (які вважаються ПТОВ) були сформовані з тих, що були відібрані для ДВОД у

3 Дана вибірка домогосподарств була сформована, ґрунтуючись на основі вибірки Державного вибіркового обстеження населення (домогосподарств) у 2009-2013 роках.

2009-2013 роках. На другому етапі, для кожного обраного населеного пункту (ПТОВ) було сформовано підвибірки ВТОВ із тих, що були відібрані для ДВОД у 2009-2013 роках. ПТОВ і ВТОВ було відібрано у співвідношенні до їхніх розмірів. На третьому етапі, ДГ були відібрані з кожного встановленого ВТОВ. Ця процедура була аналогічною до процедури, яку застосовували для великих міст.

Терміни опитування: етап 1: червень – серпень 2014 року та етап 2: лютий – травень 2015.

Початкові польові опитування почалися у червні 2014 і були припинені у серпні 2014 під впливом геостратегічних заворушень, які почалися у південних і східних регіонах країни. Польові звіти, які підготувала організація, яка проводила опитування, продемонстрували постійну відсутність необхідної довіри та відкритості респондентів для подання об'єктивних відповідей на запитання скринінгових та глибинних опитувань. Це призвело до зменшення частки респондентів, які погодилися брати участь в опитуванні, та отримання потенційно неправильних даних, при розгляді даних з інших джерел стосовно трудової міграції та грошових переказів, у тому числі попереднього застосування методології опитування ДГ в інших країнах регіону ПССЄ.

В цілому, протягом першого етапу польових опитувань, було завершено близько 20% від запланованої кількості скринінгових форм і глибинних інтерв'ю із ДГ. Дані, які були накопичені до цього часу, не вважалися статистично вагомими для відповідного аналізу. Крім цього, організація, яка проводила опитування, ставила прогноз, що продовження опитування не поліпшить ситуацію.

Таким чином, і для того, щоб гарантувати досягнення цілей опитування, а також доцільне розпорядження фінансовими ресурсами донору, було вирішено відкласти опитування ДГ до *початку весни 2015 року*.

Після завершення Етапу 2 польових опитувань дані обох етапів були об'єднані. В результаті цього загальний розмір вибірки становив 20,951 дійсних скринінгових форм і 539 глибинних інтерв'ю з ДГ з міжнародними трудовими мігрантами, що забезпечило впевнений та статистично вагомий рівень актуальності для подальшого поглибленого аналізу.

Принцип екстраполяції та калібрування: дані пройшли статистичну калібрацію, зважування та екстраполяцію, ґрунтуючись на офіційних даних про кількість та структуру домогосподарств з останнього Всеукраїнського перепису населення 2001 року та поточних даних про населення станом на січень 2015 року. Дані, які були надані для опитування ДГ, поширювалися на всі українські домогосподарства та/чи населення, *за виключенням Автономної Республіки Крим, міста Севастополь, Луганської та Донецької областей, а також населених пунктів, які розташовані у зоні відчуження (I зона) та зоні безумовного (обов'язкового) відселення (II зона) на території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи. Таким чином, аналіз, який представлено на цих сторінках, не потрібно тлумачити для застосування до країни в цілому.*

У даному аналізі доходів, витрат, грошових переказів і обсягу заощаджень, три верхні та нижні значення були виключені з вибірки, для того, щоб усунути ті результати, які виділяються із загальної вибірки.

Обмеження даних:

- Не було докладено жодних безпосередніх зусиль для залучення до опитування мігрантів, які знаходяться за межами цільових груп, тобто членів діаспори та емігрантів і не підтримують зв'язок з Україною. Складається враження, що ДГ, які брали участь в опитуванні в Україні, не вважають тих осіб, які емігрували, зокрема, до таких країн, як Канада, США, Австралія тощо (підтвердження цьому можна знайти у доповіді під категорією «*інші країни призначення*») членами своїх ДГ. Концепція даного дослідження особливо зосереджена на понятті «*транснаціональних домогосподарств*» і ДГ, в яких є довгострокові трудові мігранти, але не емігранти або члени діаспори. Отже, ймовірність зустріти ДГ, де є трудові мігранти, в категорії «*інших країн призначення*», ніж країни СНД і ЄС, є досить низькою, тому до даних, які зібрано у цій категорії, слід ставитися з обережністю. З цієї причини, для цієї категорії не застосовується екстраполяція до загального населення.

- Як зазначалося вище, значна кількість населення (близько 9 млн, або близько 20% від загальної чисельності населення в Україні) була виключена з вибірки та подальшого аналізу у зв'язку з активними геостратегічними заворушеннями у південних і східних регіонах країни. Це обмеження може незначним чином вплинути на загальний профіль трудової міграції на рівні всієї країни (з точки зору загального міграційного складу, фінансових потоків та країн призначення) у зв'язку з тим, що, відповідно до наявної літератури, в регіонах, які не було включено до складу вибірки, рідше зустрічаються міжнародні трудові мігранти; та ті, хто стають такими мігрантами, надають перевагу міграції до Російської Федерації.
- Геостратегічні заворушення, а потім декілька призовів громадян на військову службу в рамках масової мобілізації, зіграли свою роль у рівні участі в опитуванні. У порівнянні з результатами досліджень країн Південно-Східної та Східної Європи (ПССЄ), у яких використовувалися аналогічні методології, частка респондентів в Україні була значно нижчою на етапі скринінгу (73%). Наприклад, у Молдові частка респондентів у дослідженнях, які було проведено у 2013 році, досягла майже 90%.
- Вищевказані фактори, у поєднанні з економічним спадом і регулятивними заходами, ймовірно, призвели до зниження рівня відкритості та довіри серед респондентів, як повідомляє організація, яка проводила опитування, у своїх польових доповідях. Можливо, що це призвело до того, що деякі респонденти не повідомили справжній міграційний статус своїх домогосподарств, що, у свою чергу, можливо, призвело до певного недооцінювання фактичної кількості українських міжнародних трудових мігрантів.

Частка респондентів, які не взяли участь в опитуванні:

- В цілому, протягом першого етапу скринінгу – 27,1%
- ДГ, у яких щонайменше один член сім'ї залучений до короткострокової або довгострокової трудової міграції – 38,3%
- Контрольна група: ДГ без трудових мігрантів – 66,4%

Середня частка респондентів, які залишили найбільш чутливі запитання без відповіді, становить 13,9%.

Анкета для глибокого опитування ДГ, які мають короткострокових трудових мігрантів, довгострокових трудових мігрантів, та контрольної групи складається з 85 питань. У таблиці в Додатку №1 наведено дані про відмову давати відповіді на 14 найбільш чутливих питань, які пов'язані з фінансовим становищем ДГ.

Шкала якості ключових показників в галузі трудової міграції, у відповідності зі стандартами Статистичної служби Канади

| Довгострокова трудова міграція | Коефіцієнт варіації | Якість оцінки* | Якість оцінки** |
|---|---------------------|----------------|-----------------|
| Довгострокова трудова міграція | 8,0% | A | B |
| <i>з метою працевлаштування</i> | 8,2% | A | B |
| Короткострокова трудова міграція | 9,7% | A | B |
| Внутрішня трудова міграція | 8,9% | A | B |
| Трудові мігранти, що повернулися | 12,9% | A | C |
| Потенційна трудова міграція | 10,5% | A | C |
| <i>довгострокова трудова міграція</i> | 16,4% | A | D |
| <i>короткострокова трудова міграція</i> | 13,7% | A | C |
| <i>внутрішня трудова міграція</i> | 13,3% | A | C |

*** Дійсна шкала якості для використання**

| Символ | Тип оцінки | Правила |
|--------|--|---|
| A | Допустимо | Оцінки мають низькі коефіцієнти варіації в діапазоні від 0,0% до 16,5% . Можна використовувати для загального необмеженого випуску. Не вимагає спеціального позначення. |
| E | Межує з допустимим. Користуватися з обережністю. | Оцінки мають високі коефіцієнти варіації в діапазоні 16,6% до 33,3% . Оцінки можуть використовуватися для загального необмеженого випуску, але має супроводжуватися попередженням, яке повідомляє користувачам про вибірку високої мінливості, яка пов'язана з оцінками. |
| F | Недопустимо. Недостатньо надійних доказів для публікації | Оцінки мають дуже високі коефіцієнти варіації вище 33,3% . Статистичне управління Канади рекомендує не випускати оцінки неприйнятної якості. |

**** Шкала якості, якою користувалися до 2014 року**

| | Коефіцієнт варіації у % | Значення шкали якості |
|------|-------------------------|------------------------------------|
| A <= | 5 | Відмінно |
| B <= | 10 | Дуже добре |
| C <= | 15 | Добре |
| D <= | 20 | Допустимо |
| E <= | 35 | Можна використовувати обережно |
| F > | 35 | Недостатньо доказів для публікації |

Соціально-економічне опитування українських довгострокових міжнародних трудових мігрантів (опитування трудових мігрантів)

З 29 серпня по 8 жовтня 2014 року було проведено масштабне кількісне опитування 1 890 українських довгострокових трудових мігрантів, у тому числі 321 довгострокового мігранта у Канаді в якості додаткової цілеспрямованої вибірки. Цей період був обраний для того, щоб сформувати репрезентативну вибірку серед великої кількості трудових мігрантів, які повертаються в Україну протягом традиційних свят (у відпустку). Трудові мігранти брали участь в опитуванні у восьми основних пунктах перетину кордону України, використовуючи всі транспортні засоби, у тому числі, особисті транспортні засоби, поїзди, автобуси та літаки, тим самим надаючи широкий спектр різних соціально-економічних профілів. Інтерв'ю в аеропорту Бориспіль були використані для подальшої диверсифікації вибірки.

Респонденти відбиралися на підставі таких критеріїв. Опитування трудових мігрантів призначалося спеціально для довгострокових трудових мігрантів, яким дають визначення як особам (а) із більш ніж одним роком досвіду міграції, (б) яким більше ніж 18 років, і (в) які мігрували з метою працевлаштування.

Вибірка була сформована за квотами на основі результатів першого етапу ймовірного опитування ДГ. Інтерв'ю з довгостроковими трудовими мігрантами відбувалися у «стерильних зонах» у пунктах перетину кордону. Методом опитування було особиста інтерв'ю. Інтерв'юери підходили та задавали запитання трудовим мігрантам, які перебували в «стерильних зонах» (паспортний контроль чи митниця). Заповнення анкети із запитаннями зайняло, в середньому, 22 хвилини. Інтерв'юери були навчені дотримуватися балансу гендерної та вікової репрезентативності.

Після погодження із Наглядною радою проекту, остаточний варіант анкети складався із 80 питань. За допомогою анкет було зібрано кількісні дані, що стосуються соціально-демографічних характеристик трудових мігрантів та членів їхніх ДГ, їх основні фінансові характеристики (у тому числі, доходи, витрати та заощадження, обсяг грошових переказів та інвестиційних намірів), типи соціальних мереж і способи спілкування з Україною та членами спільноти трудових мігрантів, а також наміри стосовно повернення.

З метою проведення кінцевої обробки та аналізу даних, база даних була зважена (за місцем проживання в країні походження, за статтю та країною призначення) відповідно до профілю довгострокових трудових мігрантів, що впливають з імовірного опитування ДГ.

Середня частка респондентів, які залишили найбільш чутливі запитання без відповіді, становить 5,4%.

Обмеження даних

Метою цього компонента дослідження було дослідити міграцію, грошові перекази, заощадження та інвестиційні наміри довгострокових трудових мігрантів, і таким чином, зробити аналіз ключових зв'язків між міграцією та економічним розвитком. В процесі опитування навмисно не було залучено до інтерв'ю короткострокових трудових мігрантів і мігрантів, які насправді не підтримували стосунки з Україною (тобто емігрантів). Жодних безпосередніх зусиль не було докладено для того, щоб залучити до опитування мігрантів поза межами цільової групи.

Через активні геостратегічні заворушення у південних і східних регіонах країни, ключові пункти перетину кордону в цих регіонах не були включені до вибірки.

Фокус-групові дискусії (ФГД)

Фокус-групові дискусії мали на меті доповнити кількісні опитування ДГ та трудових мігрантів, і забезпечити додаткові висновки, зроблені із ключових спостережень, які впливають з аналізу кількісних даних.

Було проведено 15 фокус-груп у період з серпня по жовтень 2015 року в Україні та трьох країнах призначення. Стислий профіль цільових груп та кількості груп виглядає таким чином:

Цільова аудиторія:

- Україна – (1) ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами; (2) ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами; і (3) ДГ без трудових мігрантів.
- Канада, Італія та Російська Федерація – (1) короткострокові трудові мігранти; (2) довгострокові трудові мігранти; та (3) члени діаспори (які мешкають щонайменше 5 років за кордоном і не мають наміру повернутися в Україну).

Обсяг вибірки:

- Україна – 6 дискусій у фокус-групах (дві групи для кожної категорії);
- Канада, Італія та Російська Федерація – одна група для кожної цільової категорії в кожній країні (три групи в кожній країні)

Учасники фокус-груп були виявлені за допомогою методу «снігової кулі» та були диверсифіковані за віком, статтю, рівнем освіти та зайнятості.

Глибинні експертні інтерв'ю в Україні

Вісім фахових інтерв'ю були проведені в першій половині жовтня 2015 року з представниками таких установ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерства соціальної політики, Національного банку України, Програма розвитку ООН (ПРООН), Міжнародної організації праці (МОП), Національний Інститут демографії та соціальних досліджень, аналітичного центру CEDOS і BAT «Укрексімбанк».

Огляд літератури

В процесі опитування було досліджено великий обсяг матеріалів, які стосуються міграції, що забезпечило інформаційну базу для кількісних та якісних процедур.

Координація та експертна оцінка

Методологія та анкети, які були запропоновані для користування Консультантом проекту, було адаптовано до української дійсності в тісній співпраці з МОМ та Наглядовою радою проекту, яка складається з технічних фахівців центральних державних органів, спеціалізованих установ і міжнародних організацій. Під час перевірки робочі групи представили проекти доповідей.

IV. ПРОФІЛЬ УКРАЇНСЬКОЇ МІГРАЦІЇ

Як правило, інформація про трудову міграцію в Україні залишається неповною і недостовірною. Не існує єдиної системи збору даних про трудову міграцію, в яку б надходили статистичні дані, зібрані різними установами, у тому числі державними органами, міжурядовими та неурядовими організаціями. Тільки ті дані, які надають органи державної влади (наприклад, Державна служба статистики, різні міністерства і відомства) та Національний банк України вважаються офіційними. Інформація, яку збирають державні установи, не охоплює всі аспекти трудової міграції, не потрапляє до реєстрів і не обробляється регулярно, досить часто не є сумісною з інформацією, які отримано з інших джерел (наприклад, коли дані збираються різними органами), не публікується і використовується лише для внутрішніх цілей. Співпраця між українськими органами влади у галузі реєстрації даних про міграцію вважається недостатньою. Отже, дані про міграцію, які отримані на національному рівні, є суперечливими й далеко не вичерпними.⁴

Тим не менше, демографічні дані підтверджують значне зниження чисельності населення протягом останнього десятиліття (з близько 52 мільйонів осіб в 1993 році до приблизно 45 мільйонів у 2013 році⁵). Цей процес відбувається значною мірою по причині природного руху населення, а не з причини міграції. За даними Державної служби статистики України, українське населення зменшилося майже на 3 мільйони осіб у період з 2003 по 2014 роки – або, в середньому, на 241 тисячу осіб щороку.⁶

У результаті вищесказаного, а також в результаті використання різних визначень, які дають термінам «короткостроковий трудовий мігрант», «довгостроковий трудовий мігрант», та «емігрант», дані про сукупну кількість трудових мігрантів з України, отримані із різних джерел, значно відрізняються один від одного. У літературі, кількість «трудова мігрантів» становить від одного до семи мільйонів, залежно від використовуваного джерела.

Загальний демографічний профіль українських домогосподарств

Загальна демографічний профіль домогосподарств, які брали участь в опитуванні, на першому етапі скринінгу досить точно показує офіційну статистику, а саме такі ключові змінні, як розмір ДГ, розподіл між сільською та міською місцевостями, гендерний розподіл і вікові групи.

Середній розмір українського ДГ становить 2,6 члена. 66% усіх ДГ знаходяться у міських районах, і решта 34% – у сільській місцевості. У порівнянні з раніше обстеженими країнами регіону ПССЄ, Україна має вищий рівень урбанізації. Наприклад, у Молдові 60% населення проживає у сільській місцевості. Жінок – на 54% більше, ніж чоловіків, у порівнянні з 46% в Україні.

Крім того, на етапі скринінгу було виявлено деякі цікаві та нові результати:

1. Майже 3,7% будинків / квартир є ненаселеними – або всі жителі померли, або вони просто покинули будинок, тому що вони не хотіли або були не в змозі продати його. Ця інформація була зібрана в ході інтерв'ю із сусідами, місцевими органами влади або громадськими лідерами.
2. Майже 60% ненаселених / порожніх помешкань знаходяться в сільській місцевості.
3. На додаток до 3,7% ненаселених помешкань, в 0,3% помешкань усі члени мігрували за кордон, що означає, що приблизно 37 400 ДГ мають трудових мігрантів. Ці помешкання вважаються «тимчасово ненаселеними». В інших дослідженнях, ці ДГ виключені зі схем формування вибіркової сукупності, коли застосовуються стандартні методики. Це, як правило, призводить до заниження кількості трудових мігрантів.

4 Позняк О., Збірка статистичних даних про міграцію в Україні, ст. 35-49 у Регіональному міграційному звіті, http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/28898/CARIM-East_EasternEurope.pdf?sequence=1

5 Журнал «Демоскоп», Малиновська, 2013.

6 http://ukrstat.org/en/operativ/operativ2015/ds/pp/pp_e/pp0515_e.html

4. Майже 0,5% помешкань, які було досліджено, використовуються в комерційних цілях (складування, магазини, бари тощо).
5. 13,2% українських ДГ мали одного або більше осіб, які були залучені до міжнародної або внутрішньої трудової міграції.
6. 4,4% домогосподарств мають одного, більше ніж одного, або всіх членів, які здійснюють міжнародну міграцію, як довгострокові або короткострокові мігранти.

Подальший поглиблений аналіз внутрішньої міграції із сільських районів у міста, а також міжнародної міграції (короткострокова і довгострокова міграція) показує, що в певні періоди протягом року (коли більшість трудових мігрантів знаходяться за кордоном або перебувають у внутрішній трудовій мобільності), сільське населення може зменшуватися на 11% (у порівнянні з 28% зниженням кількості населення у Молдові). Це зниження обумовлене тільки трудовою мобільністю і не бере до уваги внутрішню мобільність з метою отримання освіти (яка також відбувається у напрямку з сільських районів в міські центри).

З іншого боку, міжнародну міграцію, яка бере початок у міських населених пунктах значним чином компенсує масштабна внутрішня мобільність із сільських районів у міста, особливо коли йдеться про великі міста (див. розділ *Внутрішня трудова міграція*).

Багатогранна міжнародна трудова міграція

Українські міграційні потоки є набагато більш складними, ніж прийнято вважати. Цей висновок збігається з міграційними профілями в раніше обстежених країнах регіону ПССЄ. Якщо розбити дані на категорії (як на Рисунок 1), стає очевидним, що міграційні потоки в Україні, у меншій мірі, складаються із міжнародних потоків короткострокових або довгострокових трудових мігрантів, і переважно складаються із внутрішніх мігрантів, які змінюють місце проживання з метою працевлаштування.

Обсяг внутрішньої мобільності переважає кількість міжнародних трудових мігрантів. Крім того, кількість міжнародних трудових мігрантів є нижчою, ніж прийнято вважати, але процес трудової міграції далекий від завершення

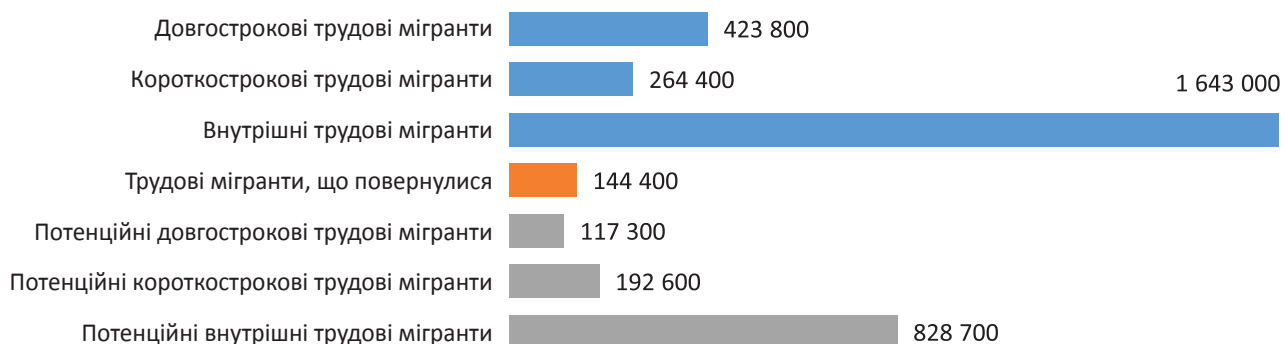


Рисунок 1: Оцінка кількості поточних трудових мігрантів; трудових мігрантів, що повернулися; та потенційних трудових мігрантів різних категорій
Джерело: Опитування ДГ

В результаті опитування ДГ було підраховано загальну кількість українських громадян, які залучені до міжнародної трудової міграції (особи, які виїхали за кордон з метою працевлаштування) у 2014-2015 роках, що становить приблизно 688 000 осіб. З них близько 423 800 є довгостроковими трудовими мігрантами, в той час як 264 400 громадян України є короткостроковими трудовими мігрантами. На додаток до цих трудових мігрантів, приблизно 25 400 українців отримують освіту за кордоном і 18 200 осіб виїхали за кордон з метою возз'єднання сім'ї.

У той же час, значно більша кількість українців (1 643 000 осіб) залучені до внутрішньої трудової міграції. Ці українці або мешкають в одній громаді та працюють в іншій, або змінили місце свого основного місця проживання на іншу місцевість в Україні. В даний час, обсяг внутрішньої трудової міграції становить 70% усіх рухів населення, які стосуються України. Крім того, внутрішня трудова міграція стає ще більш привабливою для українців, через те, що передбачається, що частка потенційних внутрішніх трудових мігрантів збільшиться до 73% усіх потенційних трудових міграційних потоків у найближчі 12 місяців.

Результати опитування ДГ демонструють високий потенціал потоків міжнародної трудової міграції в короткостроковій перспективі, через те, що 310 000 люди висловили свій намір долучитися до довгострокової або короткострокової трудової міграції у найближчі 12 місяців. Це говорить про те, що можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів на 41% (наприклад, у порівнянні з 22% в Молдові). Високий рівень потенційної міжнародної трудової міграції може бути пов'язаний з різними чинниками, які до того ж були посилені геостратегічними заворушеннями у південних і східних регіонах країни.

Нарешті, повернення в Україну з довгострокової трудової міграції на постійне перебування є безперечною тенденцією, що зростає, як це описано нижче.

Поточна і потенційна довгострокова міжнародна трудова міграція

У сучасну епоху, міграція почалася з розпадом Радянського Союзу і встановленням незалежності України. Як показано на Рисунку 2, інтенсивність трудової міграції була відносно низькою протягом періоду з 1991 по 2008 рік.

Українська довгострокова трудова міграція зростала з 2008 року і продовжує зростати

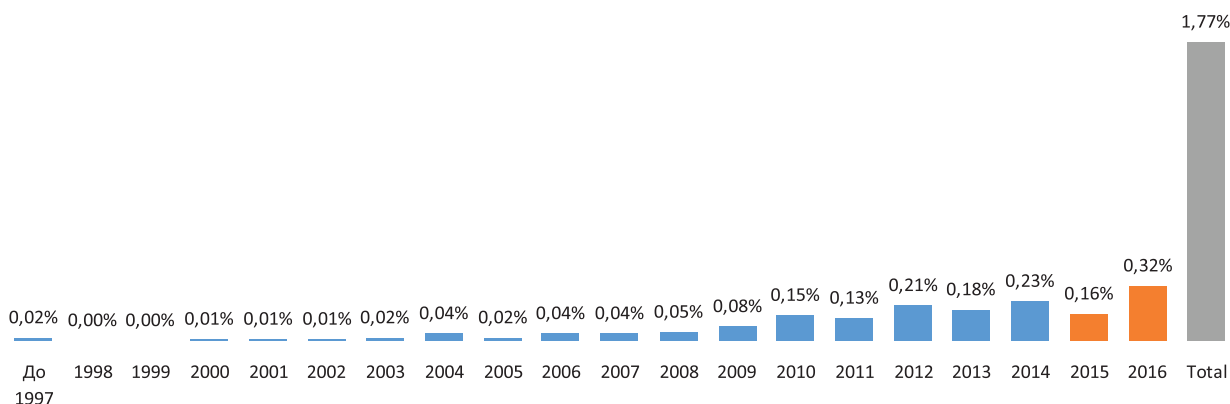


Рисунок 2: Динаміка довгострокової трудової міграції, у відсотках до загальної чисельності населення
Джерело: Опитування ДГ

Помітне збільшення міжнародної трудової міграції відбулося в 2008-2009 роках, в результаті економічних факторів. Тому міжнародну трудову міграцію в масовому масштабі можна вважати відносно недавнім явищем у порівнянні з раніше обстеженими країнами регіону ПССЕ. Як показано на Рисунку 2, інтенсивність трудової міграції була високою упродовж 2014 року і, за прогнозами, буде зростати.

Значне збільшення обсягу міграційних потоків сталося близько 2010 року і ще раз – у 2014 році. Можливим поясненням стрімкого росту міграції у 2010 році є відтерміновані наслідки впливу глобальної економічної кризи 2008 року на економіку України. У 2014 році економіка різко погіршилася значною мірою через геостратегічні заворушення в східних регіонах країни, в результаті чого відбулося падіння ВВП на 5,3%⁷, на до-

7 <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp-growth>

даток до інших негативних соціально-економічних чинників. Дане збільшення обсягів довгострокових міграційних потоків (див. Рисунок 2 вище) вплинули на макроекономічні показники, які описано нижче.

Окрім того, рівень потенційної міграції є вищим, ніж прийнято вважати, як описано далі у цьому розділі.

483 000 осіб, або 1,3% загального населення⁸ здійснює довгострокову міжнародну міграцію з різними цілями (див. Рисунок 3), але, в основному, з метою працевлаштування. В цілому, українські довгострокові трудові мігранти оволоділи різноманітними професіями та походять з міської місцевості (53%) та сільської місцевості (47%).

1,1% загальної чисельності населення або 423 800 осіб є довгостроковими трудовими мігрантами. Це впливає на 3,2% домогосподарств в Україні⁹. Очікується, що поточна сумарна кількість трудових мігрантів збільшиться в найближчі 12 місяців на 28% або близько 117 300 осіб.

Як і короткострокові трудові мігранти, довгострокові трудові мігранти, переважно походять з міських населених пунктів (53%), аніж із сільських районів, і в найближчому майбутньому ця тенденція буде зростати (до 69% трудових мігрантів, будуть походити з міських населених пунктів). Цей висновок відрізняється від міграційного профілю в Молдові, де 68% довгострокових трудових мігрантів походять з сільської місцевості.

Дві третини довгострокових трудових мігрантів становлять чоловіки, що є аналогічним для профілю внутрішніх трудових мігрантів та короткострокових трудових мігрантів. Тим не менше, прогнозується, що частка жінок, які здійснюють довгострокову трудову міграцію збільшиться з 34% до 42%.

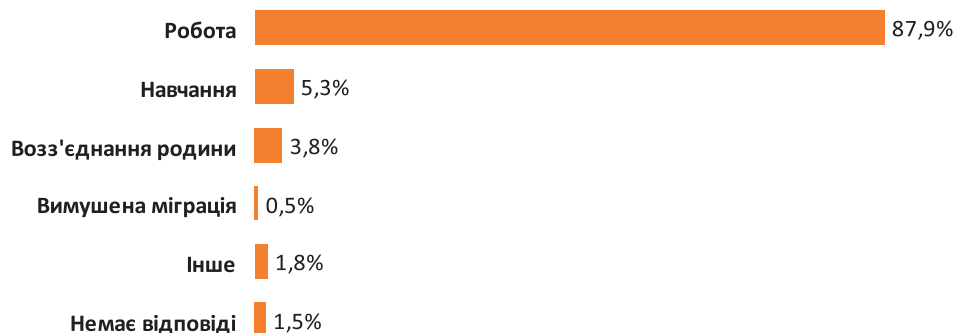


Рисунок 3: Мета перебування за кордоном
Джерело: Опитування ДГ

На відміну від короткострокової трудової міграції, де основною країною призначення є Російська Федерація, довгострокові міграційні потоки спрямовані на чотири основні напрями, такі як Польща, Російська Федерація, Чехія та Італія (див. Рисунок 4), на частку яких припадає 75% даної категорії трудових мігрантів. З іншого боку, країни ЄС є основними країнами призначення, на які припадає майже три чверті всіх довгострокових трудових мігрантів з України.

Українські трудові мігранти, які вибирають Польщу і Російську Федерацію, роблять це, в першу чергу, через великі ринки праці в цих країнах, відносну свободу пересування, низьку загальну вартість міграції, історичні зв'язки, існування у цих країнах мережі трудових мігрантів, друзів і родичів, а також через соціально-культурну близькість.

У період з 2000 по 2009 роки відбувалося помітне зростання кількості українських трудових мігрантів до країн ЄС, від близько 59% до 86% всіх трудових мігрантів (Рисунок 5). З 2010 року ця тенденція частково змінилася у протилежному напрямку. У той же час, цікаво відзначити зниження міграції до інших країн¹⁰, таких як США, Канада, Австралія, ОАЕ тощо у період з 2000 по 2014 роки, порівнюючи з періодом до 2000 року.

8 Виключаючи населення Луганської, Донецької областей та Автономної Республіки Крим.

9 За виключенням домогосподарств з Луганської, Донецької областей та Автономної Республіки Крим

10 Категорія «інші країни призначення» включає всі країни призначення, крім країн СНД та ЄС, зокрема США, Канаду, Туреччину, Ізраїль та ОАЕ

| Країна призначення | Населення | Частка |
|----------------------------|-----------|--------|
| Польща | 95 300 | 22,5% |
| Російська Федерація | 81 400 | 19,2% |
| Чеська Республіка | 77 500 | 18,3% |
| Італія | 66 500 | 15,7% |
| Німеччина | 13 600 | 3,2% |
| Португалія | 11 400 | 2,7% |
| Республіка Білорусь | 10 600 | 2,5% |
| США | 8 500 | 2,0% |
| Іспанія | 8 500 | 2,0% |
| Словаччина | 7 200 | 1,7% |
| Угорщина | 5 100 | 1,2% |
| Греція | 3 800 | 0,9% |
| Ізраїль | 3 400 | 0,8% |
| Франція | 3 000 | 0,7% |
| Великобританія | 3 000 | 0,7% |
| Бельгія | 2 100 | 0,5% |
| Румунія | 1 700 | 0,4% |
| Об'єднані Арабські Емірати | 1 300 | 0,3% |
| Данія | 1 300 | 0,3% |
| Інша країна | 3 400 | 0,8% |
| Без відповіді | 15 300 | 3,6% |

Рисунок 4: Розподіл довгострокових трудових мігрантів за країною призначення
Джерело: Опитування ДГ

Збільшення обсягу міграції до країн СНД, в основному до Російської Федерації, швидше за все, можна пояснити скороченням розриву в доходах і заощадженнях домогосподарств із трудовими мігрантами у країнах ЄС та СНД відповідно (для отримання додаткової інформації по цій темі дивіться Розділ «Основні фінансові характеристики»).

Забігаючи наперед, можна сказати, що результати опитування вказують на таке: рівень привабливості Російської Федерації, Польщі, Чехії та Італії знижується, в той час як рівень привабливості Канади, Республіки Білорусь, США і Німеччини значним чином підвищується.

Так само, відбувається переорієнтація довгострокових трудових мігрантів у напрямку ринків праці Північної Америки та СНД від країн ЄС (Рисунок 5). Що стосується країн СНД, напевно, можна пояснити дану переорієнтацію тим, що високий відсоток людей зі східних та центральних регіонів, у порівнянні з відсотком поточних трудових мігрантів з цих регіонів, заявили про свій намір стати довгостроковими трудовими мігрантами. Поглиблений аналіз підтверджує, що дві третини всіх людей, які заявили про свій намір мігрувати до країн СНД (Російської Федерації та Республіки Білорусь) походять зі східних та центральних регіонів.

Вивчаючи результати глибинних інтерв'ю та поєднуючи інформацію із даними про внутрішню міграцію та короткострокову трудову міграцію, стає очевидним, що західний регіон відіграє ключову роль у міграційному профілі України, через те, що західний регіон відчуває на собі усі негативні та позитивні наслідки міграції. У відсотках від загальної чисельності населен-

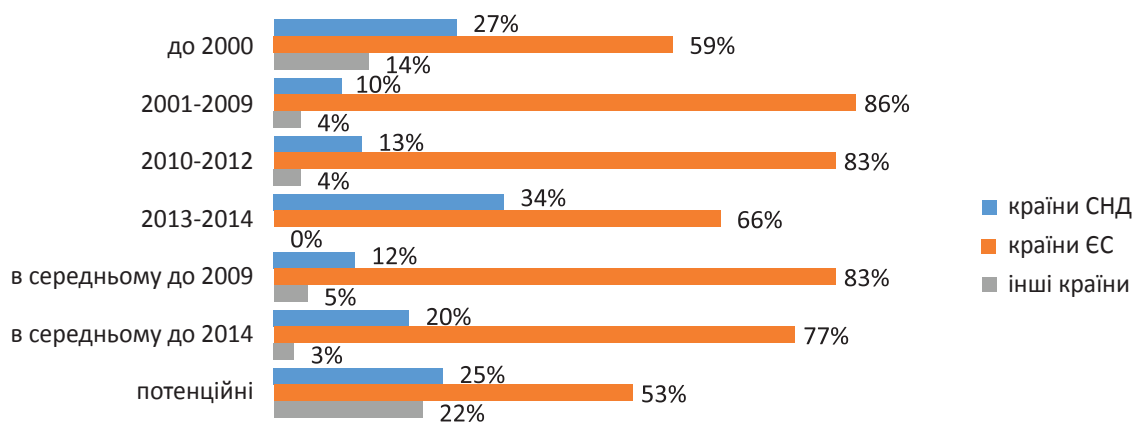


Рисунок 5: Динаміка співвідношення довгострокових трудових мігрантів за основними регіонами призначення
Джерело: Опитування ДГ

ня по регіонах, трудові мігранти, швидше за все, походять з західного регіону України (який є найменш економічно розвиненим регіоном країни), ніж з усіх інших разом взятих регіонів (Рисунок 6).

Аналізуючи дані, які є в наявності, виявляється, що сьогодні конфлікт в Україні лише незначним чином впливає на міграцію та пошук притулку в країнах Європейського Союзу. Враховуючи величезні масштаби внутрішнього переміщення населення, кількість українців, які подали заявки на отримання статусу біженця в країнах ЄС (близько 10 000 осіб у 2014 році, в основному, в Польщі, Німеччині та Швеції) є досить незначною.¹¹

Неврегульована міграція (за підрахуванням кількості незаконних перетинів кордону) на кордонах країн ЄС з Україною зросла, але все ще вважається відносно низькою (кілька тисяч осіб щороку), і вважається незрівнянно малою у порівнянні з ситуацією в Південній Європі (більше 1 мільйона осіб прибули до ЄС через Середземне море в 2015 році¹²).

Введення біометричних паспортів збільшило шанси України на отримання дозволу на безвізовий режим з країнами ЄС у найближчому майбутньому. Тим не менш, ЄС ніколи не скасовував візи для держави, на території якої триває збройний конфлікт.

Велика кількість внутрішньо переміщених осіб, скрутне економічне становище та збройний конфлікт – всі ці чинники, швидше всього, стануть причиною зростання обсягу зовнішньої міграції українців. Тим не менше, міграція спостерігається, в основному, до Польщі, і стосується переважно мешканців Західної України.

На додаток до кількості довгострокових трудових мігрантів, приблизно 25 400 українських громадян **отримують освіту за кордоном**. Переважна більшість з них походять з міських районів (69%), особливо з великих міст (а саме, з міст із населенням більше ніж 100 000 осіб), що відрізняється від ситуації у Молдові, де більшість студентів походять з сільської місцевості.

Міжнародні студенти, так само як трудові мігранти, також демонструють відсутність гендерного балансу, а саме, кількість чоловіків переважає кількість жінок у співвідношенні 2 до 1.

З погляду регіонального розподілу, на відміну від тенденцій трудової міграції, міжнародні студенти більш рівномірно розподілені між п'ятьма регіонами України. Тим не менше, західний регіон продовжує переважати за кількістю студентів, а саме 35% усіх студентів походять з цього регіону.

Три чверті цієї категорії – у віці 18-29 років, і решта 21% – у віці від 30 до 44 років. Такий розподіл можна пояснити тим, що українці виїжджають за кордон для отримання університетських та аспірантських ступенів або з метою підвищення своєї кваліфікації.

Польща є найбільш популярною країною серед українських студентів (Рисунок 7). На відміну від трудової міграції, Канада і США вважаються найбільш популярними країнами призначення для українських студентів.

Особи, які виїжджають за кордон з метою **возз'єднання сім'ї**, відносяться до ще однієї цікавої категорії довгострокових мігрантів. До цього часу домогосподарства українських трудових мігрантів підтримували дуже низький рівень возз'єднання сімей в країнах призначення, в порівнянні з іншими країнами з аналогічними історіями міграції. Згідно з результатами опитування ДГ, приблизно 18 200 осіб виїхали з країни в 2014 році із метою возз'єднання родини. Це становить 4,2% всіх довгострокових трудових мігрантів на той час.

| Регіон походження | Короткострокові трудові мігранти | Довгострокові трудові мігранти |
|-------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| Північ | 0,5% | 0,2% |
| Схід | 0,7% | 0,7% |
| Південь | 0,9% | 0,8% |
| Центр | 0,4% | 0,4% |
| Захід | 1,1% | 2,9% |

Рисунок 6: Кількість довгострокових трудових мігрантів у відсотках до загальної чисельності населення відповідного регіону
Джерело: Опитування ДГ

11 <http://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2015-02-04/ukraine-chances-a-visa-free-regime-eu>

12 <http://data.unhcr.org/mediterranean/regional.php>

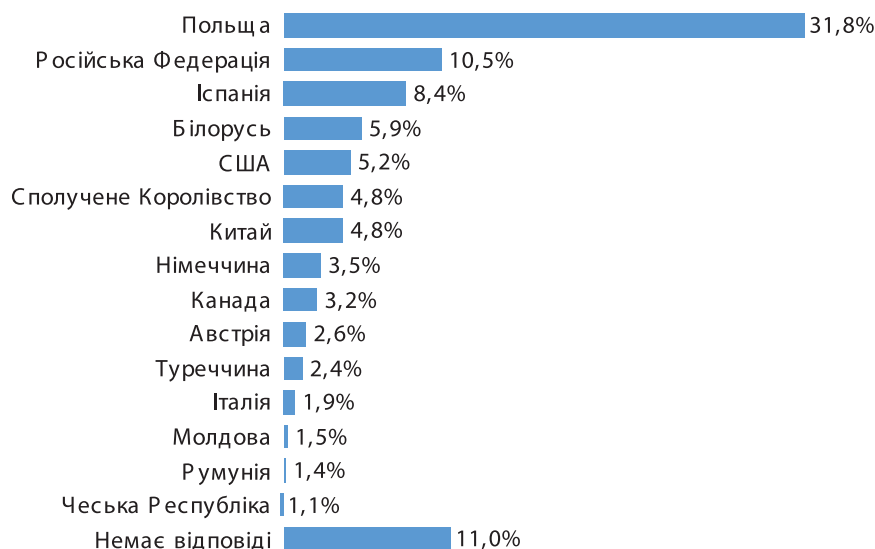


Рисунок 7: Країна призначення для міграції з метою освіти
Джерело: Опитування ДГ

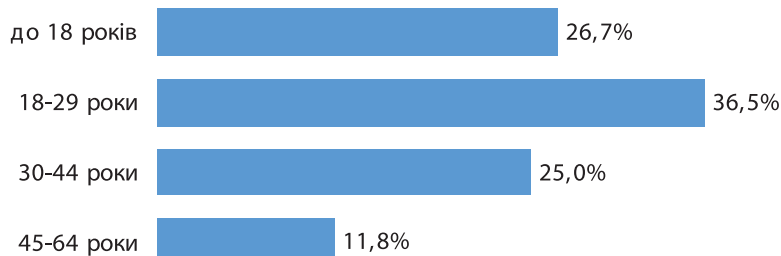


Рисунок 8: Віковий профіль міжнародних трудових мігрантів, що мігрують з метою возз'єднання сім'ї
Джерело: Опитування ДГ

На відміну від загальної картини трудової міграції, категорію мігрантів, які виїжджають з метою возз'єднання сім'ї, очолюють особи, які походять з міських районів (81%), особливо з великих міст. У той час як сільські райони є місцем походження 48% усіх довгострокових трудових мігрантів, лише 19% мігрантів, які виїхали для возз'єднання сім'ї за кордон у 2014 році, походили з сільських районів.

Рисунок 8 показує, що майже один із 10 українців, які виїхали за кордон для возз'єднання сім'ї, були у віці 45 років і старші. Це може вказувати на об'єднання поколінь, а саме батьків зі своїми дітьми працездатного віку в країнах призначення. Це б узгоджувалося із традицією, коли бабусі й дідусі зазвичай піклуються про своїх онуків, а батьки працюють.

Що стосується країн призначення, ситуація із возз'єднанням сімей демонструє загальні тенденції міграції: рівень возз'єднання родин вищий у країнах ЄС, ніж у країнах СНД.

Поточна і потенційна короткострокова міжнародна трудова міграція

Потік міжнародної трудової міграції на короткотерміновий період становить 1% від загальної чисельності населення і впливає на 2% всіх домогосподарств в Україні. 12-місячний прогноз вказує на збільшення потоку короткострокової трудової міграції на 73%, або приблизно 192 600 осіб.

Більшість короткострокових трудових мігрантів походять з міських районів (55%) і прибувають з західного регіону країни (45%). Найнижча ймовірність зустріти короткострокового трудового мігранта – в центральних і північних районах (у три рази нижче, ніж у західному регіоні). Ця тенденція буде продовжувати існувати, і буде зростати: більша кількість осіб із міських районів (68%) та з західного регіону (55%) заявили про намір здійснювати короткострокову міжнародну трудову міграцію.

Двоє з трьох короткострокових трудових мігрантів, як правило, перебувають у віці 18-44 років. У порівнянні з Молдовою, старші люди (45-64 років), швидше за все, будуть здійснювати короткострокову трудову міграцію. Але серед потенційних трудових мігрантів очікується, що наймолодша група населення (віком 18-29 років) буде відігравати провідну роль серед представників цього типу міжнародної міграції – 38% у майбутньому у порівнянні з 23% на даний час.

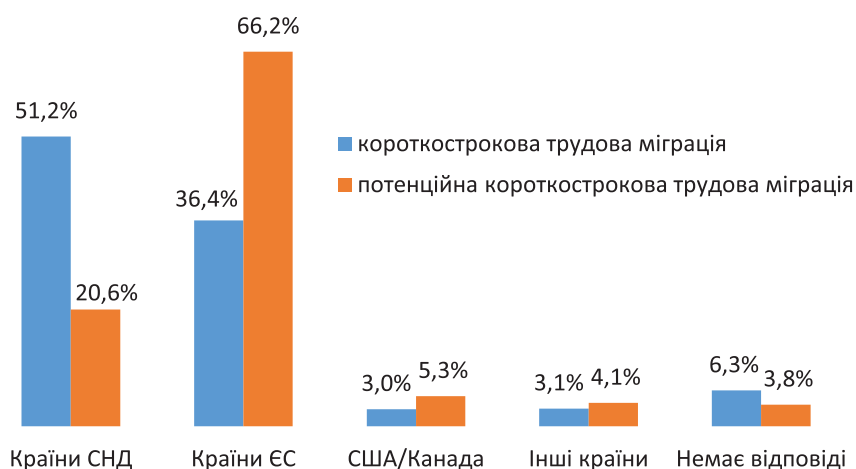


Рисунок 9: Країни призначення для потенційних короткострокових трудових мігрантів
Джерело: Опитування ДГ

Під час опитування, респонденти назвали Російську Федерацію як найбільш привабливу, з точки зору міграції, країну призначення для короткострокових трудових мігрантів (47% або близько 124 000 осіб обрали цю країну для міграції). Ще 17% мігрували в Польщу і 10% – в Чеську Республіку. Таким чином, ці три країни приваблюють майже три чверті всього потоку короткострокових трудових мігрантів з України.

Досліджуючи короткострокову перспективу на

майбутнє, стає очевидно, що привабливість Російської Федерації як країни призначення для короткострокових трудових мігрантів буде зменшуватися (з 47% на даний час до 12% у найближчі 12 місяців), у той час як Польща та Чеська Республіка ставатимуть набагато більш привабливими (32% і 19%, відповідно).

Формується чітка переорієнтація трудових мігрантів на ринки праці ЄС та Північної Америки (Рисунок 9). Певною мірою, на це можуть впливати поточні геостратегічні заворушення в Україні, а також останні зміни у російському трудовому законодавстві, у статусі іноземних громадян та адміністративних заходах, що регулюють притоки мігрантів.

Поточна і потенційна внутрішня трудова мобільність

Сукупна кількість усіх внутрішніх трудових мігрантів у 2014 році становила 9% економічно активного населення в Україні¹³. Очікується, що найближчим часом обсяги внутрішньої міграції збільшаться на 50%, оскільки приблизно 830 000 осіб задекларували свій намір здійснювати внутрішню міграцію протягом наступних дванадцяти місяців. Сім з десяти осіб, які здійснюють внутрішню міграцію, походять із західних (48%) і північних (23%) регіонів країни, у той час як 29% усіх внутрішніх трудових мігрантів походять зі східних, центральних та південних регіонів. Очікується, що дана тенденція збережеться у короткостроковій перспективі.

Як відзначається в огляді літератури, внутрішня міграція в Україні є внутрішньо-регіональною і міжрегіональною. В основному, економічні чинники спонукають українських громадян здійснювати внутрішню міграцію. *Внутрішньо-регіональна міграція* стосується, зокрема, переміщення сільського населення в міські райони в тій же області¹⁴. З 2000-х років, цей тип мобільності становив найбільшу частку (більше ніж половина) всіх переміщень населення всередині країни (у 2008 році – 58%, у 2012 році – 54%)¹⁵. За даними дослідження ETF-2008¹⁶, економічний дисбаланс між сільськими та міськими районами, а також недосконалі транспортна та комунікаційна інфраструктури, недостатнє державне фінансування, нерівноправний доступ до охорони здоров'я та освіти, відсутність гідного працевлаштування і наяв-

13 http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/rp_reg/reg_e/ean_2014_e.htm

14 Область – це основна адміністративно-територіальна одиниця в країні, яка поділяється на райони

15 Зайончковська-2009; Прибиткова-2013; ETF-2008

16 Там само

ність крайньої убогості в сільських районах – це ті основні чинники, які стали поштовхом для відтоку населення із сільських населених пунктів у міські.

Поїздки на роботу є важливою особливістю внутрішньої (зокрема, внутрішньо-регіональної) трудової міграції. Це не означає зміну місця проживання: люди їдуть на роботу в сусідній міській населений пункт. Це відбувається тому, що у містах пропонують кращі можливості для працевлаштування і поліпшення умов життя в порівнянні з сільськими населеними пунктами. Кількість поїздок у великі міста є значно вищою (55%) у порівнянні з поїздками у середні та малі міста (34%) або у сільську місцевість (17%).

Міжрегіональна міграція також є істотним видом внутрішньої міграції українських громадян. Вона становить більше ніж 1/3 міграції всередині країни (36% у 2003 році, 37% у 2008 році та 39% у 2012 році)¹⁷. Ключові детермінанти міжрегіональної міграції – це економічні чинники, наприклад, такі як економічна привабливість того чи іншого регіону та стійкий розрив у доходах між регіонами. Найвищий рівень відтоку мігрантів – у регіонах з нижчим рівнем економічного розвитку. Інші неекономічні чинники, що визначають міжрегіональну міграцію, – це привабливі умови життя, розвинена інфраструктура і соціальне забезпечення.

Найпривабливішими містами для внутрішніх трудових мігрантів вважаються Київ, Львів, Харків, Дніпропетровськ, та Одеса. Найбільше всього постраждали від депопуляції у сільській місцевості Захід і Північ України.¹⁸

Оцінюючи майбутні перспективи, стає очевидним, що урбанізація в Україні є постійною тенденцією, в якій 95% усіх потенційних внутрішніх мігрантів орієнтуються на міські населені пункти; зокрема, великі міста (Рисунок 10). Місця походження дев'яти із десяти потенційних внутрішніх трудових мігрантів – це сільська місцевість (68%) та невеликі міста (21%)¹⁹

Чоловіки набагато частіше здійснюють внутрішню міграцію (62%), ніж жінки (38%), і ця тенденція буде продовжуватися в найближчому майбутньому. Віковий профіль внутрішніх трудових мігрантів подібний до профілю короткострокових і довгострокових міжнародних трудових мігрантів: переважна кількість осіб, які здійснюють внутрішню міграцію є віком 30-44 років (41%). Але, найближчим часом внутрішня трудова міграція стане більш привабливою для молодого населення (18-29 років), і збільшиться з 28% до 34%.

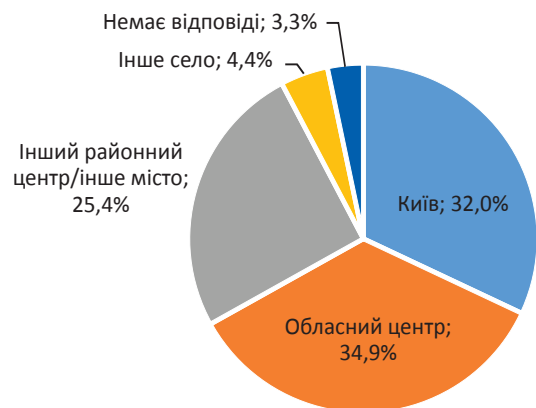


Рисунок 10: Де саме в Україні вони мають намір працювати?
Джерело: Опитування ДГ

Повернення в Україну на постійне проживання

Українські трудові мігранти дедалі частіше повертаються на батьківщину з метою постійного проживання, у порівнянні, наприклад, з трудовими мігрантами Молдови. 144 400 міжнародних довгострокових трудових мігрантів або 39% довгострокових трудових мігрантів повернулися в Україну на даний момент (у Молдові лише 11% загальної кількості довгострокових трудових мігрантів у 2013 році повернулися на батьківщину). Ця тенденція спостерігалася до тих пір, поки не почалися останні геостратегічні заворушення в країні. Однак, ця ситуація може змінитися з урахуванням високого очікуваного рівня потенційних трудових мігрантів відносно їх поточної кількості.

17 Прибиткова-2013

18 Межрегиональная трудовая миграция в Украине, Газета Деньги – 9 (178) сентябрь 2010, <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=1971>

19 Визначення малих міст – це міські населені пункти із чисельністю населення менше ніж 100 000 мешканців.

Зворотні трудові мігранти становлять 0,4% загального населення України, і ця міграція впливає на 0,9% усіх домогосподарств в Україні.

Профіль зворотних трудових мігрантів відображає загальний міграційний профіль щодо статі, місця проживання та регіонального розподілу: більшість чоловіків (67%), які повернулися, походили із міських населених пунктів (59%) та західного регіону країни (57%). Тим не менше, при більш глибокому аналізі на регіональному рівні, трудові мігранти, які були родом з півночі країни (36% – частка мігрантів, які повернулися,²⁰) та зі сходу (27% – частка мігрантів, які повернулися), швидше за все, поверталися на батьківщину з метою постійного проживання, у той час як ймовірність повернення на батьківщину трудових мігрантів з заходу (19% – частка мігрантів, які повернулися) та півдня (13% – частка мігрантів, які повернулися) була значно меншою.

Відображаючи загальні міграційні тенденції, основними країнами повернення є Російська Федерація (33%), Польща (19%), Італія (9%) та Чеська Республіка (9%).

Що стосується віку, ймовірність повернення є прямо пропорційною віку трудових мігрантів: чим старший мігрант, тим більш імовірно, що він / вона повернуться на батьківщину. Цей висновок має сенс, тому що старші трудові мігранти, швидше за все, досягли своїх основних цілей міграції; або інші чинники мотивують їх до повернення на батьківщину, наприклад, проблеми зі здоров'ям або нездатність адаптуватися до мінливих умов на ринку праці в країнах призначення.

Тенденція до повернення, яку було проаналізовано вище, співпадає з результатами опитування трудових мігрантів.

20 Частка мігрантів, які повертаються на батьківщину з метою постійного проживання, вираховується як % зворотних трудових мігрантів із загального числа поточних короткострокових і довгострокових трудових мігрантів.

V. КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

За результатами опитування ДГ, під час першого виїзду з країни, середній вік українського довгострокового трудового мігранта становив 34,3 років. До моменту інтерв'ю, цей середній вік піднявся до 39 років. Порівнюючи вікові характеристики з раніше обстеженими країнами регіону ПССЄ, виявляється, що українські трудові мігранти починають здійснювати міграцію на більш пізньому етапі їхнього життя. У Молдові, наприклад, середній вік трудових мігрантів на момент їхнього першого виїзду з країни був 27,5 років, всупереч тому, що масова трудова міграція в цих двох країнах почалася приблизно в один і той же час, тобто у 2009-2010 роках. Ці відмінності в поведінці можна пояснити більш привабливими можливостями зайнятості та більш низьким рівнем бідності в Україні. Індикатором цього висновку може бути той факт, що тільки 10% українських довгострокових трудових мігрантів були безробітними, перш ніж вперше мігрували, у порівнянні з приблизно 25% довгострокових трудових мігрантів в Молдові. Ще одним чинником може бути те, що більша кількість української молоді залучена до отримання вищої освіти, тим самим відкладаючи свої наміри трудової міграції на майбутнє.

Більшість короткострокових (64%) і довгострокових (71%) трудових мігрантів є люди у віці від 18 до 44 років. Рисунок 11 показує, що старші люди більш схильні до короткострокової трудової міграції, в той час як ті мігранти, яким від 30 до 40 років, беруть більш активну участь в довгостроковій трудовій міграції. За результатами опитування трудових мігрантів, переважають чоловіки у віковій групі 30-44 років (50% чоловіків / 36% жінок), у той час як жінки переважають у категорії 45-65 років (47% жінок / 28% чоловіків). У молодшій віковій групі 18-29 років, кількість чоловіків та жінок відносно врівноважена (17% / 22%).

Переважання жінок у старшій віковій категорії можна пояснити низкою таких чинників:

- а) Україна залишається патерналістським суспільством, де очікується, що чоловіки будуть основними годувальниками, які приймають рішення в родині. Ці факти знаходять підтвердження у тому, що чоловіки становлять переважну більшість в усіх типах міграції; вони раніше почина-

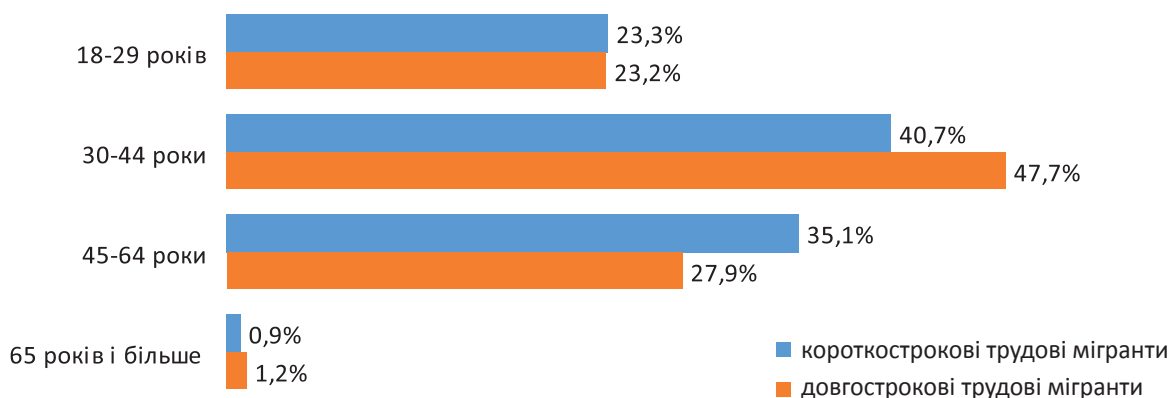


Рисунок 11: Вікові групи короткострокових і довгострокових трудових мігрантів
Джерело: Опитування ДГ

ють здійснювати міграцію (у трудових мігрантів-чоловіків перший виїзд з країни відбувається, в середньому, на три роки раніше, ніж у трудових мігрантів жіночої статі). Довгострокові трудові мігранти-жінки, в основному овдовіли або розлучені (29% жінок-мігрантів у порівнянні з 10% чоловіками-мігрантами) і, таким чином, повинні бути самодостатніми. З іншого боку, одружені трудові мігранти-жінки, у переважній більшості випадків мігрували разом зі своїми чоловіками (58% у порівнянні з лише 27% одружених чоловіків-мігрантів).

б) Ще один чинник стосується попиту на робочу силу за кордоном. Подібно до результатів в раніше обстежених країнах регіону ПССЄ, українські трудові мігранти-жінки (43%), як правило, працюють у галузі домашнього та сільського господарств. Ці сектори трудової діяльності, в основному, приваблюють старших жінок (64% вікової групи 45-65 років у порівнянні з 12% вікової групи 18-29 років), у той час як молоді жінки працюють в індустрії гостинності, торгівлі та інших галузях послуг (17% вікової групи 45-65 років у порівнянні з 59% вікової групи 18-29 років).

Дані дослідження також показують невелике розходження у вікових категоріях по країнах призначення, а саме, трудові мігранти в країнах ЄС, в середньому, є трохи старшими (40,3 років), ніж трудові мігранти у країнах СНД (37,9 років) та інших країнах (37,1 років), що узгоджується із потребами ринку праці. Наприклад, молодих людей більше приваблюють можливості працевлаштування на будівництві, проте, як зазначалося вище, старші жінки, швидше за все, будуть залучені до галузі домашнього та сільського господарства.

Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є високий рівень освіти та професійного досвіду трудових мігрантів, – особливість, яка, в цілому, стосується загальної чисельності населення. Дані опитування трудових мігрантів році показують, що 37% усіх трудових мігрантів отримали вищу освіту, і 41% закінчили загальну середню школу або отримали спеціальну освіту. У процесі дослідження регіонів міграції, дані показують, що частка високоосвічених мігрантів в інших країнах (у тому числі, в Канаді) досягає 70%, що в два рази вище в порівнянні з рівнем освіти мігрантів у країнах ЄС та СНД. Цей висновок узгоджується з результатами опитування трудових мігрантів у раніше обстежених країнах регіону ПССЄ, у яких висококваліфіковані мігранти, як правило, їдуть до інших країн.

Українські трудові мігранти становлять найбільшу частку осіб з вищою освітою серед усіх довгострокових трудових мігрантів у раніше обстежених країнах регіону ПССЄ. Це не обов'язково означає, що освіта і досвід трудових мігрантів задовольняють потреби ринку праці в Україні або в країнах призначення.

Як відзначають аналітики, велика кількість освічених і професійно досвідчених людей (інженери, лікарі, фахівці сектору ІТ, вчителів, агрономів тощо), долучившись до міграції, сприяють, певною мірою, «витоку мізків» з країни. Цей процес супроводжується певною втратою кваліфікації (втратою навичок), через те, що процес міграції часто призводить до того, що кваліфіковані трудові мігранти займаються

трудою діяльністю, яка потребує нижчої кваліфікації.

У той же час, ці два процеси не слід переоцінювати (як це зображено на Рисунок 12).

По-перше, багато людей мігрують, тому що вони були лише частково працевлаштовані або, взагалі, були безробітними до того, як вони прийняли рішення мігрувати. Це означає, що «витік мізків» і процеси втрати кваліфікації, є чинниками, які виштовхують з України,

Один із трьох українських трудових мігрантів виконує некваліфіковану роботу

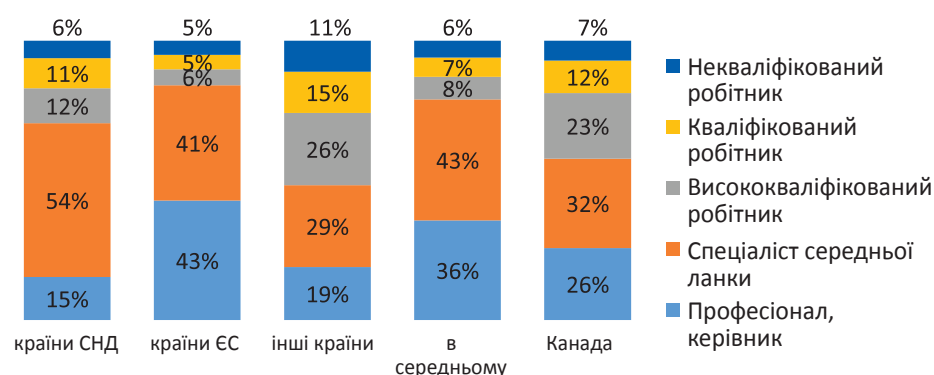


Рисунок 12: Рівень зайнятості в країні призначення
Джерело: Опитування трудових мігрантів

в основному, через невідповідність потреб ринку праці результатам системи освіти. По-друге, якщо розглянути результати опитування трудових мігрантів ретельніше, можна зробити висновок, що приблизно 30% довгострокових трудових мігрантів мали висококваліфіковані професії до початку міграції. Цей висновок є співставним з 20% довгострокових трудових мігрантів, які займаються висококваліфікованою трудовою діяльністю у своїх країнах призначення.

По-третє, попередні дослідження показують, що трудові мігранти часто рухаються від менш кваліфікованої до більш кваліфікованої трудової діяльності в країнах призначення, як правило, відповідно до їхньої освіти / кваліфікації та інтеграції протягом певного періоду часу. Здається, що ця тенденція, в рівній мірі стосується України (див. Рисунок 13), у дещо менших масштабах на даний час. Це може бути пов'язано з коротшим періодом масової трудової міграції (10 років у порівнянні з 25 роками або більше в інших раніше обстежених країнах регіону ПССЄ), а також загального профілю міграції (наприклад, неодружені жінки, які працюють у домогосподарствах, і неодружені чоловіки, які працюють на будівництві).

Також існують дані, що підтверджують значну кількість випадків працевлаштування на неповну зайнятість, що в результаті призводить до «витоку мізків» ще до початку міграції: одна із десяти осіб була безробітною, і одна особа з трьох високоосвічених довгострокових трудових мігрантів мали неповну зайнятість до міграції.

Основними секторами зайнятості українських трудових мігрантів є будівництво (29%), промислове виробництво (14%), індустрія гостинності (11%), допомога по дому (10%) і сільське господарство (8%). Останні три сектори є найбільш популярними в країнах ЄС, в той час як торгівля і транспорт вважаються найбільш популярними видами трудової діяльності у країнах СНД. У той же час, будівництво і промислове виробництво також є однаково важливими галузями в країнах обох регіонів.

Подальші відмінності виявляються при розгляді розподілу праці між чоловіками та жінками (Рисунок 14). 45% чоловіків працюють на будівництві (3% жінок), 17% – на промисловому виробництві (всього 9% жінок) і 9% – у транспортній галузі (1% жінок). З іншого боку, 33% жінок надають послуги на дому (1% чоловіків) і 21% – в індустрії гостинності (всього 5% чоловіків). Молодші жінки більше працюють в індустрії гостинності (47%), у той час як старші жінки працюють у домогосподарствах (53%). Будівництво є домі-

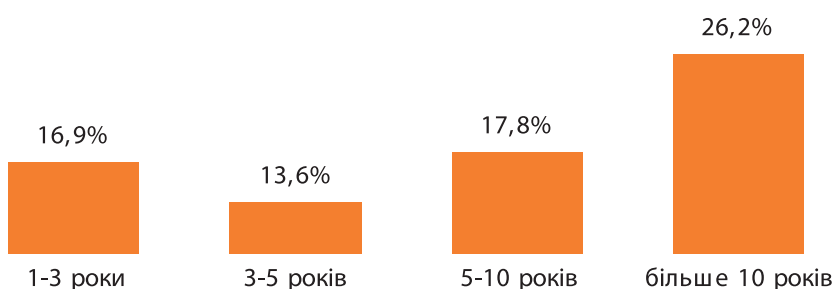


Рисунок 13: Оцінка частки довгострокових трудових мігрантів, що працюють за професіями з високим рівнем кваліфікації, за тривалістю роботи за кордоном
Джерело: Опитування трудових мігрантів



Рисунок 14: Сектор зайнятості в країні призначення за статтю
Джерело: Опитування трудових мігрантів

нантним видом економічної діяльності, якому надають перевагу багато молодих українських трудових мігрантів- чоловіків. Будівельні роботи разом із сільським господарством є найбільш поширеними секторами серед трудових мігрантів із сільських населених пунктів України, а також серед трудових мігрантів з низьким і середнім рівнем освіти.

Відмінності у тенденціях працевлаштування у різних регіонах міграції пов'язані зі структурою економіки та попитом на робочу силу у цих регіонах. Наприклад, СНД (в основному, Російська Федерація) має більш високий попит на менш кваліфіковану робочу силу в будівництві та торгівлі.

Середня невідповідність особистого рівня доходів у чоловіків і жінок становить 5% на користь довгострокових мігрантів-чоловіків. Ця невідповідність є набагато нижчою у порівнянні з даними по інших раніше обстежених країнах регіону ПССЄ. При розгляді двох основних регіонів призначення українських трудових мігрантів стає очевидним, що чоловіки заробляють, в середньому, на 22% більше в країнах СНД (1 456 доларів США у порівнянні з 1 198 доларів США для жінок-мігрантів), у той час як у країнах ЄС існує рівність між особистими доходами чоловіків і жінок.

Порівнюючи працевлаштування в рамках одного сектора, секторами, які мають найбільші розбіжності в особистих доходах чоловіків та жінок, вважаються галузь охорони здоров'я (53% на користь чоловіків), індустрія гостинності (53% на користь чоловіків) і сільське господарство (28% на користь чоловіків). Така ситуація склалася всупереч тому, що частка трудових мігрантів-жінок із вищою освітою є значно вищою (53%) у порівнянні з трудовими мігрантами-чоловіками, які мають такий же рівень освіти (37%).

Розбіжності у заробітній платні стають більш вираженими при вищих рівнях зайнятості

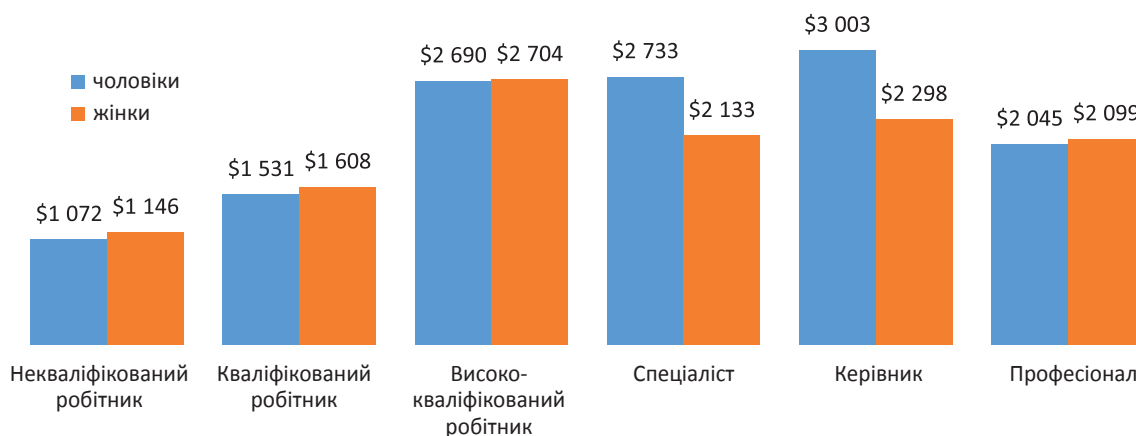


Рисунок 15: Середній особистий дохід довгострокових трудових мігрантів чоловічої й жіночої статі за рівнем зайнятості
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Особливий інтерес представляє вкрай низький рівень безробіття, що становить приблизно 1% усіх довгострокових трудових мігрантів. Ці дані узгоджуються між результатами опитування ДГ і опитування трудових мігрантів. Крім того, такі низькі показники безробіття серед трудових мігрантів подібні до результатів у раніше обстежених країнах регіону ПССЄ.

Рівень безробіття серед довгострокових трудових мігрантів вражає ще більше, якщо провести порівняння рівня офіційного безробіття серед населення, в цілому, в СНД (близько 5,5%²¹) і країнах ЄС (10,5%²²) у 2014 році. Цей висновок суперечить популярній концепції, яка полягає в тому, що трудових мігрантів завжди «приймають на роботу в останню чергу і звільняють з роботи в першу чергу». Інтерв'ю показують, що трудових мігрантів вважають набагато гнучкішими в процесі адаптації до умов ринку праці, ніж місцеве населення.

21 <http://www.tradingeconomics.com/russia/unemployment-rate>

22 http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics

Трудові мігранти, швидше за все, рухатимуться від сектора до сектора, від країни до країни, відповідно до їхньої загальної міграційної мети – накопичення капіталу.

В цілому, відповідно до результатів опитування трудових мігрантів, 62% українських довгострокових трудових мігрантів, які брали участь в опитуванні у 2014 році, були одружені. Поглиблений аналіз показує, що більше ніж 40% трудових мігрантів-жінок у віці 30 років і більше, що проживають у країнах СНД і країнах ЄС, є неодруженими. З іншого боку, один з чотирьох українських чоловіків тієї ж вікової групи перебуває у шлюбі. Як обговорюється нижче, швидкість возз'єднання сім'ї в країнах призначення (11%) є досить низькою. Враховуючи, що одружений трудовий мігрант проживає у країні призначення, в середньому, 7,4 років – чоловіки, та 8,3 років – жінки (на момент опитування), така тривала розлука, безсумнівно, є одним із чинників, в особистих, сімейних та соціальних конфліктах, про які спостерігачі часто говорять у контексті українського досвіду міграції.

Неврегульована довгострокова трудова міграція

Всупереч загальноприйнятій думці, відсоток неврегульованої трудової міграції є достатньо низьким. Це узгоджується з відсотком неврегульованої трудової міграції серед довгострокових мігрантів у раніше обстежених країнах регіону ПССЕ (Рисунок 16).

Відсоток неврегульованої міграції серед короткострокових трудових мігрантів є значно вищим, а саме, 50%.

Більшість (2/3 або близько 52 000 осіб) довгострокових трудових мігрантів із «неврегульованим статусом», відповідно до результатів опитування ДГ в Україні, проживає в країнах ЄС.

Згідно з результатами опитуванням ДГ, близько 60 000 українських трудових мігрантів (короткострокових та довгострокових) мають неврегульований статус у Російській Федерації (Рисунок 17). З 10 найпопулярніших країн призначення, високу частку українських трудових мігрантів з неврегульованим статусом

Згідно з результатами опитування ДГ, чотири з п'яти довгострокових трудових мігрантів мають врегульований статус

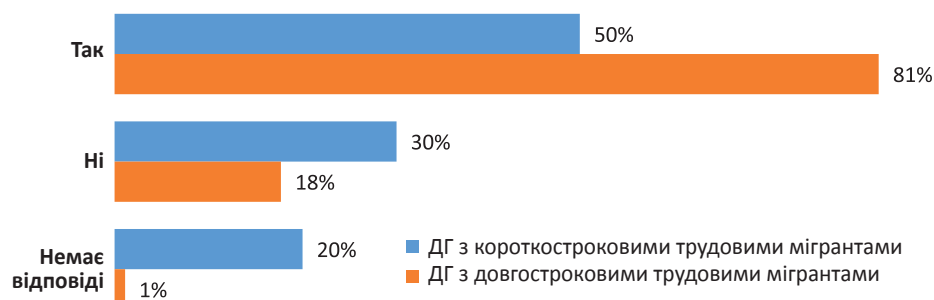


Рисунок 16: Врегульований статус у країні призначення
Джерело: Опитування ДГ

| | Кількість | % |
|---------------------|-----------|-----|
| Польща | 20 321 | 13% |
| Російська Федерація | 60 420 | 38% |
| Чеська Республіка | 12 448 | 10% |
| Італія | 24 005 | 32% |
| Республіка Беларусь | 10 008 | 42% |
| Португалія | 2 884 | 23% |
| Іспанія | 2 286 | 22% |
| США | 1 123 | 15% |

Рисунок 17: Оцінка кількості трудових мігрантів з неврегульованим статусом у топ-10 країнах призначення, у відсотках до загальної чисельності короткострокових і довгострокових трудових мігрантів у відповідній країні
Джерело: Опитування ДГ

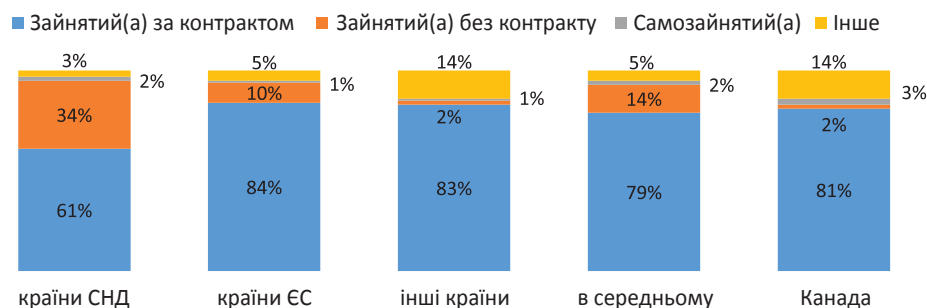


Рисунок 18: Основне джерело доходів члена ДГ за кордоном за останні 12 місяців
Джерело: Опитування трудових мігрантів

було ідентифіковано у Республіці Білорусь (42% короткострокових і довгострокових трудових мігрантів), Російській Федерації (38%) та Італії (32%).

В середньому, українські довгострокові трудові мігранти досягли високого рівня врегулювання свого статусу як трудових мігрантів, а саме, близько 79% працюють на договірній основі, і лише близько 14% здійснюють свою трудову діяльність без підписання трудової угоди із роботодавцем (Рисунок 18).

Менший відсоток довгострокових трудових мігрантів (61%) працюють на договірній основі в країнах СНД, зокрема, в Російській Федерації. Це може бути пов'язано з великою кількістю трудових мігрантів, які займаються трудовою діяльністю у будівельній галузі, відсутністю візових вимог (90 днів без візи протягом 180 днів), а також відсутністю ефективного виконання трудового законодавства, що призводить до зростання неформального сектора. У січні 2014 року, було затверджено нове законодавство з метою управління трудовою міграцією в Російській Федерації. Ці питання детальніше розглядаються нижче.

Чинники міграції

Основні чинники української масової трудової міграції, насамперед, мають економічний характер, що перетворює міграцію у механізм виживання у процесі боротьби з бідністю або уникнення безробіття. Результати опитування ДССУ 2012 року показують, що 79% українських трудових мігрантів отримували низьку заробітну платню в Україні, що стало головною причиною їхньої міграції²³. Майже кожен десятий трудовий мігрант (11%) покинув країну через неможливість знайти роботу відповідно до своєї кваліфікації²⁴. Через низьку якість життя в Україні ще 4% трудових мігрантів обрали іншу країну для свого проживання та працевлаштування. Незадовільні умови проживання досить часто асоціюються з втраченою надією на краще майбутнє на батьківщині²⁵. Серед інших причин, можна відзначити такі соціальні фактори: низькі можливості для самозайнятості та професійного розвитку, бажання поліпшити навички та продовжити кар'єру за кордоном, сімейні причини, доступ до послуг охорони здоров'я, вразливість людей до корупції та злочинності, відсутність безпеки тощо. Геополітичні заворушення і відсутність безпеки в Україні могли спричинити пошук міграції з України.

Висока заробітна платня і загальні економічні показники в країнах призначення є найсильнішими стимулами (факторами тяжіння) для міграції. За даними опитування Дельфі²⁶, у 2010 році, чистий дохід населення в Україні був майже в три рази нижчий, ніж у Російській Федерації, Чеській Республіці та Польщі та приблизно в десять разів нижчий, ніж в Італії та Іспанії. З іншого боку, результати опитування трудових мігрантів показують, що середній дохід українського довгострокового трудового мігранта за кордоном становив 1 550 доларів США у 2014 році (або 2 013 доларів США на одне ДГ з трудовим мігрантом у країні призначення), що було в чотири рази вище, ніж рівень середньої заробітної платні в Україні.



23 Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні. Міжнародна організація праці, 2013

24 Там само

25 <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3298189-v-ukrayne-podnialas-novaia-volna-emyhratsy>

26 Ed: Marta Jaroszewicz and Magdalena Lesińska, Forecasting Migration Between the EU, V4 and Eastern Europe: Impact of Visa Abolition, Centre for Eastern Studies, Warsaw (2014); http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/migration_report_0.pdf, p. 167

Серед інших чинників, що спричинили трудову міграцію, можна відзначити такі: вищі стандарти життя, розвиток демократії, культурна та мовні подібності, соціальні мережі за кордоном.

Результати опитування ДГ підтверджують, що безробіття і неповна зайнятість продовжують залишатися ключовими чинниками, які сприяють міграції з України (Рисунок 19).

Слід зазначити помітне збільшення кількості студентів з міграційними намірами у порівнянні з незначною кількістю студентів, які мігрували в минулому (1%).

Наявність трудового мігранта в транснаціональному ДГ відіграє важливу роль у залученні нових членів родини до трудової міграції за кордон, незалежно від їхнього статусу зайнятості. Цей намір, швидше за все, демонструє бажання домогтися возз'єднання сім'ї, що вважається середньо-терміновим або довготерміновим процесом, який впливає на фінансову поведінку (заощадження та грошові перекази), а також на наміри щодо повернення.

Комунікативні мережі

Глибоке розуміння взаємної допомоги та наявних надійних джерел зв'язку між трудовими мігрантами є надзвичайно важливим для розробки відповідних стратегій поширення інформації, маркетингу та підвищення обізнаності. Вивчення літератури показує, що соціальні мережі та взаємна допомога серед трудових мігрантів, а також між трудовими мігрантами та їхніми громадами в Україні відіграють життєво важливу роль в кожній фазі циклу міграції, починаючи від планування перед від'їздом і закінчуючи остаточним поверненням та реінтеграцією. Наприклад, 72% українських домогосподарств, які мають довгострокових трудових мігрантів повідомили, що вони знають друзів і сусідів, які також є довгостроковими трудовими мігрантами.

Як і очікувалося, географічна близькість до власної домівки дозволяє частіше приїздити на батьківщину впродовж року, і навпаки, спостерігається значне зменшення середньорічної кількості поїздок додому для інших країн і Канади. Майже 40% довгострокових трудових мігрантів, які працюють у країнах СНД, приїжджали в Україну принаймні три-чотири рази протягом року, що, цілком можливо, пов'язано із тривалістю безвізового тримісячного (протягом 180 днів) терміну перебування на території Російській Федерації, де здійснює економічну діяльність переважна більшість трудових мігрантів з України.

Українські довгострокові трудові мігранти підтримують тісні зв'язки зі своїми громадами, здійснюючи регулярні візити в Україну протягом року

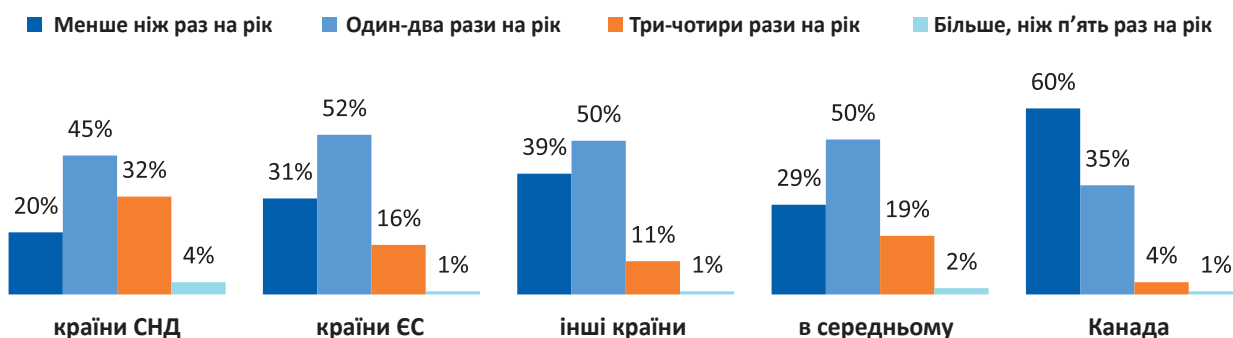


Рисунок 21: В середньому, як часто ви відвідуєте Україну?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Українські трудові мігранти також підтримують постійний зв'язок зі своїми ДГ в Україні

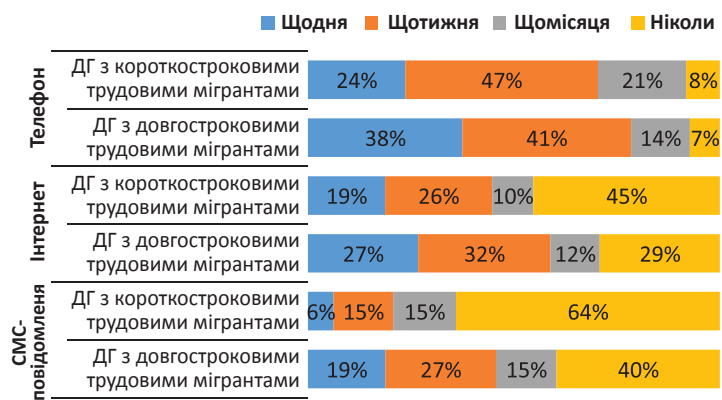


Рисунок 22: Як часто ви використовуєте такі засоби зв'язку з членами ДГ за кордоном?
Джерело: Опитування ДГ

В цілому, довгострокові трудові мігранти з України спілкуються зі своїми сім'ями та друзями в Україні телефоном (79% щотижня) та через Інтернет (59% щотижня), що підтверджено результатами опитування довгострокових трудових мігрантів – 95% трудових мігрантів, що використовують Інтернет за кордоном, користуються ним з метою підтримання зв'язку з членами своїх сімей в Україні.

Окрім того, ДГ, в яких є довгострокові трудові мігранти, частіше спілкуються зі своїми членами ДГ за кордоном, у порівнянні з ДГ із короткостроковими трудовими мігрантами, незалежно від засобів зв'язку. В цілому, дані показують, що ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, які змогли возз'єднатися зі своїми членами родини за кордоном, а також ті, які не мають наміру повертатися на батьківщину, менше підтримують регулярні зв'язки з ДГ в Україні.

Майже три з чотирьох ДГ, які мають довгострокових трудових мігрантів, повідомили про те, що вони регулярно спілкуються з членами своїх сімей за кордоном з метою вирішення різних фінансових питань, наприклад, таких як інвестиційні можливості або можливості працевлаштування, комерційні пропозиції, процентна ставка в банках тощо. Комунікативні тенденції стосовно цих конкретних тем подібні до загальних комунікативних тенденцій, які пов'язані питаннями возз'єднання сім'ї за кордоном і намірами щодо повернення в Україну. Крім того, ДГ із трудовими мігрантами в країнах ЄС та інших країнах призначення, частіше обговорюють фінансові питання, у порівнянні з ДГ з трудовими мігрантами в країнах СНД.

Як видно на Рисунку 24, українські трудові мігранти мають багатий горизонтальний соціальний капітал. Не зважаючи на це, вони мають недостатній інституційний соціальний капітал (а саме, організації та офіційні мережі, які сприяють спільним діям).

Українські трудові мігранти зазвичай підтримують зв'язок з членами своїх ДГ для обговорення важливих фінансових питань

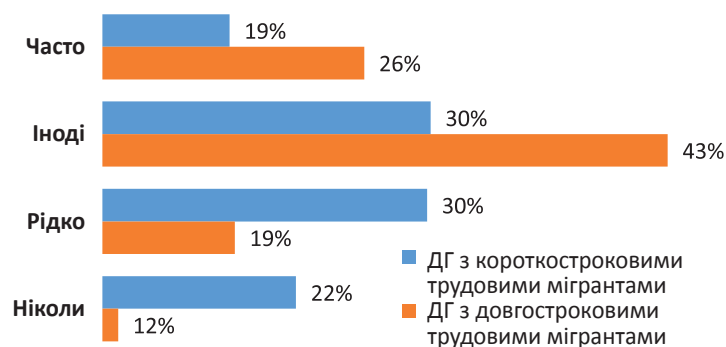


Рисунок 23: Як часто ви обговорюєте фінансові питання, пов'язані з Україною, з членами вашого ДГ, що перебувають за кордоном?
Джерело: Опитування ДГ

Одним зі способів вимірювання горизонтального соціального капіталу серед трудових мігрантів є дослідження кількості членів діаспори. Незважаючи на те, що існують об'єднання українських трудових мігрантів та членів діаспори, їхня роль та значення у житті трудових мігрантів та членів їх сімей здається вкрай обмеженою. Тільки 9% українських трудових мігрантів налагоджують і підтримують взаємодію з об'єднаннями діаспори якимось чином, у порівнянні з 8% молдавських трудових мігрантів. З цих 9%, 46% трудових мігрантів повідомили, що вони є членами таких організацій (у порівнянні з 25% трудових мігрантів з Молдови). За приблизними підрахунками, це 18 000 членів; від загальної чисельності населення 423 800 довгострокових трудових мі-

Особисте спілкування з родиною, друзями та трудовими мігрантами-колегами залишається найбільш надійним джерелом інформації



Рисунок 24: Назвіть три найдостовірніші джерела, з яких ви дізнаєтеся інформацію про Україну
Джерело: Опитування трудових мігрантів

грантів або близько 4%. У цьому контексті, тільки 4% трудових мігрантів вважають такі асоціації «надійним джерелом інформації».

Слід відзначити досить низький рівень довіри, який було висловлено респондентами, стосовно посольств і консульств. Неофіційні дані показують, що такий низький рівень довіри пов'язаний з відсутністю якісного обслуговування клієнта у цих установах, бюрократичними підходами, високою вартістю послуг, незручним розташуванням цих установ і негнучким робочим графіком. За даними опитування, найнижчу довіру було висловлено трудовими мігрантами в країнах ЄС.

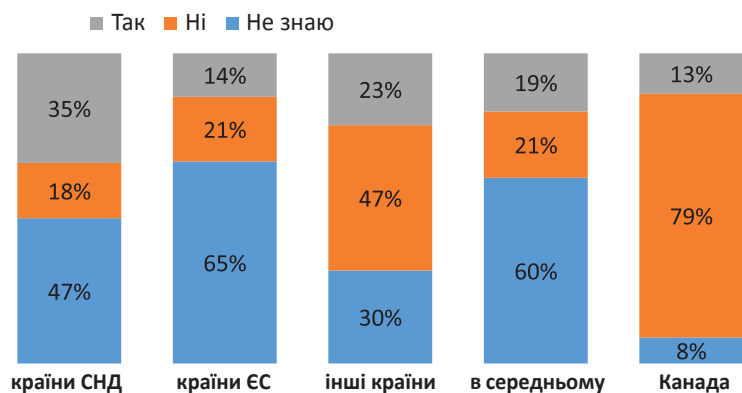
ПОВЕРНЕННЯ В УКРАЇНУ НА ПОСТІЙНЕ ПРОЖИВАННЯ

Стале повернення та реінтеграція зазвичай вважаються останнім етапом процесу трудової міграції. З точки зору міграції та розвитку, а також перспектив управління міграцією, процес зворотної міграції вважається важливим, тому що він тісно пов'язаний з передачею накопиченого фінансового капіталу (накопичені заощадження), людського капіталу (досвід, навички, знання, ділова практика, ідеї, тощо), і соціального капіталу (контакти, мережі).

Наміри повернутися на батьківщину та фактична поведінка є критичними визначальними чинниками у процесі пояснення і прогнозу обсягу заощаджень, грошових переказів та інвестиційних тенденцій. Врешті решт вони впливають на рівень розвитку, який можливо посилити завдяки трудовій міграції.

27 Трудовий мігрант, що повернувся – особа, яка переїхала з метою працевлаштування в країну, яка не є країною її звичайного проживання, мешкала там упродовж останніх десяти років, але повернулася і наразі постійно мешкає на території України – а також яка під час інтерв'ю не висловила наміру про подальшу міграцію. Ті мігранти, які знаходяться у гостях у своїх членів сім'ї / або займаються службовими справами (терміном від декількох днів до декількох тижнів) не вважаються трудовими мігрантами, що повернулися

В цілому, 60% довгострокових мігрантів мають намір повернутися в Україну²⁷, 19% ще не прийняли відповідного рішення



*Рисунок 25: Чи плануєте ви повернутися в Україну (жити і працювати там на постійній основі в майбутньому)?
Джерело: Опитування трудових мігрантів*

В цілому, намір українських довгострокових трудових мігрантів (60%) остаточно повернутися на батьківщину подібний намірам їхніх молдавських сусідів (59% у 2013 році). Як і очікувалося, наміри трудових мігрантів повернутися на батьківщину відрізняються один від одного у різних регіонах призначення, наприклад, найвищий відсоток трудових мігрантів, які мають намір повернутися в Україну, спостерігається серед трудових мігрантів у країнах ЄС (Рисунок 25). Досить високий відсоток (35%) трудових мігрантів, які ще не визначилися щодо повернення, припадає на країни СНД, що можна пояснити тривалим збройним конфліктом в Україні на момент проведення опитування. Це можливе пояснення підкріплюється тим, що велика кількість трудових мігрантів, що не визначилися щодо повернення, по-

ходять зі східного регіону України (42%). З іншого боку, значно нижчі наміри стосовно повернення на батьківщину виявляється у трудових мігрантів з інших країн та Канади, що є передбачуваними та узгоджуються з досвідом трудових мігрантів у раніше досліджених країнах регіону ПССЄ, а також поведінкою самих трудових мігрантів, яка характеризується меншими за обсягом грошовими переказами, рідшими поїздками в Україну, швидшими темпами возз'єднання сім'ї тощо.

Середній строк повернення в Україну серед довгострокових трудових мігрантів становить приблизно через 6 років.

Тривожним фактом є те, що кількість трудових мігрантів, які вирішили не повертатися на батьківщину, майже вдвічі вища серед трудових мігрантів у віковій групі 18-29 років (30%) у порівнянні з віковою групою 45-65 років (16%). Ця тенденція узгоджується з фактичною більшою кількістю трудових мігрантів у віці 45 і більше (майже кожен другий трудовий мігрант, який остаточно повернувся в Україну, проти кожного десятого трудового мігранта, який остаточно повернувся в Україну, у віковій групі 18-29 років), які повернулися в Україну на постійне місце проживання. Крім того, досліджуючи потенційну трудову міграцію, майже один із двох потенційних трудових мігрантів знаходиться у віковій групі від 18 до 29 років. Разом взяті, ці три дослідження показують, що міжнародна трудова міграція відіграє суттєву роль у старінні населення України, а також у зниженні народжуваності та чисельності економічно активного населення.

З точки зору статі, трудові мігранти-жінки мають менше зацікавленості повернутися в Україну (54% жінок у порівнянні з 63% трудових мігрантів-чоловіків). Менше зацікавлені повернутися в Україну назовсім ті трудові мігранти, які походять з міських населених пунктів (51% у порівнянні з 69% трудових мігрантів із сільської місцевості).

У той же час, неодружені трудові мігранти (30%) і ті, хто здійснив возз'єднання сімей за кордоном (55%), менше схильні повернутися в Україну назовсім. Трудові мігранти, які не відправляють грошові перекази, менше схильні до повернення в Україну (36%), ніж ті трудові мігранти, які відправляють грошові перекази на батьківщину (72%). Для отримання більш докладної інформації про тенденції грошових переказів дивіться відповідний розділ нижче.

На відміну від трудових мігрантів з інших обстежених країн ПССЄ, для яких досягнення економічної мети накопичення капіталу має першорядне значення, для більшості українських трудових мігрантів, які мають наміри повернутися на батьківщину, забезпечення прибуткової трудової зайнятості в Україні є найбільш важливою метою (45%), перш ніж вони будуть розглядати можливість повернення. Так само, як для трудових мігрантів з інших обстежених країн ПССЄ, накопичення особистих заощаджень

є другою по важливості метою (38%), яку потрібно досягти до того, як розглядати можливість повернення на батьківщину.

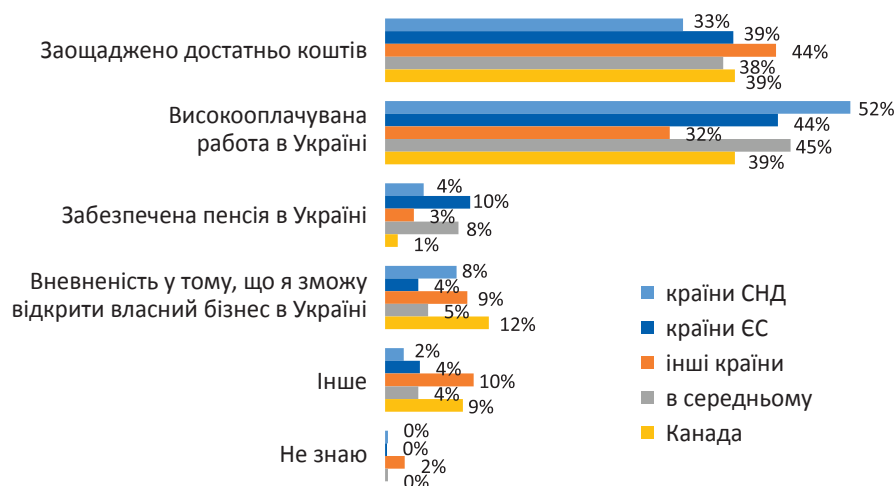
Як правило, трудові мігранти-жінки набагато більше зацікавлені в забезпеченні пенсії (14% жінок у порівнянні з 5% чоловіків). Те саме стосується трудових мігрантів у віковій групі 45-65 років (20% трудових мігрантів хочуть отримувати пенсію в порівнянні з 2% трудових мігрантів у віковій групі 30-44 років).

У той же час, трудові мігранти у віковій групі 45-65 років набагато більше зацікавлені в досягненні своїх економічних цілей (50%), перш ніж вони розглядатимуть можливість остаточного повернення на батьківщину, в той час як молодші трудові мігранти більш зацікавлені в забезпеченні прибуткової трудової діяльності в Україні – 69% віком 18-29 років і 53% віком 30-44 років.

Профіль тих, хто збирається повернутися до Києва замість того, щоб повернутися до своєї громади, складається з осіб, які перебувають у віковій групі 18-29 років.

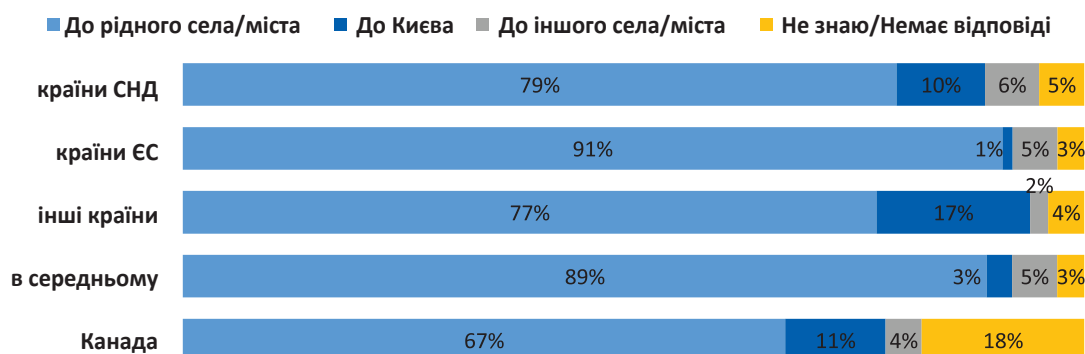
Як зазначалося вище, основною причиною є той факт, що у Києві можна знайти більше можливостей для працевлаштування та інвестицій. Наміри повернутися в Україну тісно пов'язані з інвестиційними намірами (див. розділ *Інвестиції*).

Українські трудові мігранти, як і трудові мігранти в інших обстежених країнах регіону ПССЄ, мають чіткі цілі та умови, перш ніж вони будуть розглядати можливість повернення на батьківщину



*Рисунок 26: Яка основна умова повинна бути виконана, перш ніж ви розглянете можливість повернення в Україну?
Джерело: Опитування трудових мігрантів*

Переважає більшість українських трудових мігрантів, які мають намір повернутися на батьківщину, планують повернутися у свої місця походження



*Рисунок 27: Куди ви плануєте повернутися?
Джерело: Опитування трудових мігрантів*

У будь-якому разі, позитивна оцінка міжнародних чинників, які не може контролювати трудовий мігрант (наприклад, проблеми довкілля), такі як можливості працевлаштування та бізнес-клімат в Україні, продовжують мати важливий вплив на рішення трудових мігрантів щодо повернення на батьківщину.

Українські трудові мігранти мають серйозніші наміри повернутися на батьківщину, ніж трудові мігранти в інших обстежених країнах ПССЄ. Такі ж серйозні наміри мають молдавські трудові мігранти, що узгоджується зі схожим досвідом міграції цих двох країн. Досвід інших країн показує, що возз'єднання сім'ї, поступове розширення цілей міграції²⁸, інтеграція в країні призначення, і поліпшення соціально-економічного статусу – все це послаблює бажання повертатися на батьківщину.²⁹ Порівнюючи дані обстеження в Молдові в 2009 і 2012 роках, можна зробити висновок, що така тенденція актуальна і для України.

Результати опитування українських трудових мігрантів подібні до висновків опитування молдавських трудових мігрантів у тому, що:

- посилення бажання повернутися в Україну тісно пов'язане зі старінням, сімейними обставинами (ті, хто залишили свої родини в Україні) та рівнем накопичених заощаджень;
- ті трудові мігранти, які працюють в сільському господарстві, будівництві, промисловому виробництві та домашньому господарстві, прагнуть повернутися на батьківщину в порівнянні з трудовими мігрантами, які виконують економічну діяльність в інших секторах економіки в країнах призначення;
- трудові мігранти, які виконують низькокваліфіковану трудову діяльність, висловлюють сильніше бажання повернутися на батьківщину в порівнянні з тими трудовими мігрантами, які виконують трудову діяльність середнього і високого кваліфікаційного рівня (наприклад, менеджери, медичні працівники, інженери тощо).

Рисунок 28 демонструє, що українські довгострокові трудові мігранти володіють надзвичайно малою часткою нерухомості за кордоном, навіть у порівнянні з трудовими мігрантами з інших обстежених країн ПССЄ. У той же час, переважна більшість цих ДГ продовжують володіти нерухомістю в Україні.

Одним із непрямих показників наміру трудових мігрантів щодо повернення на батьківщину є відсоток нерухомості, якою володіють українські ДГ з трудовими мігрантами, як у своїх країнах походження, так і в країнах призначення

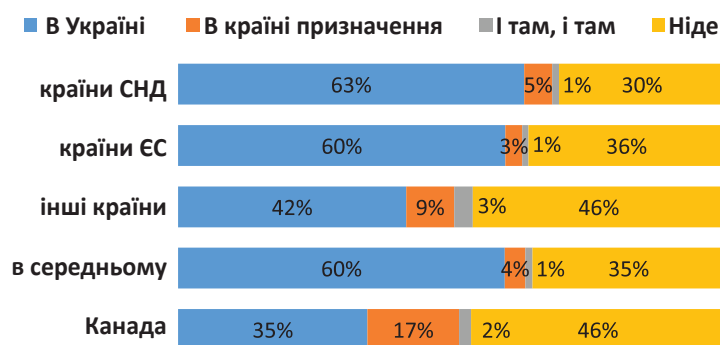


Рисунок 28: Де ви в даний час володієте нерухомістю?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

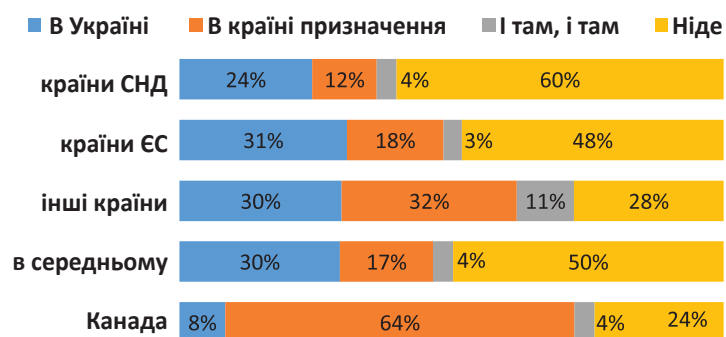


Рисунок 29: Де ви маєте намір придбати нерухомість?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

28 Література та дані опитування показують, що трудові мігранти, як правило, виїжджають з однією метою міграції, яка під час досвіду міграції ця мета або змінюється, або розширюється в обсязі.

29 Наводячи приклади і моделюючи цей процес, опитування, які були проведені авторами в Албанії в 2003-2008 роках, показують, що бажання трудових мігрантів повернутися на батьківщину фактично зменшилися з 64% до 49%. (де Цвагер та інші, 2010)

Як показано на Рисунку 29, накопичення заощаджень для придбання нерухомості (будинків і квартир) в Україні, а не в країні призначення, залишається основною метою для 44% українських довгострокових трудових мігрантів.

В середньому, 17% українських ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами зацікавлені придбати нерухомість у країні призначення. Ця зацікавленість досягає найвищого рівня в інших країнах і Канаді, і найнижчого – в країнах СНД, що узгоджується з цілями міграції та іншою поведінкою, пов'язаною з міграцією.

Ця комбінація з чотирьох чинників (а саме, обмежене володіння нерухомістю, відсутність зацікавленості у придбанні нерухомості за кордоном, збереження права володіння нерухомістю в Україні та накопичення заощаджень для придбання нерухомості в Україні), підтверджує серйозність намірів українських трудових мігрантів повернутися на батьківщину, як це було описано вище.

Результати опитування ДГ щодо трудових мігрантів, які повернулися на батьківщину назовсім, також підтверджують дедалі більшу тенденцію до повернення протягом останніх 20 років, як показано на Рисунку 30. В цілому, близько 144 400 довгострокових трудових мігрантів повернулися на батьківщину на момент опитування із наміром залишитися в Україні назовсім, із яких 53% повернулися на батьківщину в попередні чотири роки.

Основними країнами, із яких трудові мігранти повертаються в Україну, є Російська Федерація, з якої повернулося 33% усіх трудових мігрантів (близько 47 600 осіб), Польща – 19% (близько 27 500 осіб), Італія – 9% (близько 13 000 осіб) і Чеська Республіка – 8,9% (близько 12 800 осіб). На кожен іншу країну призначення припадає менше ніж 4% усіх трудових мігрантів, що повернулися.

Середнє співвідношення трудових мігрантів, що повернулися до кількості поточних довгострокових трудових мігрантів становить 34%. Ретельно досліджуючи 10 найпопулярніших країн, із яких трудові мігранти повертаються на тимчасове чи постійне проживання, загальна тенденція виглядає таким чином:

Вищі показники повернення трудових мігрантів на батьківщину, з Греції, Російської Федерації, Іспанії та Португалії можна обґрунтувати економічним спадом, який був особливо важким і тривалим у цих країнах.

З іншого боку, потенційна тенденція до послаблення намірів повернутися на батьківщину назовсім пов'язана з тенденціями продажів нерухомості, якою володіють транснаціональні ДГ в Україні. Як показують результати опитування трудових мігрантів, 7% трудових мігрантів продали принаймні одну із своїх одиниць нерухомої власності в Україні протягом попередніх трьох років, в той час як ще 5% планують зробити це протягом наступних трьох років, переважно ті, хто задекларували свій намір не повертатися на батьківщину назовсім. Ці висновки знаходять підтвердження у результатах опитування ДГ з трудовими мігрантами.

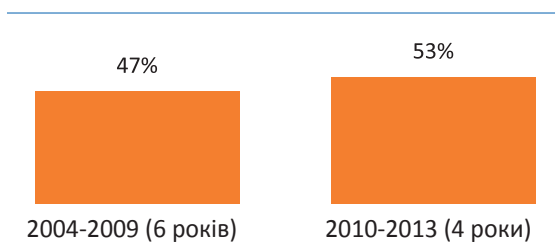


Рисунок 30: В якому році член вашого ДГ повернувся після довгострокової трудової міграції (для постійного проживання)?
Джерело: Опитування ДГ

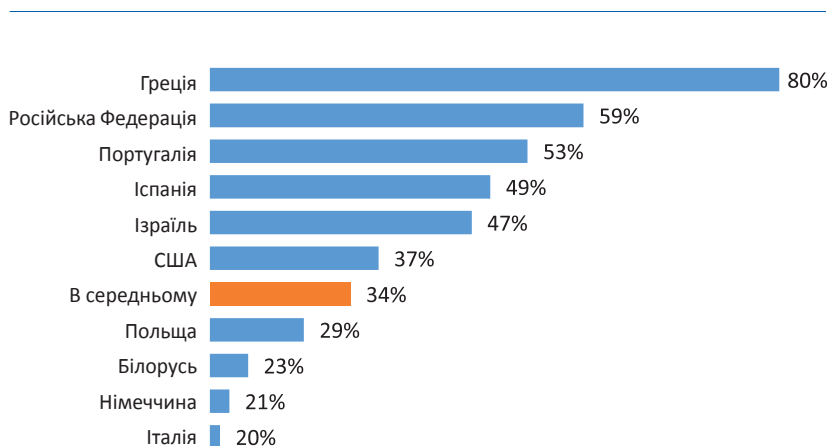


Рисунок 31: Загальна кількість постійних мігрантів, що повернулися (1992-2013рр.), у відсотках до загальної кількості мігрантів у відповідній країні в 2014-2015рр.
Джерело: Опитування ДГ

VI. ОСНОВНІ ФІНАНСОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

ДОХОДИ, ВИТРАТИ І ЗАОЩАДЖЕННЯ

Країна призначення впливає на середні доходи і витрати домогосподарств

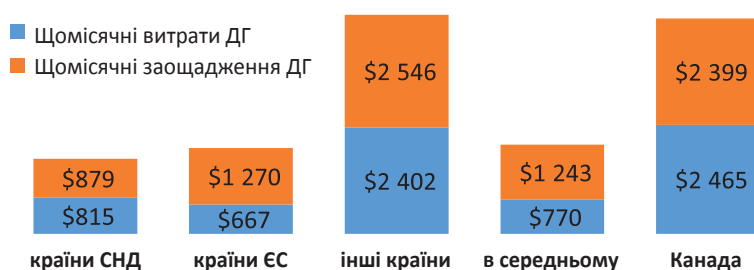


Рисунок 32: Чисті щомісячні доходи й витрати ДГ за кордоном
Джерело: Опитування трудових мігрантів

країнах ЄС. Це, у свою чергу, впливає на рівень їхніх заощаджень, як показано на Рисунку 32. З іншого боку, це може бути пов'язано з більш високим рівнем возз'єднання сім'ї в країнах СНД (19%, у порівнянні з 8% у країнах ЄС) і великою кількістю українців, які проживають у великих міських центрах (а саме, Москві і Санкт-Петербурзі), де вартість життя вища. Дані свідчать, що перехід від міграції однієї особи до возз'єднання сім'ї збільшує витрати в країні призначення від трьох до шести разів, та одночасно до зниження грошових переказів у два рази.

Ще одним фактором може бути нещодавнє (починаючи з третього кварталу 2014 року) зменшення вартості російського рубля по відношенню до основних валют, що також прямо вплинуло на грошові перекази та заощадження трудових мігрантів. Попередні дослідження свідчать, що трудові мігранти досить швидко реагують на зниження рівня заощаджень. Окрім того, завдяки добре розвиненим соціальним мережам та каналам зв'язку (див. розділ *Соціальні мережі та комунікація*), більшість трудових мігрантів знають відносний рівень потенційних доходів і витрат за різних варіантів міграції. У випадку з Україною це може призвести або до повернення в Україну, або до спрямування міграції в інші країни призначення. Цей процес може розширитися через геополітичні заворушення та встановлення більш жорстких правил щодо трудової міграції з боку Російської Федерації. Певною мірою, ця тенденція вже знайшла своє відображення у потенційних намірах щодо міграції, описаних у розділі Профіль української міграції.

В цілому, витрати в країні призначення, як в країнах ЄС, так і в країнах СНД, вищі для ДГ, яким властива одна або більше з таких ознак: походження з міських районів та центральної частини України, вища освіта, повне або часткове возз'єднання сім'ї, відсутність намірів щодо повернення, нерегулярність грошових переказів. Тривалість міграції та зміни цілей міграції з часом також впливають на загальні витрати. Ці фактори ще більш наочно відображені для категорії *інших країн призначення* та *Канади* на Рисунку 32, де, наприклад, наміри щодо повернення значно нижчі, а щодо возз'єднання сім'ї – вищі.

В якості проміжного висновку, цей розділ дослідження підтверджує попередні кількісні та якісні дослідження та передбачає, що саме визначення потенційних заощаджень, а не абсолютного рівня доходів, визначає міграційні рішення та економічну поведінку ДГ.

Рівень доходів, безумовно, є важливим чинником при виборі країни призначення. Інші фактори, які беруться до уваги трудовими мігрантами, включають витрати і ризики, пов'язані з міграцією, а також витрати на переїзд (тобто, нормативна база і відстань, відповідно). Крім країни призначення, доходи ДГ залежать від низки інших чинників, а саме кількості осіб, які отримують дохід за кордоном, сектору економіки в якому зайняті трудові мігранти, тривалості міграції, рівня інтеграції та статі.

На перший погляд, дивним є те, що витрати українських трудових мігрантів у країнах СНД значно вищі, ніж у

Цілі заощаджень українських довгострокових трудових мігрантів співпадають з цілями заощаджень трудових мігрантів з інших країн. Купівля будинку / товарів тривалого користування та освіта дітей є одними з найбільш важливих цілей заощаджень (Рисунок 33).

Інша важлива мета, надзвичайні ситуації та управління ризиками, безсумнівно, відображає відсутність безпеки в країні в цілому та пов'язане з нею погіршення економічної ситуації. Аналогічна ситуація виникла в Молдові через наслідки світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 році. У той час надзвичайні ситуації та управління ризиками, згідно дослідження, становили 35%, а до 2012 року вони скоротилися до 10%.

Три з чотирьох трудових мігрантів зазначили, що вони мають заощадження в країні призначення або в Україні. Схильність до заощаджень залежить від цілого ряду чинників:

- віку – трудові мігранти середнього (30-44) і старшого (45-65) віку більш схильні заощаджувати, порівняно з молодими трудовими мігрантами,
- сімейного стану – одружені трудові мігранти більш схильні до регулярних заощаджень;
- статусу щодо повернення та грошових переказів – особи, які мають намір повернутися та ДГ, які здійснюють грошові перекази також мають більш високу схильність до заощаджень.

У 2014 році українські ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами мали середній річний дохід на рівні 24 156 доларів США, з яких 14 916 доларів США становили заощадження. Це вказує на схильність до заощаджень (до грошових переказів) 62% чистого доходу ДГ (після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань). Це найвищий рівень заощаджень серед раніше обстежених країн регіону ПССЄ, на сьогоднішній день: Молдова – 58%, Румунія – 49%, Косово – 42%, Албанія – 37%, Боснія і Герцеговина – 30%.

Цілі заощаджень українських довгострокових трудових мігрантів



Рисунок 33: Три найважливіші цілі заощадження ДГ, що повинні бути досягнуті за період міграції
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Оцінка загальної суми грошей, необхідної для досягнення вищезазначених цілей заощаджень

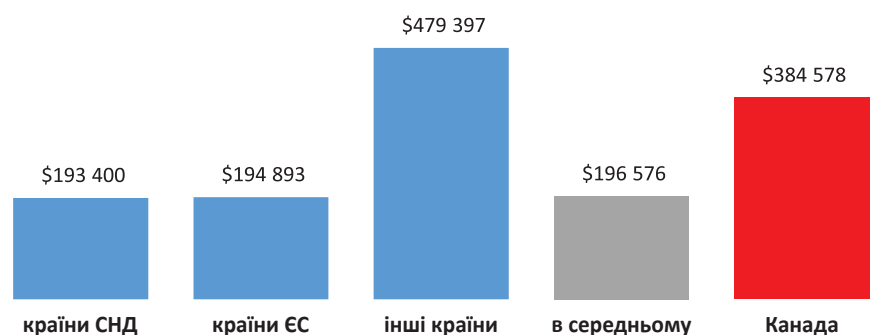


Рисунок 34: Оцінка загальної суми, необхідної для досягнення цілей заощадження
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Такий високий рівень заощаджень може бути пояснений особливостями та динамікою української трудової міграції, у тому числі такими чинниками, як менша кількість років міграції, більша схильність до повернення, низький рівень возз'єднання сім'ї за кордоном, низький рівень інтеграції в країні призначення. В цілому, мета заощаджень більш поширена серед трудових мігрантів, яким властива одна або більше з таких характеристик: молоді люди (18-29 років) з вищою освітою, які возз'єдналися з сім'єю за кордоном, які мають менші наміри щодо заощаджень та не відправляють грошові перекази в Україну.

52% українських довгострокових трудових мігрантів зазначили, що вони «впевнені/дуже впевнені» у досягненні своїх цілей заощаджень, у той час як частка «менш впевнених/невпевнених» є дуже низькою (12%). Рівень упевненості варіюється залежно від країни призначення, при цьому більш низькою упевненість є в країнах СНД (42%) і більш високою в країнах ЄС (54%) і, особливо, в інших країнах (67%).

За оцінками, середня кількість років, необхідна для досягнення цілей заощаджень становить близько 7 років. Враховуючи середній рівень цілей заощаджень українських трудових мігрантів це виражається у меті досягнення середньорічного рівня заощаджень домогосподарств на суму 24 400 доларів США. При порівнянні цього показника з фактичним поточним середньорічним рівнем заощаджень, до відрахування грошових переказів, який становить 14 900 доларів США, спостерігається невідповідність, яку можна пояснити наміром більш повно інтегруватися на ринку праці та переконанням щодо можливості досягти рівня професійної компетентності та, можливо, возз'єднатися з членами сім'ї за кордоном. Усі ці три чинники, в свою чергу сприяють збільшенню доходу домогосподарств.

Два вищезазначені показники впевненості узгоджуються з фактичним рівнем заощаджень на сьогоднішній день. Рівень заощаджень найбільше відповідає поставленій меті в інших країнах призначення (в середньому, 17%) та країнах ЄС (13%), і найменше в країнах СНД (10%).

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ

У порівнянні з іншими обстеженими країнами регіону ПССЕ, внесок міграції у ВВП в Україні є відносно невеликим, грошові перекази становлять від 2 до 5% ВВП (залежно від методу вимірювання, див. Рисунок 58). Відповідно до літератури, основний вплив міграції та грошових переказів полягає у подоланні бідності, при цьому більшість грошових переказів спрямовуються на споживання.

Грошові перекази³⁰ мають позитивний вплив на макроекономічну стабільність в Україні. Вони допомагають фінансувати дефіцит торгового балансу країни, сприяють фіскальній консолідації та підтримують вартість валюти. Такі трансферти між фізичними особами є економічно значущими для багатьох приймаючих країн, зокрема і для України.

В абсолютному об'ємі, міжнародні економічні інститути відводять Україні дев'яте місце серед країн з середнім рівнем доходу, які отримують грошові перекази, у світі³¹, та перше місце у Східній Європі та колишньому Радянському Союзі³². За офіційними оцінками, щорічні грошові перекази, у тому числі відправлені через офіційні та неофіційні канали, збільшуються одночасно із зростанням кількості трудових мігрантів.

На особистому рівні грошові перекази відіграють важливу роль у подоланні бідності та забезпеченні засобів до існування. Їх нинішня роль і майбутня частка у підтримці інвестицій та сталого розвитку країни більш детально представлена нижче.

30 Грошові перекази трудових мігрантів для цілей цього дослідження – це особисті грошові перекази, які включають а) особисті перекази та б) оплату праці працівників. Особисті перекази включають всі поточні перекази в грошовій або натуральній формі, отримані або здійснені домашніми господарствами-резидентами від або на користь домашніх господарств-нерезидентів. Таким чином, особисті перекази включають усі поточні перекази між фізичними особами-резидентами та нерезидентами. Оплата праці працівників відноситься до доходу прикордонних, сезонних або тимчасових працівників, які зайняті в економіці країн, де вони не є резидентами. На відміну від визначення Світового банку, оплата праці резидентів, які працюють у компаніях-нерезидентах не включена.

31 <http://www.pewsocialtrends.org/2013/12/17/changing-patterns-of-global-migration-and-remittances/sdt-2013-12-17-global-migration-04-02/>

32 http://www.ifad.org/remittances/pub/money_europe.pdf

В середньому, частка трудових мігрантів, які переказують гроші в Україну є відносно великою в Україні, але значно меншою, ніж в сусідній Республіці Молдова, де частка трудових мігрантів, які відправляють грошові перекази з-за кордону становить майже 80%. Як видно на Рисунку 35, українські трудові мігранти з *інших країн* менш схильні переказувати гроші своїм бенефіціарам. Цей висновок узгоджується з меншим показником щодо намірів повернення та вищим показником щодо возз'єднання сім'ї, порівняно з країнами ЄС та СНД.

Поглиблений аналіз довгострокових трудових мігрантів, які відправляють грошові перекази свідчить, що існує прямий зв'язок між віком відправників грошових переказів та їх більшою схильністю до регулярних грошових переказів (від 42% відправників грошових переказів у віці 18-29 років до 75% осіб у віці 45-65 років). На підтвердження вищезазначеного, одружені довгострокові трудові мігранти, які мають намір повернутися та які не возз'єднані з сім'єю, більш схильні відправляти грошові перекази на регулярній основі. Суттєвої різниці щодо схильності до грошових переказів не було виявлено у гендерному розрізі, у розрізі проживання у сільській/міській місцевості та у розрізі економічних зон в Україні.

При порівнянні відправників грошових переказів та тих, хто не відправляє грошові перекази, можна визначити такі профілі. Ті, хто не відправляє грошові перекази є молодшими за віком та неодруженими; якщо вони одружені, то є возз'єднаними з сім'єю за кордоном; вони мають менше намірів щодо повернення, ніж відправники грошових переказів, та походять з більш заможних північних і східних регіонів України.

Через менш розвинутий міграційний цикл, ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами в Україні більш схильні відправляти грошові перекази, ніж ДГ з таких країн, як Албанія, Косово чи Боснія і Герцеговина, де частка ДГ, що не відправляють грошові перекази є більшою.

Існує суттєва різниця в цілях грошових переказів між трудовими мігрантами в країнах СНД та ЄС у порівнянні з трудовими мігрантами в *інших країнах призначення*, де головною метою грошових переказів є підтримка батьків та інших родичів. Це узгоджується з наведеними вище тенденціями щодо *інших країн, включаючи Канаду*: менше намірів щодо повернення, менша схильність до грошових переказів та вищий рівень возз'єднання сім'ї.

Проте, враховуючи відносну нерозвиненість міграційного циклу, несприятливі економічні умови в Україні та низький рівень возз'єднання сім'ї, більшість трудових мігрантів продовжують відправляти грошові перекази з метою підтримки своїх дружин (чоловіків) і дітей, а також батьків. З іншого боку, якщо подивитися на очікуване використання грошових переказів (Рисунок 36), цікаво відзначити, що, в середньому, лише 39% грошових переказів мають будуть використані домогосподарством в Україні для задоволення потреб споживання. Проте, якщо розглянути фактичний бюджет домогосподарств (з довгостроковими трудовими мігрантами), що отримують грошові перекази, дані свідчать, що споживання становить близько 80% грошових переказів. Другий показник набагато більше відповідає поведінці в інших обстежених країнах регіону ПССЕ, а також наявній літературі по цій темі.

Більшість українських ДГ з трудовими мігрантами (66%) відправляють грошові перекази на регулярній основі, що узгоджується з результатами опитування ДГ

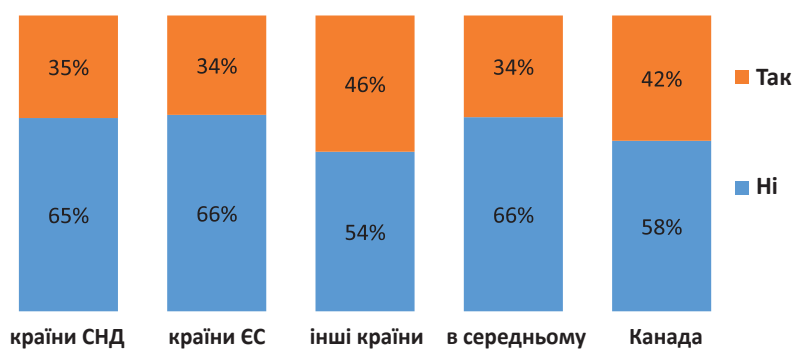


Рисунок 35: Чи переказували ви або член вашого ДГ за кордоном гроші (зокрема перевозили особисто) в Україну протягом останніх 12 місяців? Джерело: Опитування трудових мігрантів

Підтримка дружини (чоловіка) і дітей та накопичення заощаджень є двома найбільш важливими цілями для відправки грошових переказів для більшості довгострокових трудових мігрантів



Рисунок 36: Три найважливіші цілі переказу грошей в Україну
Джерело: Опитування трудових мігрантів

вають у країнах СНД або інших країнах більш схильні відправляти грошові перекази для підтримки батьків.

- Трудові мігранти, які працюють в країнах ЄС, у віковій групі старше 30 років, одружені та не возз'єднані з сім'єю за кордоном відправляють грошові перекази в основному з метою підтримання дружин (чоловіків) і дітей та ремонту або реконструкції житла. У розрізі місця проживання та економічних зон України, трудові мігранти із західних областей та сільської місцевості, схильні відправляти грошові перекази для підтримки дружини (чоловіка) і дітей та ремонту житла, а не для підтримки батьків.

Велика кількість українських довгострокових трудових мігрантів (49%) відправляла грошові перекази з метою накопичення заощаджень в Україні. Це значно вищий відсоток порівняно з трудовими мігрантами з інших обстежених країн у регіоні ПССЄ. Профіль цієї категорії трудових мігрантів має такі характеристики: зайняті в країнах ЄС, не возз'єднані з родиною за кордоном, більше намірів щодо повернення.

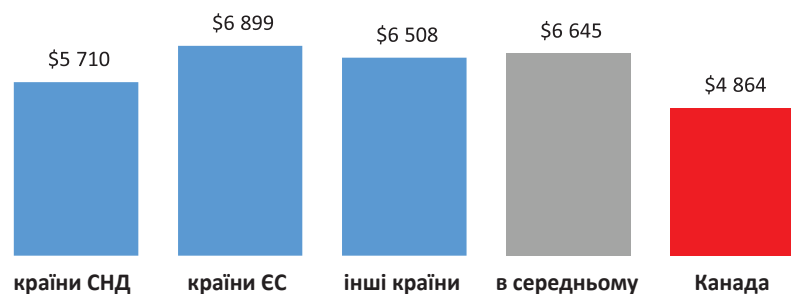


Рисунок 37: Середньорічна сума переказів в Україну на одне ДГ (тільки відправників грошових переказів) в 2014 р.
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Опитування ДГ підтверджує, що зазначені кошти в основному використовуються для задоволення основних потреб (харчування, одягу тощо) сімей, поліпшення умов життя (купівлі меблів та побутової техніки тощо), а також для розширення або побудови нового житла. Результати на Рисунку 36 свідчать, що 37% відправників грошових переказів визначили пріоритетом «ремонт та реконструкцію житла», що підтверджує цю тенденцію.

Нижче наведені тенденції поведінки щодо відправки грошових переказів трудовими мігрантами, які були визначені у рамках їхнього соціально-демографічного профілю:

- трудові мігранти-жінки, молоді та неодружені трудові мігранти, трудові мігранти, які возз'єдналися з сім'єю за кордоном та не мають намірів щодо повернення, що походять з міських районів і прожи-

вають з міських районів і проживають у країнах СНД або інших країнах більш схильні відправляти грошові перекази для підтримки батьків. Вони також частіше походять із сільської місцевості (59%, порівняно до 39% з міст) та західного регіону (60%, що вдвічі більше, ніж з інших регіонів) України.

У 2014 році лише 6% відправників грошових переказів переказували гроші з метою інвестування в бізнес. Ця тенденція відповідає загальній поведінці трудових мігрантів з інших обстежених країн в регіоні ПССЄ та підтверджує гіпотезу, що переважна більшість трудових мігрантів не вважають себе підприємцями.

Відтак, грошові перекази продовжують покращувати умови життя багатьох сімей в Україні та відігравати безпосередню роль в економічному розвитку та створенні робочих місць.

Можливо, з огляду на поточну несприятливу геостратегічну ситуацію в Україні, майже кожне четверте домогосподарство трудових мігрантів (члени за кордоном) відправляло грошові перекази на випадок надзвичайних ситуацій та ризиків, особливо це стосується домогосподарств, які походять зі Сходу, Центру та Півдня України. Аналогічна тенденція відправки грошей на випадок надзвичайних ситуацій спостерігалася у Республіці Молдова під час останньої економічної кризи у 2008-2010 роках, коли близько 38% домогосподарств (члени за кордоном) відправляли грошові перекази саме для цього. Після поліпшення економічної та політичної ситуації в Молдові, рівень грошових переказів на випадок надзвичайних ситуацій зменшився до 10%. Така сама тенденція, як очікується, остерігатиметься і в українському контексті.

Фактори, пов'язані з ситуацією в Україні, які впливають на показники грошових переказів включають у себе відносини між відправником та одержувачем, соціально-економічне становище одержувачів, рівень зацікавленості в заощадженні та інвестуванні в Україні, а також зацікавленість відправників у поверненні до України.

З Рисунок 38 випливає, що на грошові перекази не впливають доходи ДГ. В цілому, досліджені обсяги грошових переказів дуже схожі на обсяги в інших обстежених країнах в регіоні ПССЄ. Це не дивно, оскільки стратегія міграції, сфери зайнятості та інші фактори, що впливають на міграційну поведінку, а також доходи українських довгострокових трудових мігрантів, дуже схожі на ті, які існують в інших обстежених країнах в регіоні ПССЄ.

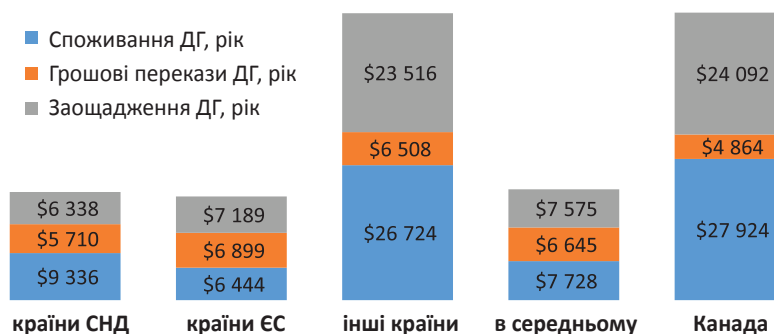
Щодо домогосподарств-відправників грошових переказів, то, чим вище дохід домогосподарства, тим менша частка бюджету ДГ відводиться на грошові перекази. Дані, представлені на Рисунок вище відповідають раніше зазначеним результатам дослідження щодо намірів повернення (більші в ЄС; менші в країнах СНД), возз'єднання сім'ї (більші в країнах СНД; менші в ЄС).

Більше того, навіть для домогосподарств-відправників грошових переказів у кожному регіоні міграції, річні чисті заощадження перевищують обсяги грошових переказів. Цей висновок підтверджує гіпотезу, що для більшості домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами накопичення заощаджень є основною метою міграції.

При врахуванні домогосподарств, які не відправляють грошові перекази, середнє значення грошових переказів знижується з 30% до 18% від загального доходу усіх українських домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами, у той час як чисті заощадження (після грошових переказів) збільшуються з 35% до 44%. Ці показники можна порівняти з: а) Молдовою, де грошові перекази становлять 21% доходів домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами і 35% загальних заощаджень; б) Албанією (6% / 16%); в) БіГ (6% / 18%); г) Косово (6% / 15%).

Наведені вище результати дослідження свідчать, що для українських домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами заощадження в середньому становлять 240% обсягу грошових переказів. При аналізі кожного регіону міграції окремо, співвідношення заощаджень та обсягу грошових переказів становить: 185% для країн СНД, 230% для країн ЄС та 770% для інших країн призначення.

Зв'язок грошових переказів та доходів ДГ



*Рисунок 38: Структура річного бюджету ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами (тільки відправників грошових переказів)
Джерело: Опитування трудових мігрантів*

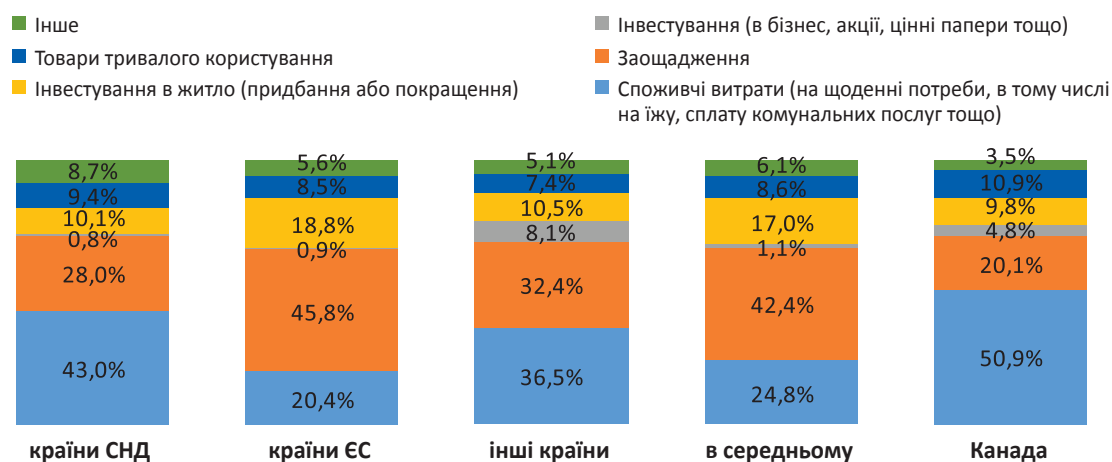


Рисунок 39: Цілі грошових переказів в Україну
Джерело: Опитування трудових мігрантів

При 39%, споживання (у тому числі товарів тривалого користування та категорії «інше» – Рисунок 39) є дуже невеликою складовою грошових переказів у порівнянні з іншими обстеженими країнами в регіоні ПССЕ та літературою по Україні. У той же час, заощадження та інвестиції представляють велику частку грошових переказів в Україну.

Більшу, ніж очікувалося, складову заощаджень можна пояснити як результат геостратегічних заворушень, що відбувалися протягом періоду дослідження. Як видно на Рисунку 39, надзвичайні ситуації та ризики є значною проблемою для багатьох домогосподарств трудових мігрантів. Іншим можливим поясненням цієї тенденції може бути відносна привабливість фінансових установ в Україні протягом цього періоду. Це підтверджується даними, що 53% усіх домогосподарств трудових мігрантів мають банківські рахунки в Україні, у той час як 54% домогосподарств трудових мігрантів, які мають заощадження в Україні, зберігають деякі зі своїх заощаджень на строкових депозитних рахунках.

З іншого боку, при більш ретельному аналізі інвестиційної складової, відображеної на Рисунку 40, стає очевидним, що середній розмір інвестицій становить 1 209 доларів США (624 долари США для країн СНД і 1 360 доларів США для країн ЄС). Проте найбільша частка (94%) цих інвестицій орієнтована на купівлю або ремонт нерухомості. Решта 6% усіх інвестицій, або 1% загального середнього обсягу грошових переказів, виділяються на інвестиції в бізнес, фермерську чи іншу діяльність. Це становить лише близько 18,6 мільйонів доларів США продуктивних інвестицій у період проведення опитування.

Близько 110 800 домогосподарств-відправників грошових переказів (або 28% усіх ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном) придбали або відремонтували нерухомість в Україні у 2014 році на суму 287 мільйонів доларів США.

| | Спожито | Заощаджено | Інвестовано |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| СНД | \$3 505 | \$1 608 | \$624 |
| ЄС | \$2 376 | \$3 161 | \$1 359 |
| Інші | \$3 178 | \$2 099 | \$1 204 |
| В середньому | \$2 626 | \$2 820 | \$1 209 |
| Канада | \$3 350 | \$1 031 | \$747 |

Рисунок 40: Суми грошових переказів за ціллю в 2014 році (тільки ДГ-відправники переказів)
Джерело: Опитування трудових мігрантів

42% грошових переказів, відправлених в Україну у 2014 році з метою заощадження, як показано на Рисунку 39, загалом становлять близько 717 млн доларів США.

Нарешті, близько 39% грошових переказів, відправлених в Україну у 2014 році довгостроковими трудовими мігрантами для цілей споживання (у тому числі придбання товарів тривалого користування та категорія «інше»), становлять 668 мільйонів доларів США (з яких близько 145 мільйонів доларів США були витрачені на товари тривалого користування).

Існують чіткі відмінності у поведінці щодо відправлення грошових переказів між країнами призначення для довгострокових трудових мігрантів.

На Рисунку 40 відображено, що трудові мігранти в країнах ЄС, найбільше заощаджують та інвестують в Україні. З іншого боку, трудові мігранти в країнах СНД та інших країнах більшою мірою орієнтовані на задоволення потреб споживання своїх утриманців та близьких родичів. Ці розбіжності можна пояснити низкою чинників, пов'язаних з міграцією:

- Загалом більш поширена тенденція возз'єднання сім'ї та менше намірів щодо повернення в країнах СНД та інших країнах. Це також відповідає основним цілям відправки грошових переказів в Україну для цієї групи трудових мігрантів, які полягають у задоволенні повсякденних потреб батьків в Україні.
- Трудові мігранти в країнах ЄС мають більш високий рівень намірів щодо повернення та нижчий рівень возз'єднання сім'ї. Тому вони, ймовірно, будуть зацікавлені в інвестуванні у нерухомість та зберігати велику частку своїх заощаджень в Україні.
- Одна з гіпотез стосується гендерного балансу та структури сім'ї у розрізі напрямків міграції. Як зазначалося вище, жінки набагато більш схильні мігрувати до країн ЄС, у той час як чоловіки, як правило, мігрують в країни СНД. Окрім того, трудові мігранти в країнах ЄС, перебувають у віковій групі 45-65 років, у той час як трудові мігранти в країнах СНД – у 18-29 і 30-44 вікових групах. Це означає, що трудові мігранти в країнах ЄС включають в себе більшу кількість самотніх жінок віком 40-60 років, які мають менше утриманців, оскільки їхні діти подорослішали. Таким чином, необхідність додаткового фінансування споживання є нижчою для трудових мігрантів-жінок у країнах ЄС. Крім того, чоловіки цих жінок-трудомих мігрантів (у разі якщо вони одружені), які залишилися в Україні, швидше за все, мають гарну роботу.

Наведений вище аналіз узгоджується з висновками про зрілість міграційного циклу, зокрема, що грошові перекази зменшуються у середньостроковій і довгостроковій перспективі

| Категорія | | 2014 р. | | | | |
|----------------------|--------|---------------------------|------------------------|---------|-------|--------------------|
| | | Середній обсяг на ДГ (ГП) | Частка ДГ-відправників | «(З/І)» | «С» | «С» як частка «ГП» |
| 1 | С+З+І | 8 317 | 34% | 5 765 | 2 552 | 31% |
| 2 | С+З | 6 995 | 24% | 3 821 | 3 174 | 45% |
| 3 | 100% С | 3 548 | 23% | – | 3 548 | 100% |
| 4 | З | 7 774 | 7% | 7 774 | 0 | |
| 5 | З+І | 7 062 | 5% | 7 062 | 0 | |
| 6 | С+І | 7 794 | 5% | 4 049 | 3 745 | 48% |
| 7 | І | 4 873 | 2% | 4 873 | 0 | |
| | | | 100% | | | |
| Середнє споживання | | 2 642 | | | | |
| Середнє заощадження | | 2 845 | | | | |
| Середнє інвестування | | 1 217 | | | | |

Рисунок 41: Групування відправників грошових переказів за ціллю переказів (ГП-грошові перекази, С-споживання, З-заощадження, І-інвестиції) в 2014 р.
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Загалом, відправників грошових переказів можна розділити на сім окремих категорій:

Найбільша група (34%) (С+З+І на Рисунку 41) складається з ДГ з трудовими мігрантами, які включають деякий рівень заощаджень та інвестицій, а також споживання в їхні грошові перекази. У 2014 році ця категорія ДГ становила 1/3 усіх ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази в Україну. Річний обсяг грошових переказів склав 8 317 доларів США, що є найвищим показ-

ником серед усіх семи категорій. З цієї суми, споживання становить 31%, що є найменшим показником серед усіх інших категорій, які мають компонент споживання (Рисунок 41). Екстрапольований загальний обсяг заощаджень та інвестицій цієї групи становить 505 млн доларів США.

Друга за величиною група (24%) включає в себе ДГ з трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази спеціально *лише* для цілей споживання та заощадження (С+З) в якості пріоритетної частини їхніх грошових переказів у 2014 році. Середній обсяг грошових переказів цієї групи склав 6 995 доларів США, з яких 3 821 доларів США склали заощадження та інвестиції. Рівень споживання цієї групи значно вищий, ніж у описаній вище категорії. Екстрапольований загальний обсяг заощаджень та інвестицій цієї групи склав майже 240 млн доларів США, що у два рази менше, ніж у першій групі.

Третя за величиною група (23%) складається з ДГ трудових мігрантів, які відправляли грошові перекази та очікували, що переказані кошти будуть повністю спожиті, як правило, для підтримки членів сім'ї або родичів. У цій групі відправники, які визначали пріоритетом «підтримку дружини (чоловіка) і дітей» в Україні, відправили в середньому 4 293 доларів США. У випадку, коли основними бенефіціарами були батьки, цей показник зменшився до 2 437 доларів США. Оскільки процес розвитку міграції та возз'єднання сімей триває, можна очікувати системного скорочення загальних грошових переказів в Україну (припускаючи, що загальна кількість трудових мігрантів залишиться незмінною).

Наведені вище три категорії охоплюють 81% усіх домогосподарств-відправників грошових переказів.

Четверта група (7%) включає в себе ДГ з трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази *лише* в цілях заощадження. При 7 774 доларів США, середній обсяг заощаджень для цієї групи є найвищим серед усіх груп, які включають компонент заощадження. Таким чином, загальний обсяг заощаджень, які були відправлені в Україну на зберігання становив 140 млн доларів США.

П'ята група (5%) включає в себе ДГ з трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази *лише* для заощаджень та інвестицій (З+І), без споживання. Екстрапольований загальний обсяг заощаджень та інвестицій цієї групи склав майже 91 млн доларів США.

Шоста група (5%) включає в себе ДГ з трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази *лише* для споживання та інвестицій (С+І). Ця група ДГ трудових мігрантів має найбільший середній обсяг споживання серед усіх груп, які включають компонент споживання. Загальний розрахунковий обсяг інвестиційного компонента цієї групи становить 52 млн доларів США.

У середньому 4,7 офіційних та неофіційних трансфертів були здійснені у 2014 році ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами-відправниками грошових переказів, з середнім розміром переказу 1 414 доларів США

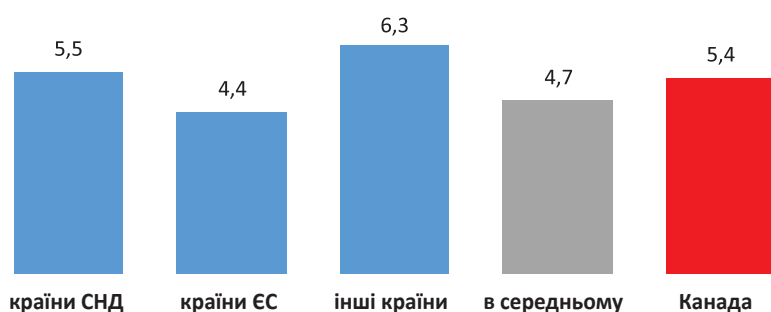


Рисунок 42: Кількість переказів за останні 12 місяців, зокрема перевезених/переданих готівкою (тільки відправників грошових переказів)
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Остання група (2%) включає в себе ДГ з трудовими мігрантами, які відправляли грошові перекази *лише* в інвестиційних цілях (І). Подальші розрахунки свідчать, що обсяг інвестицій цієї категорії становить 25 млн доларів США.

У сукупності, переказ заощаджень (що, за оцінками, становлять близько 720 млн доларів США), при депонуванні в українській банківській системі, являє собою одне з основних джерел ліквідності від фізичних осіб в банківській системі в цілому (за оцінками, депозити усіх фізичних осіб у національній та іноземних валютах у вересні 2015 року становили 16,5 млрд доларів США)³³. Варто

33 http://www.bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=14905868&cat_id=57565

пам'ятати, що розраховані вище інвестиційні компоненти значною мірою використовується для купівлі нерухомості або ремонту житла, і лише 1% загального обсягу грошових переказів спрямовується на продуктивні інвестиції.

Загальна щорічна кількість переказів цієї категорії ДГ з трудовими мігрантами оцінюється у приблизно 1,2 млн доларів США.

Середня кількість переказів є значно нижчою для трудових мігрантів у країнах ЄС, у порівнянні з іншими країнами (Рисунок 42). Глибинний аналіз підкреслює, що більша середня кількість переказів пов'язана з меншою вартістю індивідуальних переказів. Це узгоджується з висновками, які стосуються складу сім'ї та пріоритетності підтримки батьків і родичів в країнах СНД, Канаді та інших країнах, у той час як ДГ з трудовими мігрантами в країнах ЄС більш схильні до грошових переказів у цілях заощадження та інвестицій.

Аналогічним чином, більша кількість переказів безпосередньо пов'язана з віковою групою відправників: чим старше відправник, тим частіше здійснюються грошові перекази.

Канали передачі грошових переказів

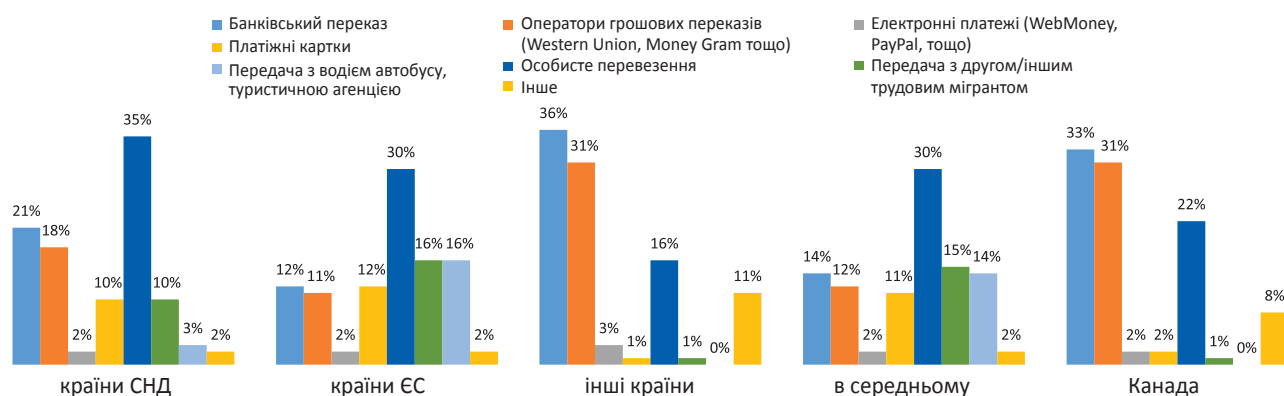


Рисунок 43: Яким способом переказу грошей в Україну ви надаєте перевагу? (множинний вибір)
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Дані на Рисунку 43 показують, що 59% домогосподарств-відправників грошових переказів віддають перевагу використанню неофіційних каналів, в основному особистому перевезенню самими трудовими мігрантами, їхніми друзями або водіями автобусів. Логічно, що схильність віддавати перевагу офіційним каналам збільшується пропорційно до відстані від України. В інших країнах перевагу офіційним каналам віддають 72%, у той час як у країнах СНД цей показник зменшується до 50%, а в країнах ЄС, де проживає найбільша група довгострокових трудових мігрантів, перевага офіційним каналам знижується до 37%.

Цікавим результатом опитування домогосподарств є те, що 4% домогосподарств без трудових мігрантів продовжують отримувати грошові перекази.

Крім того, як видно на Рисунках 43 і 44, перевага у використанні конкретного способу переказу грошей відображається на практиці. Часто це не стосується обстежених раніше країн в регіоні ПССЄ, де існує менший зв'язок між перевагою і практикою.

Тим не менш, поведінка щодо грошових переказів відрізняється між ДГ з короткостроковими і довгостроковими трудовими мігрантами, а також ДГ без трудових мігрантів (які одержують грошові перекази). Найбільш часто неофіційні канали використовуються з короткостроковими і довгостроковими трудовими мігрантами. 98% домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами використовували неофіційні канали, принаймні один раз у 2014 році, так само, як і 75% ДГ з короткостроковими трудовими мігран-

Як свідчить опитування ДГ, ДГ-одержувачі продовжують отримувати перекази через офіційні та неофіційні канали



Рисунок 44: Канали отримання переказів (тільки ДГ-отримувачі переказів)
Джерело: Опитування ДГ

Фактичний обсяг грошових переказів узгоджується з уподобаннями та частотою використання каналів

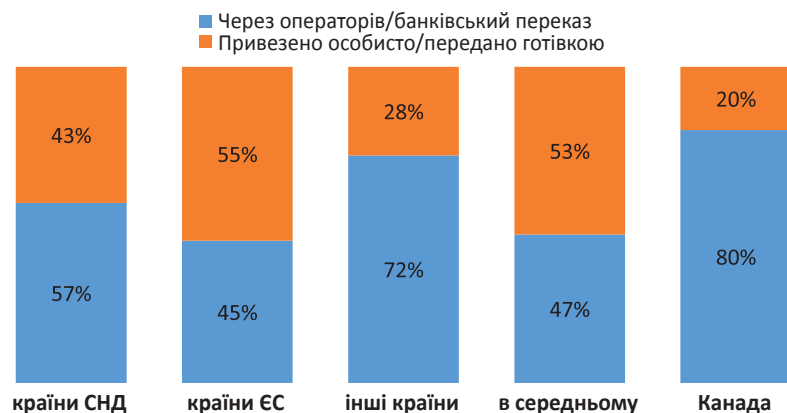


Рисунок 45: Яку частку від суми переказів за останні 12 місяців було відправлено через операторів грошових переказів / банки, а яку перевезено особисто / відправлено готівкою?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

тами. Логічно, що ДГ без трудових мігрантів (які одержують грошові перекази) в основному використовують офіційні канали; 93% цих домогосподарств використовували їх принаймні один раз на рік у 2014 р.

У середньому, лише 47% або 3 120 доларів США середнього обсягу грошових переказів у розрахунку на одне ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, передавалися через офіційні канали у 2014 році. Це становить 795 млн доларів США загального обсягу грошових переказів 1,7 млрд доларів США.

Неофіційні канали частіше використовуються трудовими мігрантами, що проживають у країнах ЄС (55%), у порівнянні з 43% трудових мігрантів у країнах СНД та 28% в інших країнах.

При аналізі місця проживання в Україні, дані свідчать, що довгострокові трудові мігранти, що походять з сільської місцевості відправляють більші обсяги грошових переказів через неофіційні канали (4 236 доларів США порівняно з 2 869 доларів США у містах). Це може бути пояснено обмеженим доступом до банківських установ у сільській місцевості, а також тенденцією частіше бувати вдома.

З точки зору гендерної перспективи, українські трудові мігранти-жінки так само відправляють грошові перекази, як і їхні колеги-чоловіки. Проте, при аналізі обсягу грошових переказів, гендерна невідповідність стає більш очевидною. Дані свідчать, що жінки відправили 6 046 доларів США грошових переказів, у порівнянні з 7 391 доларів США відправлених чоловіками (за умови відсутності возз'єднання сім'ї для обох

статей). Така різниця може бути пояснена низкою факторів: жінки-одержувачі ймовірніше є домогосподарками та піклуються про дітей і старших родичів і менш ймовірно належать до економічно активної частини населення; працюючі жінки в середньому заробляють менше, ніж їхні колеги-чоловіки.

ЗАГАЛЬНІ ОБСЯГИ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ

Як і слід було очікувати, ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами більш схильні використовувати неофіційні канали для грошових переказів (Рисунок 46). Це, в першу чергу, пов'язано з їх відносно короткостроковим періодом міграції та незначною мотивацією щодо зберігання заощаджень за кордоном.

З іншого боку, ДГ без трудових мігрантів не можуть розраховувати на неофіційні канали, оскільки вони, швидше за все, отримують грошові перекази від членів діаспори та дальніх родичів.

Цікаво, що загальна середньорічна кількість грошових переказів є майже однаковою для кожної з трьох груп домогосподарств (приблизно чотири перекази на рік). Це становило приблизно 3,8 млн офіційних та неофіційних трансфертів на рік у 2014 р.

При аналізі обсягу переказів (Рисунок 47), отриманих усіма трьома категоріями домогосподарств, як очувалося, короткострокові трудові мігранти переказують більше коштів, ніж довгострокові трудові мігранти. Це можна пояснити їхнім відносно коротким періодом міграції та незначною мотивацією щодо збереження заощаджень за кордоном. Крім того, при аналізі сфери зайнятості короткострокових

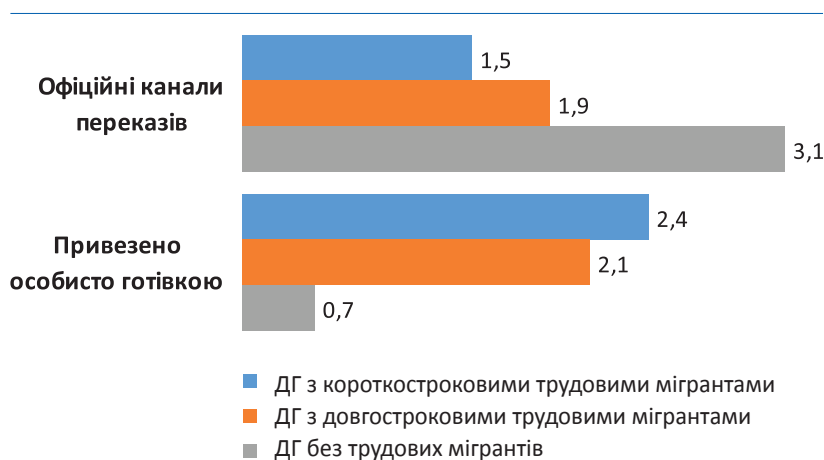


Рисунок 46: Середня кількість переказів на рік
Джерело: Опитування ДГ

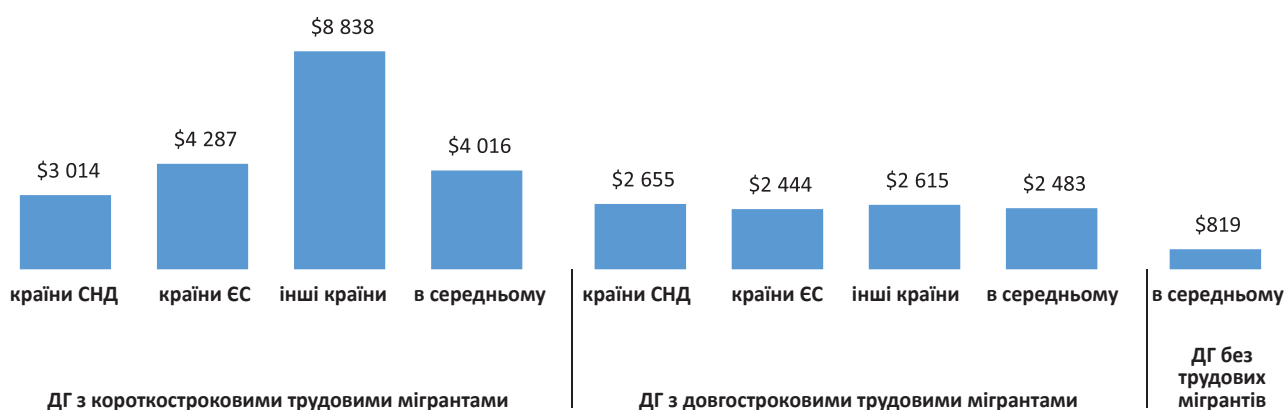


Рисунок 47: Загальна сума всіх грошей (зокрема переданих особисто), отриманих з-за кордону за останні 12 місяців (лише ДГ-отримувачі грошових переказів)
Джерело: Опитування ДГ

трудомих мігрантів, вона в значній мірі відображає профіль довгострокових трудових мігрантів. Майже половина короткострокових трудових мігрантів (46%) зайняті в будівництві.

При об'єднанні даних, представлених домогосподарствами, які відправляють та отримують грошові перекази, загальна розрахункова сума грошових переказів в Україну у 2014 році становила 2,771 млрд доларів США (Рисунок 48). З цієї суми приблизно 51% коштів були передані/отримані через неофіційні канали. Внесок довгострокових трудових мігрантів у ці фінансові надходження в Україну знаходиться на рівні 61%, короткострокові трудові мігранти забезпечили близько 25%, а решта 14% грошових переказів були отримані ДГ без трудових мігрантів.

| Канал | ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами | ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами | ДГ без трудових мігрантів | Всього |
|-------------------------------|---|---|---------------------------|------------------------|
| Офіційні перекази | \$268 542 000 | \$794 770 000 | \$306 008 000 | \$1 369 320 000 |
| Передача/перевезення готівкою | \$438 148 000 | \$896 230 000 | \$67 172 000 | \$1 401 550 000 |
| | \$706 690 000 | \$1 691 000 000 | \$373 180 000 | \$2 770 870 000 |

Рисунок 48: Загальна сума грошових переказів в Україну в 2014 році, через офіційні й неофіційні канали
Джерело: Опитування ДГ та трудових мігрантів

ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ НА УКРАЇНСЬКІ ДОМОГОСПОДАРСТВА

При порівнянні структури бюджетів українських ДГ, які одержують та які не одержують грошові перекази, стає очевидно, що грошові перекази мають істотний позитивний вплив на загальний бюджет ДГ (Рисунок 49) та є основним джерелом доходу ДГ. Це однаково стосується ДГ з довгостроковими та короткостроковими трудовими мігрантами. Грошові перекази становлять майже 50% бюджету ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, які одержують грошові перекази та 60% бюджету ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами, які одержують грошові перекази. Навіть для ДГ без трудових мігрантів, які отримують грошові перекази, вплив грошових переказів є значним (21% від загального бюджету), маючи ту ж саму вагу, як і доходи отримані від доходу з приватного сектора (20%) і пенсій (20%).

Для домогосподарств, які не отримують грошові перекази, заробітна плата з приватного і державного секторів, а також пенсії становлять найбільшу частину доходу: майже 70% для домогосподарств з короткостроковими або довгостроковими трудовими мігрантами, та більше 80% для домогосподарств без трудових мігрантів. У рамках тенденції, беручи до уваги той факт, що розмір вибірок є досить невеликим, ці категорії домогосподарств, швидше за все, є: самозайнятими у несільськогосподарському секторі, отримують дохід від сільського господарства, займаються бізнесом.

Як видно на Рисунку 49, ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами, які отримують грошові перекази, мають значно вищий дохід ДГ, ніж інші п'ять категорій. Ще більш важливо те, що при порівнянні доходів у розрахунку на одного члена ДГ, ДГ з короткостроковими мігрантами, які не отримують грошові перекази є найбільш біднішими з шести категорій домогосподарств, з середнім доходом у 97 доларів США на кожного члена ДГ на місяць. Це частково пов'язано з великим розміром ДГ (3,4 члени).

Аналізуючи витрати ДГ (Рисунок 50) стає очевидно, що доступ до грошових переказів збільшує купівельну спроможність українських ДГ, які отримують грошові перекази, а також поліпшує їхню інвестиційну поведінку.

При аналізі споживання та повсякденних витрат (на продукти харчування, одяг, комунальні послуги тощо), в цілому, ДГ, які отримують грошові перекази спрямовують менший відсоток доходів ДГ на ці витрати.

З точки зору максимізації впливу грошових переказів і заощаджень трудових мігрантів на розвиток України, найбільш істотна різниця між домогосподарствами, які одержують та не одержують грошові

| Джерело доходу ДГ | Отримують грошові перекази | | | Не отримують грошові перекази | | |
|---|--|--|---------------------------------|--|--|---------------------------------|
| | ДГ з коротко- строковими трудовими мігрантами | ДГ з довго- строковими трудовими мігрантами | ДГ без трудових мігрантів | ДГ з коротко- строковими трудовими мігрантами | ДГ з довго- строковими трудовими мігрантами | ДГ без трудових мігрантів |
| Заробітна плата з державного сектора | 8% | 10% | 11% | 21% | 14% | 28% |
| Заробітна плата з приватного сектора | 13% | 14% | 20% | 35% | 31% | 29% |
| Пенсія | 5% | 10% | 20% | 12% | 21% | 26% |
| Соціальні виплати – фінансова допомога, виплати по інвалідності, страхування на випадок безробіття, соціальне забезпечення, виплати на дітей тощо | 1% | 3% | 3% | 3% | 1% | 3% |
| Робота | 6% | 7% | 0% | 11% | 16% | 6% |
| Самозайнятість у несільсько-господарському секторі | 1% | 1% | 0% | 0% | 7% | 2% |
| Сільськогосподарський сектор | 3% | 3% | 0% | 8% | 4% | 3% |
| Бізнес – за умови працевлаштування не членів сім'ї | 1% | 0% | 0% | 1% | 4% | 1% |
| Доходи від оренди майна | 0% | 0% | 0% | 6% | 0% | 0% |
| Усі фінансові перекази з-за кордону (у тому числі привезені готівкою) | 60% | 49% | 21% | 0% | 0% | 0% |
| Позики фізичних осіб, банківські кредити | 1% | 0% | 3% | 2% | 0% | 0% |
| Інше | 3% | 2% | 22% | 0% | 1% | 2% |
| ВСЬОГО | \$589 | \$424 | \$304 | \$328 | \$252 | \$275 |
| Розмір ДГ (в середньому) | 3,1 | 2,5 ³⁴ | 2,9 | 3,4 | 2,3 ³⁵ | 2,5 |
| Кількість дітей (до 18 років) (в середньому) | 0,5 | 0,8 | 0,9 | 0,6 | 0,2 | 0,5 |
| Кількість старших членів (60 років +) (в середньому) | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 0,6 |
| Дохід на члена ДГ (в середньому) | \$190 | \$170 | \$104 | \$97 | \$110 | \$109 |

Рисунок 49: Середньомісячний дохід ДГ за останні 12 місяців, за статусом отримання грошових переказів і міграційним статусом (загальний дохід, частка джерела доходу, середній розмір ДГ і середній дохід члена ДГ)
Джерело: Опитування ДГ

перекази полягає в тому, що ДГ, які одержують грошові перекази набагато ймовірніше матимуть інвестиційні та бізнес, включаючи фермерські витрати (корм, утримання тварин тощо). Крім того, ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, які одержують грошові перекази відкладають найбільшу частку доходу для заощадження (22%).

При прямому порівнянні (Рисунок 52):

- ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами, які одержують (А) і не одержують (D) грошові перекази (A/D)
- ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, які одержують (B) і не одержують (E) грошові перекази (B/E)

34 Члени ДГ, які живуть і працюють за кордоном, не включені

35 Члени ДГ, які живуть і працюють за кордоном, не включені

виникають такі тенденції, як співвідношення витрат ДГ, які одержують та не одержують грошові перекази:

- на близько 120% вищі витрати на продукти харчування, навіть якщо, як зазначалося вище, частка таких витрат у загальному бюджеті ДГ є значно меншою;
- на 160% (A/D) – 180% (B/E) вищі витрати на одяг;
- у два-чотири рази вищі витрати на облаштування, ремонт або будівництво житла;
- у два-чотири рази вищі інвестиції в освіту;
- на 180% та 845% вищі інвестиції у погашення боргів, заощадження, ведення бізнесу та інвестування.

ДГ без трудових мігрантів, які отримують грошові перекази (C/F) інвестують на 246% більше в освіту та на 236% більше у погашення боргів.

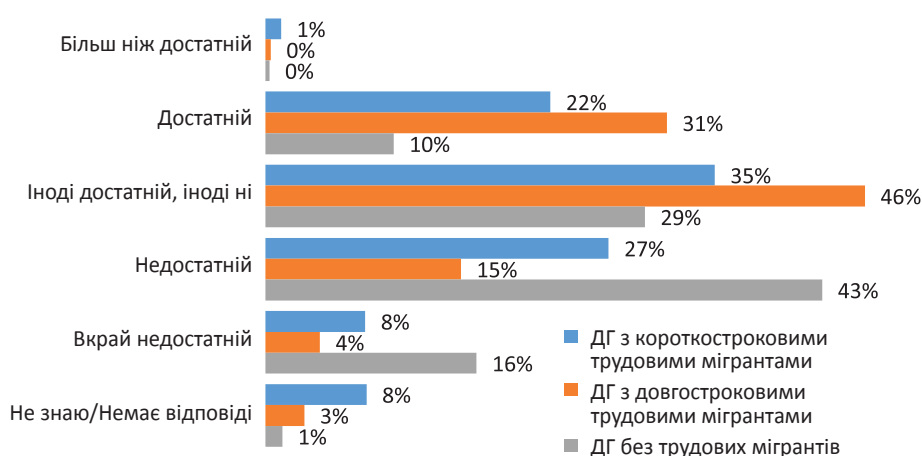


Рисунок 50: Чи достатній в цілому фінансовий стан вашого ДГ, щоб покривати всі ваші основні потреби?
Джерело: Опитування ДГ

При проведенні самостійної оцінки загального фінансового стану ДГ (Рисунок 50), стає очевидно, що ДГ з короткостроковими (57%) та довгостроковими (77%) трудовими мігрантами мають кращий фінансовий стан, ніж ДГ без трудових мігрантів (39%). Вплив грошових переказів на фінансове благополуччя ДГ є визначальним фактором, особливо для домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами.

З іншого боку, при порівнянні економічної ситуації ДГ із економічним становищем ДГ сусідів, виникає більш збалансована картина (Рисунок 51). В цілому, ДГ з короткостроковими та довгостроковими трудовими мігрантами не вважають свій фінансовий стан кращим, ніж у інших ДГ в їхньому районі.

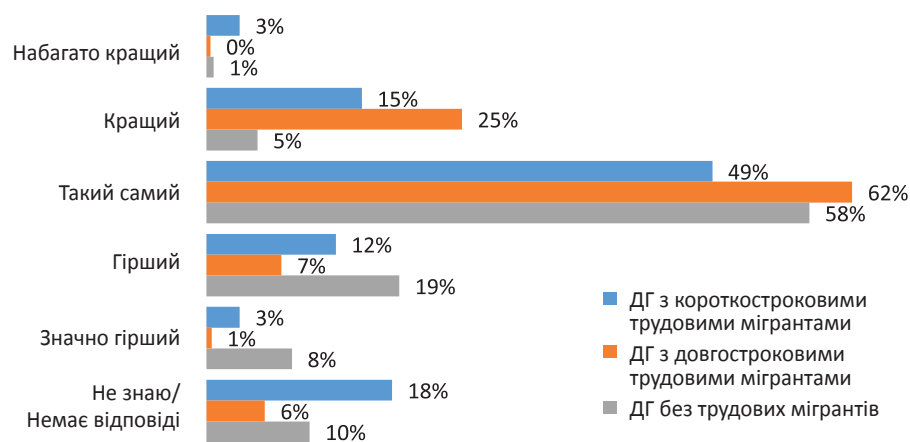


Рисунок 51: Як би ви оцінили економічний стан вашого ДГ порівняно з іншими ДГ у вашому районі?
Джерело: Опитування ДГ

В якості проміжного висновку можна констатувати, що ДГ усіх трьох категорій, які отримують грошові перекази, не витрачають значно більше на повсякденні витрати, ніж їхні сусіди, які не отримують грошові перекази. Іншими словами, після задоволення основних потреб, більша частина грошових переказів, що залишилися, йдуть на різні форми заощаджень та інвестицій.

| Витрати ДГ | Отримують грошові перекази | | | | Не отримують грошові перекази | | | | Співвідношення витрат ДГ, які отримують та не отримують грошові перекази | | |
|---|--|--|------------------------------|--|--|------------------------------|--------|-------|--|--|--|
| | А. ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами | В. ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами | С. ДГ без трудових мігрантів | А. ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами | В. ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами | С. ДГ без трудових мігрантів | А. Д / | В / Е | С / F | | |
| Продукти харчування | 23% | 26% | 31% | 34% | 36% | 35% | 121% | 122% | 96% | | |
| Одяг | 12% | 13% | 14% | 14% | 12% | 11% | 160% | 179% | 132% | | |
| Комунальні платежі (тепло, електроенергія, телефон, паливо тощо) | 7% | 8% | 18% | 13% | 14% | 13% | 101% | 100% | 147% | | |
| Облаштування/обладнання/спорудження житла | 4% | 5% | 2% | 2% | 4% | 2% | 441% | 216% | 100% | | |
| Медичне обслуговування (медикаменти тощо) | 4% | 5% | 7% | 6% | 6% | 9% | 116% | 152% | 83% | | |
| Освіта (для усіх членів ДГ) | 6% | 4% | 7% | 5% | 2% | 3% | 210% | 403% | 246% | | |
| Заощадження | 15% | 22% | 7% | 14% | 18% | 13% | 182% | 209% | 58% | | |
| Інвестиції та бізнес – витрати, у тому числі фермерські витрати (корм, утримання тварин тощо) | 20% | 8% | 1% | 7% | 2% | 1% | 506% | 845% | 71% | | |
| Погашення боргів | 3% | 4% | 9% | 1% | 2% | 4% | 427% | 423% | 236% | | |
| Транспорт/паливо для особистого автомобіля | 5% | 3% | 5% | 3% | 5% | 5% | 266% | 121% | 113% | | |
| Інше | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 4% | 330% | 215% | 17% | | |
| Кумулятивна частка на освіту, заощадження, інвестиції та погашення боргів | 43% | 38% | 23% | 28% | 22% | 21% | | | | | |
| Кумулятивна вартість освіти, заощаджень, інвестицій та погашення боргів (доларів США) | 254 | 159 | 67 | 90 | 57 | 57 | | | | | |

Рисунок 52: Розподіл доходів ДГ в середньому за останні 12 місяців, за статусом отримання грошових переказів і міграційним статусом
Джерело: Опитування ДГ

ПЕРЕКАЗИ В НАТУРАЛЬНІЙ ФОРМІ

У 2014 році українські домогосподарства отримали переказів в натуральній формі на суму більше 100 млн доларів США

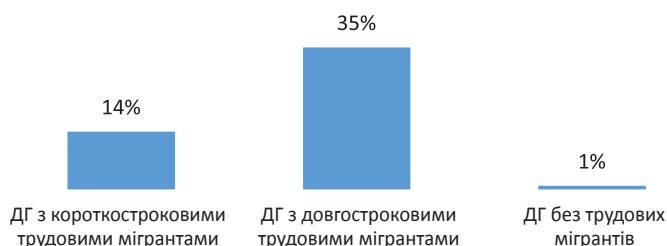


Рисунок 53: ДГ, які отримали перекази в натуральній формі, що їх мігранти відправили / привезли з собою за останні 12 місяців
Джерело: Опитування ДГ

На Рисунок 53 відображено 35% домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами, 14% з короткостроковими трудовими мігрантами та 1% домогосподарств без трудових мігрантів, які отримали перекази в натуральній формі (які визначаються як усі матеріальні перекази нефінансового характеру, див. Рисунок 53) від членів своїх ДГ або родичів і друзів за кордоном. Такі перекази отримали близько 285 000 ДГ-отримувачів на загальну суму більше 100 млн доларів США.

Перекази в натуральній формі частіше відправляються трудовими мігрантами, які працюють у країнах ЄС (кожен другий трудовий мігрант), у порівнянні з країнами СНД (кожен третій) та іншими країнами (кожен п'ятий).

Профіль трудових мігрантів, які відправляють перекази в натуральному є таким: у більшості це жінки (51% жінок порівняно з 40% трудових мігрантів-чоловіків), які походять з сільських районів України (52% порівняно з 37% з міст), одружені (50% порівняно з 34% неодружених), старшого віку (53% у віковій групі 45-65 років у порівнянні з 26% у віковій групі 18-29 років). У розрізі економічних зон в Україні, найбільша схильність до відправки негрошових переказів була зареєстрована у західному (51%) та східному (44%) регіонах.

У майже 90% випадків, трудові мігранти відправляють продукти харчування, в основному з країн ЄС (на Рисунок 54 перекази в натуральній формі складаються з м'яких засобів та одягу/взуття, знову ж в основному з країн ЄС. З іншого боку, трудові мігранти, які працюють в країнах СНД та інших країнах більш схильні відправляти аудіо/відео обладнання. Молоді трудові мігранти-чоловіки більше схильні відправляти аудіо-відео обладнання.

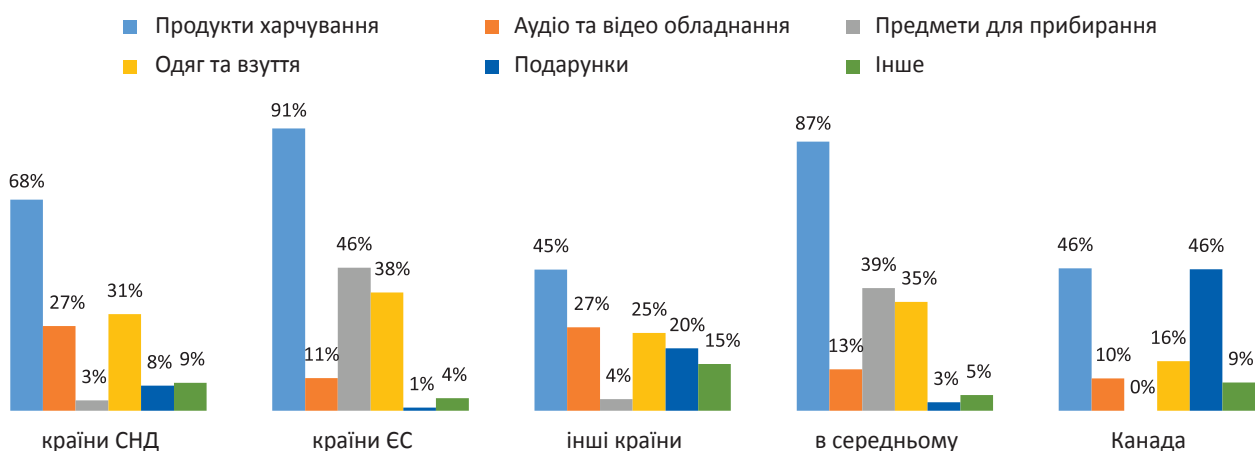


Рисунок 54: Види переказів в натуральній формі
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Середньорічна вартість переданих товарів була оцінена ДГ-одержувачами з короткостроковими трудовими мігрантами на рівні 433 доларів США, у той час як ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами повідомили про відправку товарів з середньорічною вартістю на рівні 623 доларів США. Відтак, загаль-

| Тип ДГ | Всього |
|---|----------------------|
| ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами | \$13 900 000 |
| ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами | \$85 128 000 |
| ДГ без трудових мігрантів* | \$ 5 791 000 |
| | \$104 819 000 |

Рисунок 55: Загальна вартість переказів у натуральній формі в Україні в 2014 р.

Джерело: Опитування ДГ та трудових мігрантів

* Підвибірка ДГ-одержувачів без трудових мігрантів переказів у натуральному виді є дуже невеликою та має розглядатися з обережністю

на розрахункова річна вартість переказів в натуральній формі становить близько 105 млн доларів США (Рисунок 55). Більше 80% цих переказів, у вартісному вираженні, були відправлені довгостроковими трудовими мігрантами.

При глибокому аналізі даних виявлена цікава тенденція: у той час як спостерігається більша схильність відправляти/отримувати посилки в сільських районах України, середня вартість переказів в натуральній формі є вищою у містах.

У 2014 році було відправлено більше 790 000 переказів (кур'єром та доставлено вручну), що в середньому становить близько 2 200 переказів на день з середньою вартістю переказу на рівні 130 доларів США.

ОЦІНКА ЗАГАЛЬНОГО ОБСЯГУ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНУ

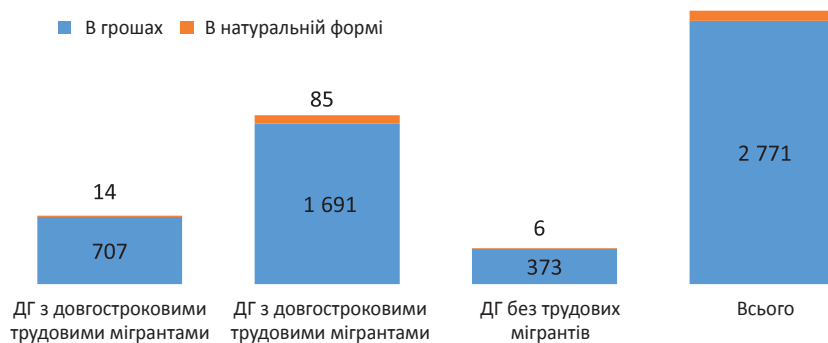


Рисунок 56: Оцінка загального обсягу грошових переказів та переказів у натуральній формі в 2014 р.
Джерело: Опитування ДГ та Опитування трудових мігрантів

При додаванні грошових переказів та вартості переказів в натуральній формі, загальний обсяг грошових переказів в Україні у 2014 році становив близько 2 876 млн доларів США.

Грошові перекази становлять 96% загального потоку переказів в Україну (Рисунок 56).

Транснаціональні ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами забезпечують майже 2/3 (62%) загального обсягу переказів, у той час як частка короткострокових трудових мігрантів оцінюється у 25%.

Не менш важливою є частка грошових переказів та пе-

реказів в натуральній формі до домогосподарств, які у своєму складі не мають трудових мігрантів. У 2014 році вона становила близько 380 млн доларів США, що дорівнює 13% загальної річного розрахункового обсягу переказів в Україну.

ПОРІВНЯННЯ ЗАГАЛЬНОГО ОБСЯГУ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ З ІНОЗЕМНИМИ ПРЯМИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ТА ОФІЦІЙНОЮ ДОПОМОГОЮ В ЦІЛЯХ РОЗВИТКУ

У цьому розділі буде здійснене порівняння відносних розмірів основних міжнародних фінансових потоків в Україну, зокрема прямих іноземних інвестицій (ПІІ), офіційної допомоги в цілях розвитку (ОДЦР) та різних офіційних розрахунків грошових переказів у порівнянні з грошовими переказами, розрахованими у даному дослідженні.

Прямі іноземні інвестиції

Одна з проблем, яка наразі стоїть перед Україною стосується залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). У 2014 році лише близько 300 млн доларів США (еквівалент 0,2% ВВП) було залучено на чистій основі (баланс припливу та відтоку ПІІ). Протягом року внутрішній обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився на 15 млрд доларів США до 63,8 млрд доларів США (еквівалент 48,4% ВВП)³⁶. Такий розвиток подій викликає ряд проблем, оскільки ПІІ мають важливе значення, принаймні з двох причин:

- Платіжний баланс: у майбутньому, приплив значних обсягів приватного капіталу, і тут, зокрема, стабільні та орієнтовані на довгострокову перспективу ПІІ повинні доповнити і, в кінцевому рахунку, замінити приплив капіталу, який наразі забезпечується через офіційні джерела (міжнародні фінансові інститути, багатосторонніх та двосторонніх донорів).
- Інвестиції: через свою двоїсту природу, приплив прямих іноземних інвестицій може доповнити внутрішні інвестиції, які наразі є дуже низькими через складну економічну ситуацію та ситуацію в галузі безпеки, а також дуже високі витрати на фінансування. Валове вкладення в основні фонди скоротилося на 23% у 2014 році (у порівнянні з 2013 р.), та становило лише 14% ВВП³⁷ – найнижчий рівень згідно статистичних звітів.

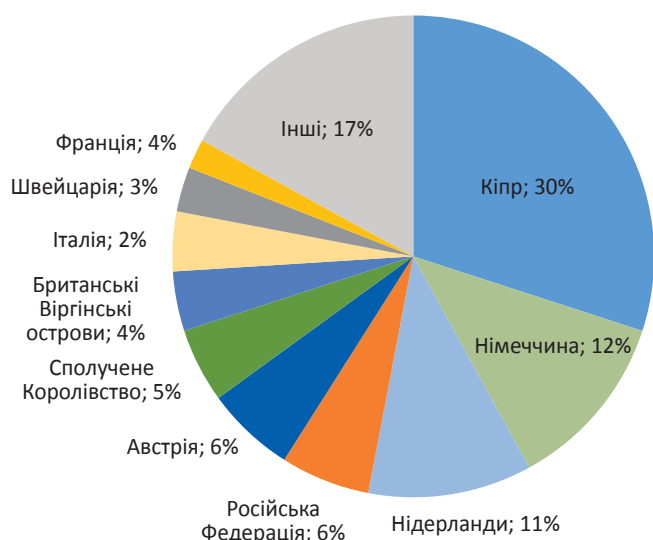


Рисунок 57: ПІІ в Україну в розрізі країн надходження (2014)
Джерело: Robert Kirchner, Vitaliy Kravchuk, Julian Ries German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, *Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present, and Future*, Policy Paper Series [PP/02/2015], Berlin/Kyiv 2015, p 5.

Скорочення інвестицій стало головною причиною зниження реального ВВП на 6,8% у 2014 році³⁸. Таким чином, відновлення економіки буде залежати від модернізації та відновлення української економіки, що вимагає зосередження на залученні ПІІ.

Можливо несподівано, але на рівні біля 50% ВВП, вхідний потік ПІІ в Україну є вищим, ніж в Польщу і значно вищим, ніж у Румунію (42,2%). Однак, це вимагає ретельного розгляду, оскільки можлива відповідь приходить, коли поглянути на країни, з яких надходять інвестиції (Рисунок 57), де Кіпр є найбільшим інвестором в Україну.

Окрім того, якщо поглянути на вихідні інвестиції з України (Рисунок 58), Кіпру належить частка у 92%.

Такий стан справ може означати присутність «кругообігу» фінансів, який може мати різні причини (податкові переваги, краща законодавча база і надійніший захист, тощо). Однак, зрозуміло, що ці фінансові ресурси не є

справжнім вливанням ПІІ з усіма супутніми перевагами (передача технічного, управлінського і людського капіталу та ноу-хау), а внутрішньою інвестицією, яка перенаправляється через офшорну зону.

36 Robert Kirchner, Vitaliy Kravchuk, Julian Ries German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, *Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present, and Future*, Policy Paper Series [PP/02/2015], Berlin/Kyiv 2015, pp 3-6.

37 там само.

38 там само.

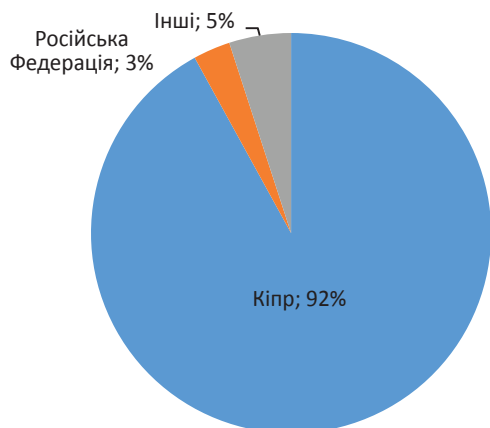


Рисунок 58: ПІІ з України до країн-одержувачів (2014)
Джерело: там само

Офіційна допомога в цілях розвитку

Офіційна допомога в цілях розвитку (ОДЦР), на відміну від прямих іноземних інвестицій, залишалася відносно сталою протягом 2009-2013 рр.³⁹. У 2003-2012 рр. Україна отримала 4,8 млрд дол. США офіційної допомоги в цілях розвитку (ОДЦР), та стала 52 за величиною одержувачем у світі. Протягом зазначеного 10-річного періоду, частка ОДЦР наданої в якості гуманітарної допомоги в середньому становила 1%. Україна отримала ОДЦР в еквіваленті 0,4% свого ВВП у 2012-2013 рр.⁴⁰

Тим не менше, очікується, що абсолютний обсяг ОДЦР значно збільшиться протягом наступного року, враховуючи військовий конфлікт в східній частині країни. Трьома основними гуманітарними донорами, які надали кошти у період від початку кризи у 2014 році є Європейська комісія (32,7 млн доларів

США), США (16,9 млн доларів США) та Німеччина (13 млн доларів США). Ці три донори також були основними надавачами ОДЦР протягом п'яти років (2009-2013 рр.); у 2013 році ЄК надала 351,6 млн доларів США, США – 118,7 млн доларів США та Німеччина – 65,3 млн доларів США⁴¹.

Міжнародний валютний фонд 12 лютого 2015 року оголосив про плани запровадження програми економічних реформ у вигляді чотирирічного механізму розширеного кредитування на суму 17,5 млрд доларів США. Нова угода замінює тогорічну (квітень 2014 р.) угоду про резервний кредит на 20 млрд доларів США (включаючи невідкладне виділення 3 млрд доларів США). У січні Президент ЄК Жан-Клод Юнкер висунув пропозицію щодо надання 2 млрд доларів США у вигляді позик ЄС Україні додатково до 1,8 млрд доларів США, наданих у рамках двох попередніх програм з надання допомоги. Інші країни також нещодавно пообіцяли надати фінансову підтримку Україні. У лютому 2015 року США оголосили, що нададуть додаткових 2 млрд доларів США кредитів для України.⁴²

Окрім того, у лютому 2015 року, Великобританія виділила 15 млн доларів США у вигляді технічної допомоги і ще 23 млн доларів США надзвичайної допомоги для забезпечення продовольством, ковдрами, тимчасовим житлом та основними медикаментами. У березні 2015 року Японія продовжила програму економічної допомоги Україні 2014 року на суму 1,8 млрд доларів США.⁴³

Грошові перекази

Грошові перекази в Україну є значними і їхній обсяг постійно зростає до 2014 р. (Рисунок 59). За оцінками Світового банку⁴⁴, 9 млрд доларів США, які Україна отримала у 2013 році забезпечили їй місце серед топ-10 країн-одержувачів у світі та лідерство серед країн Східної Європи та Центральної Азії (СЄЦА).

39 <http://data.worldbank.org/indicator/DT.ODA.ALLD.CD>

40 <http://www.globalhumanitarianassistance.org/countryprofile/ukraine>

41 <http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/GHA-Crisis-briefing-Ukraine-Mar-2015-Final.pdf>

42 там само.

43 там само.

44 WB-Brief 21

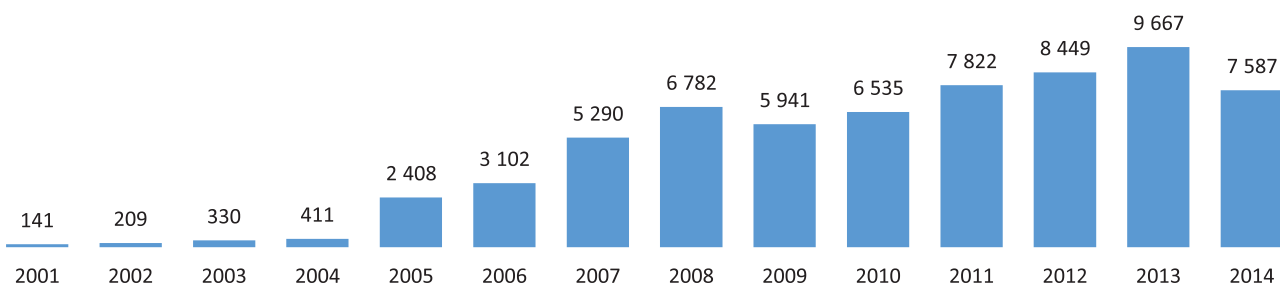


Рисунок 59: Надходження грошових переказів від трудових мігрантів (2001-2014рр.), за визначенням СБ, млн доларів США
Джерело: дані Світового банку, квітень 2015 р.

За даними Національного банку України (НБУ) 46 920 млн доларів США були переказані в Україну з-за кордону у період з 2008 по 2014 рік. З 2009 до 2013 року (включно) обсяги грошових переказів⁴⁵ зростали. Протягом 2014 року ці обсяги неухильно знижувалися.

Дані НБУ за 2014 рік не включають Автономну Республіку Крим та Севастополь. Внесок міграції у зростання ВВП був незначним, у порівнянні з іншими обстеженими країнами в регіоні ПССЕ. У 2014 році, навіть за умови зменшення обсягів грошових переказів у доларах США, вони представляли 4,9% ВВП України. Це можна порівняти з іншими обстеженими країнами: Республікою Молдова (26,1% у 2014 році), Боснією і Герцеговиною (11,2% у 2014 році), Албанією (8,5% у 2014 році) та Румунією (1,9% у 2013 році).⁴⁶

В Україні, на відміну від багатьох інших країн, обсяг грошових переказів не був істотно більшим за загальну вартість прямих іноземних інвестицій та ОДЦР. Тим не менш, ця тенденція змінилася у 2013 році. Незважаючи на те, що грошові перекази і ОДЦР залишалися відносно стабільними, вартість прямих іноземних інвестицій значно знизилася (Рисунок 60) у зв'язку з соціальними проблемами та геостратегічним конфліктом у південній та східній Україні.

При аналізі різних оцінок грошових переказів, слід зазначити три ключові чинники:

- Розрахунки офіційних грошових переказів, опубліковані Національним банком України, крім особистих переказів (довгострокових і короткострокових трудових мігрантів, а також членів діаспори) також включають перекази для жителів України від нерезидентів, тобто заробітну плату, гонорари, комісії тощо, виплачувані іноземними компаніями, НУО, урядами особам, що проживають в Україні (див. синю лінію та відповідне визначення на Рисунку 60). Це призвело до значного збільшення розрахунку Національного банку грошових переказів, з 2,2 млрд доларів США до 6,5 млрд доларів США, або 4,9% ВВП у 2014 році.
- Другий чинник, який необхідно врахувати полягає у тому, що розрахунки офіційних грошових переказів є вкрай ненадійними, оскільки вони не точно оцінюють вартість переказів відправлених через неофіційні канали, а також вартість переказів у натуральній формі.

Розрахунки, використані у цьому дослідженні, включають особисті перекази (довгострокових і короткострокових трудових мігрантів, а також членів діаспори), відправлені через офіційні та неофіційні канали, а також оцінку переказів у натуральній формі. В результаті, розрахунки НБУ грошових переказів у 2014 році, що включають лише особисті перекази (помаранчева лінія на Рисунку 60), та розрахунки за 2014 рік, в основі яких лежить опитування домогосподарств та трудових мігрантів можна вважати по-

45 Грошові перекази представляють собою дохід домогосподарств, отриманий з іноземних країн в основному завдяки тимчасовому або постійному переміщенню осіб у ці країни. Грошові перекази включають грошові кошти та товари, які проходять через офіційні канали, а саме систему електронних платежів або через неофіційні канали, а саме перевезення грошей або товарів через кордон. Грошові перекази включають чисту оплату праці працівників та особисті перекази (джерело: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80651>).

46 <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>

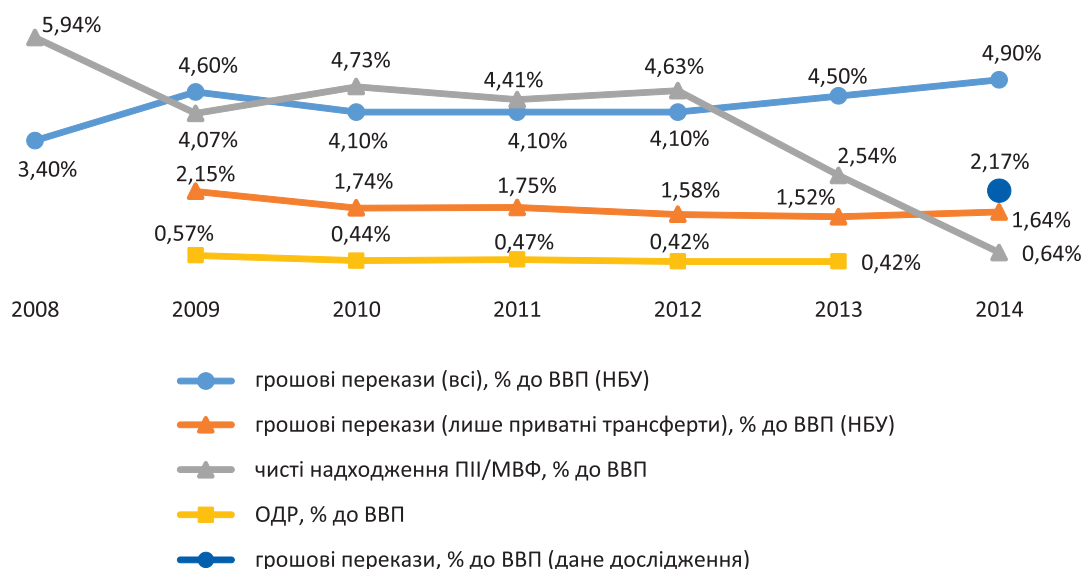


Рисунок 60: Частка грошових переказів (за даними НБУ, визначення 1), грошових переказів (за даними НБУ, визначення 2), чисті ПІІ (визначення МВФ), чистий обсяг офіційної допомоги в цілях розвитку (визначення СБ) і грошових переказів (відповідно до цього дослідження) у відсотках до ВВП України

Джерело: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80651;
www.indexmundi.com/facts/ukraine/foreign-direct-investment;
data.worldbank.org/indicator/DT.ODA.ALLD.CD;
 Опитування ДГ та трудових мігрантів

Грошові перекази (усі): Національний банк України визначає грошові перекази як і) чисту заробітну плату працівників та іі) особисті перекази.

- *Чиста заробітна плата працівників* це частина доходу членів домогосподарства за кордоном, яку вони передають іншим членам домогосподарства в країну проживання. Це різниця між заробітною платою робітників, яку вони отримують завдяки тимчасовому працевлаштуванню за кордоном, та податками та іншими витратами, понесеними в економіці, де виконується робота в приймаючій країні.
- *Особисті перекази* включають у себе усі поточні перекази у грошовій або негрошовій формі, отримані домашніми господарствами-резидентами від домогосподарств-нерезидентів. Вони складаються з грошових переказів робітників, що працюють більше року, та інших приватних переказів між резидентами та нерезидентами.

Грошові перекази (лише особисті перекази): включені лише особисті перекази, як визначено Національним банком України.

Чисті прямі іноземні інвестиції (ПІІ): згідно з визначенням Міжнародного валютного фонду, ПІІ це прямі інвестиції в капітал у звітуючій економіці. Це сума капіталу, реінвестування доходів та інший капітал. Прямі інвестиції це категорія транскордонних інвестицій, пов'язаних з резидентами однієї країни, які контролюють або в значній мірі впливають на управління підприємством, яке є резидентом іншої країни. Володіння 10% або більше звичайних або голосуючих акцій є критерієм для визначення існування відносин прямого інвестування.

Чиста офіційна допомога в цілях розвитку (ОДЦР): згідно з визначенням Світового банку, ОДЦР складається з виплат за кредитами, здійснених на пільгових умовах (за вирахуванням погашень основного боргу) та грантів офіційних агентств – членів Комітету сприяння розвитку (КСР), багатосторонніх установ, та країн, які не є членами КСР з метою сприяння економічному розвитку та добробуту в країнах і територіях, що входять до переліку КСР одержувачів ОДЦР.

Грошові перекази (згідно опитування): грошові перекази трудових мігрантів для цілей цього дослідження це особисті грошові перекази, які включають а) особисті перекази та б) заробітну плату робітників. Особисті перекази включають усі поточні перекази в грошовій або натуральній формі, відправлені домашніми господарствами-резидентами на користь домогосподарств-нерезидентів, або отримані домашніми господарствами-резидентами від домогосподарств-нерезидентів. Відтак, особисті перекази включають усі поточні перекази між фізичними особами-резидентами та нерезидентами. Заробітна плата робітників це дохід прикордонних, короткострокових робітників, які зайняті в країні, де вони не є резидентами. *На відміну від визначення Світового банку, заробітна плата робітників, які працюють в компаніях-нерезидентах не включена.*

рівнюваними. Як свідчать результати опитування, значно більша перевага при відправленні грошових переказів надається неофіційним каналам (1,4 млрд доларів США або 51% від загальної вартості), крім того, 105 млн доларів США були відправлені у вигляді переказів у натуральній формі, відтак остаточний розрахунок загальної суми переказів перевищує оцінку НБУ на близько 700 млн доларів США. Ця різниця відображена на Рисунку 60 у вигляді більш високої частки ВВП: 2,17% порівняно з 1,64%.

У 2013-2014 рр. особисті грошові перекази склали більший відсоток ВВП, ніж ПІІ та ОДЦР, складені разом. Це підкреслює важливість грошових переказів в якості стабілізуючого чинника для економіки. Проте, на противагу зазначеним у літературі та раціональним очікуванням, що грошові перекази мають анти-циклічний характер, особисті грошові перекази, вказані на Рисунку 60, залишалися відносно стабільними під час нещодавнього складного соціально-економічного періоду в Україні.

Проте грошові перекази являють собою лише частину процесу міграції та розвитку.

ЗАОЩАДЖЕННЯ

Міграція впливає на потенціал заощаджень українських ДГ

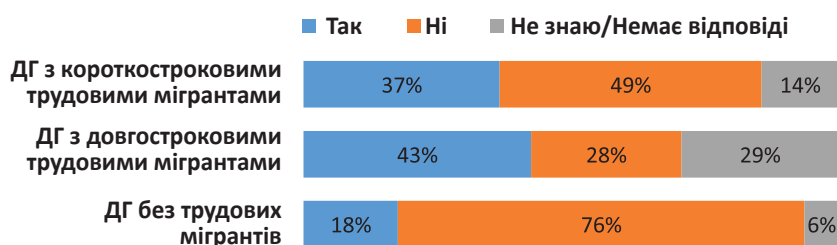


Рисунок 61: Регулярність заощаджень в Україні
Джерело: Опитування ДГ

Як і очіувалося, та подібно до результатів у обстежених країнах регіону ПССЕ, ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами схильні до заощаджень на регулярній основі (Рисунок 61).

ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами в два рази більше схильні до регулярних заощаджень, у порівнянні з ДГ без трудових мігрантів.

При більш ретельному аналізі профілю ДГ, що здійснюють заощадження, впливають такі закономірності:

- ДГ, що проживають у північній та східній частині України менше схильні до заощадження на регулярній основі (15% в середньому), у порівнянні з іншими регіонами (44% і більше);
- ДГ, що не є возз'єднаними за кордоном, отримують грошові перекази та мають інвестиційні наміри, набагато більше схильні до заощадження на регулярній основі;

Ще один цікавий факт полягає в тому, що ДГ, члени яких перебувають за кордоном більше п'яти років менше схильні до регулярного заощадження. Це відповідає принципу, що чим триваліший досвід міграції, тим менш імовірно, що мігрант повернеться та відправлятиме грошові перекази, а не возз'єднається з сім'єю за кордоном.

Паралельно, три з чотирьох ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном регулярно накопичують заощадження (Рисунок 62). Це підкріплюється результатами дослідження, які свідчать, що а) відсоток домогосподарств, які регулярно заощаджують за кордоном майже в два рази вищий за відсоток домогосподарств з довгостроковими трудовими мігрантами, які заощаджують в Україні, і майже в чотири рази вищий за показник домогосподарств без трудових мігрантів; б) кількість ДГ, що здійснюють регулярні заощадження майже однакова в усіх країнах призначення.

При порівнянні з грошовими переказами, необхідно підкреслити два аспекти: а) кількість ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном, що здійснюють регулярні заощадження трохи більша, ніж кількість ДГ, що відправляють грошові перекази (76% проти 66%); б) обсяг заощаджень за кордоном у 2,4 рази більший за обсяг грошових переказів, відправлених тією ж категорією домогосподарств (Рисунок 63).

З точки зору розвитку важливо нагадати, що найбільша частка переказів споживається одразу, у той час як заощадження за кордоном накопичуються протягом певного періоду до того, поки не будуть витрачені або інвестовані на цілі, зазначені у попередніх розділах. Цілі заощадження та міграції можуть змінюватися відповідно до особистого досвіду та прагнень трудових мігрантів та їхніх ДГ, так само, як і умови повернення, заощаджень та інвестицій в Україні. Література та дослідницький досвід інших країн свідчать, що наміри щодо повернення та пов'язана з ними практика заощаджень та інвестиційна поведінка зменшуються з часом.

Аналізуючи країни призначення можна відзначити, що 71% усіх довгострокових трудових мігрантів наразі перебувають у країнах ЄС та накопичують 78% усіх заощаджень за кордоном, у той час як 22% довгострокових трудових мігрантів у країнах СНД зберігають 15% усіх заощаджень за кордоном. Баланс заощаджень за кордоном накопичується в інших країнах призначення.

Обсяг річних чистих заощаджень ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном у 2,4 рази вищий, ніж обсяг грошових переказів, відправлених в Україну тією ж категорією ДГ

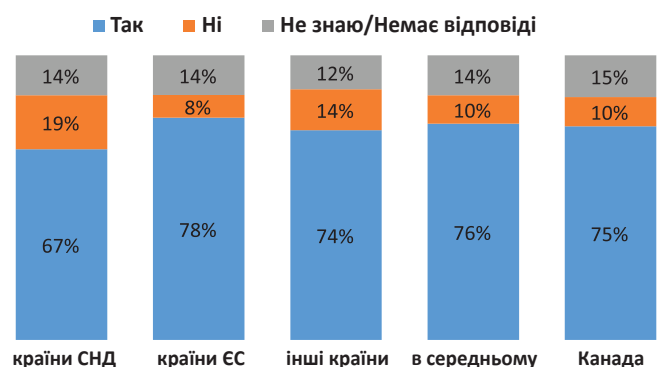


Рисунок 62: Регулярність заощаджень за кордоном
Джерело: Опитування трудових мігрантів

■ Обсяг річних грошових переказів в Україну, млрд доларів США
■ Обсяг річних заощаджень за кордоном, млрд доларів США

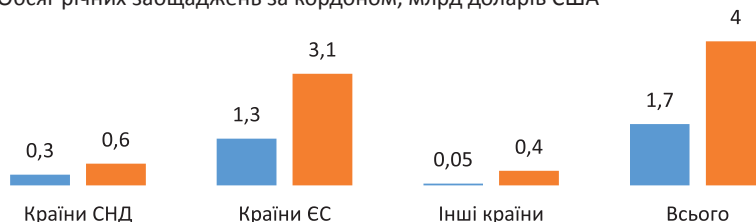


Рисунок 63: Загальна оцінка обсягу грошових переказів і заощаджень за кордоном ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Транснаціональні українські ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном, що становлять близько 3% загальної кількості ДГ в Україні, зберігають за кордоном 67% загальної річної вартості заощаджень усіх ДГ в Україні

| Тип ДГ | Кількість ДГ | Частка всіх ДГ | Середньорічні заощадження на ДГ | Загальні річні заощадження ДГ |
|--|-------------------|----------------|---------------------------------|-------------------------------|
| ДГ з короткостроковими трудовими мігрантами – в Україні | 229 296 | 2% | 898 дол США | 0,2 млрд дол США |
| ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами – в Україні | 390 408 | 3% | 1 022 дол США | 0,4 млрд дол США |
| ДГ без трудових мігрантів – в Україні | 12 868 296 | 95% | 421 дол США | 5,4 млрд дол США |
| Усі домогосподарства | 13 488 000 | 100% | 447 дол США | 6 млрд дол США |
| ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами – за кордоном | 390 408 | 3% | 10 560 дол США | 4 млрд дол США |
| Загальна сума річних заощаджень ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном | | | | |

Рисунок 64: Оцінка річних заощаджень в Україні та за кордоном
Джерело: ІОМ НН and Опитування трудових мігрантів

З точки зору заощаджень, посередництва та розвитку, ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном є найцікавішим сегментом ринку. Враховуючи їх невелику кількість та відносну однорідність, маркетингові підходи можуть бути розроблені економічно ефективним чином.

ІНВЕСТИЦІЇ

Домогосподарства трудових мігрантів за кордоном

Як зазначалося вище, у 2014 році лише 1% середнього загального обсягу грошових переказів довгострокових трудових мігрантів був направлений на продуктивні інвестиції у бізнес, фермерство чи іншу діяльність. Це значно менше, ніж 6% прямих продуктивних інвестицій, які були передбачені у загальному обсязі грошових переказів у Молдові у 2012 р. Такий дуже низький рівень інвестицій може бути пояснений тими ж факторами, що й значне скорочення прямих іноземних інвестицій у 2013-2014 рр., що, ймовірно, тісно пов'язано з геостратегічними викликами, які стоять перед Україною, на додаток до високого рівня корупції та низького рівня легкості ведення бізнесу.

Українські трудові мігранти мають значний інтерес до здійснення інвестицій та підприємницької діяльності

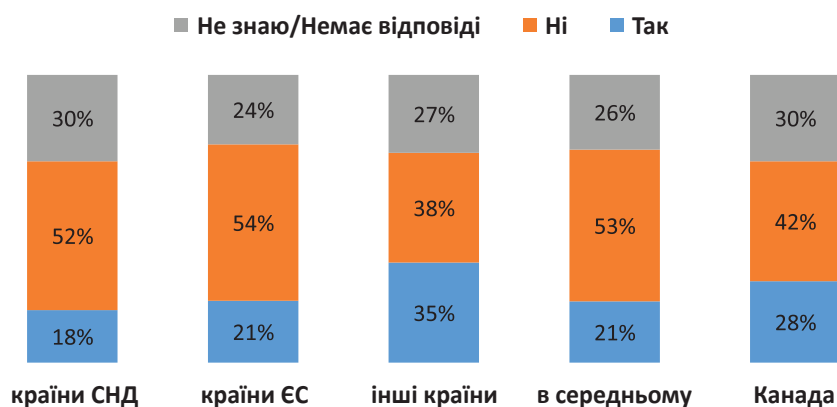


Рисунок 65: Чи плануєте ви зробити або розширити інвестицію в бізнес в Україні в майбутньому?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

намірів щодо повернення/здійснення грошових переказів та більш високий рівень воз'єднання сім'ї за кордоном, набагато більш імовірно розглядатимуть можливість інвестування в Україну. Це дещо суперечить очкуванням і потребує подальшого вивчення.

При аналізі інвестиційних галузей, які викликають зацікавленість (Рисунок 66), цікаво відзначити, що найбільш привабливі галузі для трудових мігрантів співпадають з інтересами прямих іноземних інвесторів загалом, та включають виробництво, торгівлю та будівництво⁴⁷.

З іншого боку, при порівнянні ДГ з трудовими мігрантами у Канаді, де троє з десяти ДГ мають інвестиційні інтереси, виявляється, що більшість з них цікавляться будівництвом та сільським господарством. Трудові мігранти, які працюють в країнах ЄС віддають більшу перевагу роздрібній торгівлі і туризму.

З іншого боку, як показано на Рисунку 65, два з десяти ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном мають певні наміри щодо здійснення прямих інвестицій в Україні, проте цей показник залишається значно нижчим за чотири з десяти ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами з аналогічними намірами у Молдові.

Бажання розпочати або розширити інвестиції в підприємства в Україні є однаковим для трудових мігрантів у СНД та ЄС.

При глибинному аналізі профілю цих домогосподарств можна визначити, що трудові мігранти з вищою освітою, які походять з міст, мають менше

47 Robert Kirchner, Vitaliy Kravchuk, Julian Ries German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present, and Future, Policy Paper Series [PP/02/2015], Berlin/Kyiv 2015, p 6.

Ще один цікавий висновок полягає у тому, що трудові мігранти-чоловіки набагато більше зацікавлені в інвестиціях у будівництво та сільське господарство, у той час як трудові мігранти-жінки – у туризм. Це відображає їхні сектори зайнятості в країнах призначення та є формою накопиченого людського і соціального капіталу. Це також відображено на Рисунку 67, де 1/3 ДГ трудових мігрантів зазначили, що досвід міграції впливає на їхні інвестиційні наміри.

Людський і соціальний капітал, накопичений за кордоном, має більший вплив на інвестиційні наміри тих, хто працює в Канаді та інших країнах.

При аналізі профілю освіти довгострокових трудових мігрантів стає очевидно, що на мігрантів з більш високим рівнем освіти більше впливає їхній досвід міграції (49%), ніж на трудових мігрантів з низьким рівнем освіти (близько 26%).

У той же час, українські довгострокові трудові мігранти демонструють значну зацікавленість у розвитку бізнесу в їхній поточній країні перебування (Рисунок 68), особливо ті, які працюють в Канаді, інших країнах та країнах ЄС.

На Рисунку 69 видно, що, в цілому, українські трудові мігранти більше зацікавлені інвестувати у приватний сектор (21%), ніж у державний (15%). Для порівняння, у 2012 році,

48% опитаних трудових мігрантів з Молдови мали «велику зацікавленість» або «зацікавленість» в інвестуванні у підприємства з приватним сектором у своїх громадах. В обох країнах цей результат дослідження підтверджує теорію, що більшість трудових мігрантів здійснюють заощадження, багато з них є потенційними інвесторами, і лише деякі – підприємцями. Крім того, він підтверджує вищезазначений висновок про те, що багато трудових мігрантів продовжують мати наміри щодо повернення до місця походження та брати участь у розвитку власних громад.

Інвестиції в малі та середні підприємства (МСП) в будівництві, торгівлі, туризмі та виробництві є найбільш популярними



Рисунок 66: В які сектори ви плануєте інвестувати?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Досвід міграції впливає на інвестиційні наміри

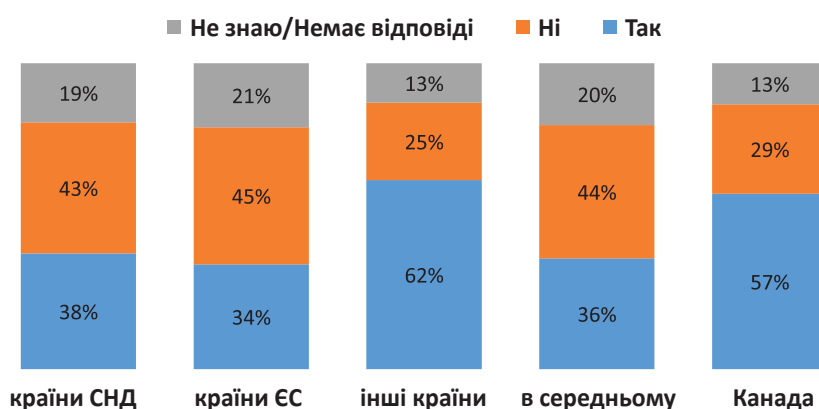


Рисунок 67: Чи вплинули на ваш інвестиційний інтерес навички та досвід, отримані під час міграції?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Відповідно до намірів щодо повернення до місць походження, більшість трудових мігрантів розглядають можливість інвестування в ці місця

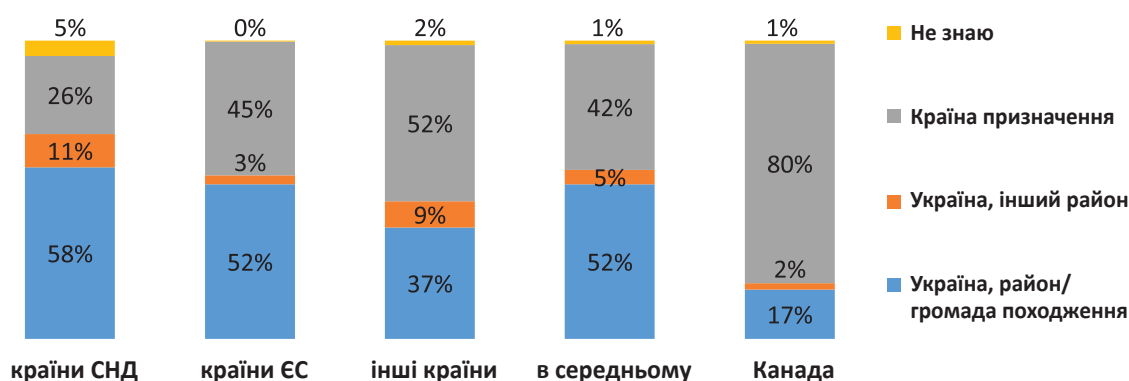


Рисунок 68: Де відбудеться ця інвестиція?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Українські трудові мігранти значно менше зацікавлені в інвестуванні у свої громади походження з партнерами з приватного сектора або місцевими органами влади, у порівнянні з трудовими мігрантами з Молдови

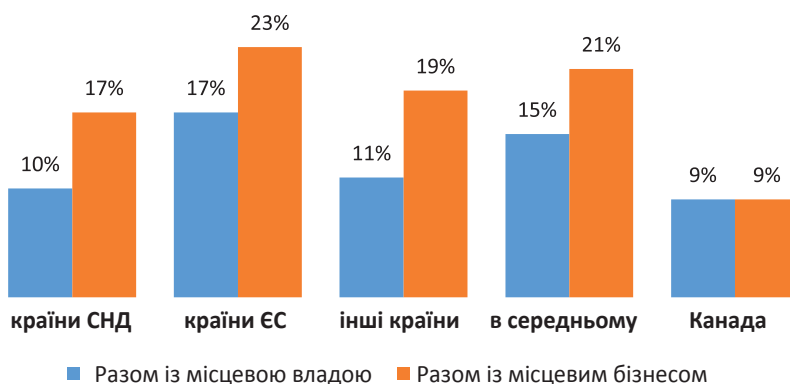


Рисунок 69: “Наскільки ваше ДГ цікавить можливість інвестиції – разом із місцевими органами влади або приватним сектором – у проект розбудови громадської інфраструктури або приватного підприємства у вашій місцевості в Україні, якби ця інвестиція приносила вам розумний прибуток? Показано варіанти відповіді «дуже цікавить / цікавить»
Джерело: Опитування трудових мігрантів

Логічним є те, що мігранти, які мають більше намірів щодо повернення також частіше (28%) мають інвестиційні інтереси у своїх громадах. Необхідно зазначити, що 8% трудових мігрантів, які не мають намірів щодо повернення зберігають зацікавленість в інвестуванні у місцеві громади в Україні з місцевими мешканцями або приватним сектором. Цей висновок підтверджує принцип, що міграція, в розрізі витрат та потенційних можливостей, є більше місцевим, ніж міжнародним явищем. Це явище відкриває значні можливості для місцевих органів влади та їхніх партнерів щодо співпраці з власними громадянами, які перебувають за кордоном.

Домогосподарства трудових мігрантів в Україні

Логічним є те, що через характер переміщення та більшу схильність до відправлення грошових переказів та повернення, короткострокові трудові мігранти та їхні ДГ у два рази частіше зацікавлені в прямих інвестиціях в Україну, як показано на Рисунку 70, у порівнянні з ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами або без трудових мігрантів.

Галузями, які викликають найбільший інвестиційний інтерес для домогосподарств з короткостроковими трудовими мігрантами є сільське господарство і роздрібна торгівля.

При порівнянні даних щодо ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном та їхніх сімей в Україні, спостерігається значна невідповідність щодо прямих інвестиційних намірів; лише 3% ДГ в Україні вказали про свої інвестиційні наміри, у порівнянні з 21% ДГ за кордоном. Це може бути пов'язано з наявністю різних поколінь у транснаціональних ДГ, коли батьки або дорослі діти перебувають за кордоном і не обов'язково розділяють їхні інвестиційні інтереси.

Першою загальною проблемою для ДГ є корупція місцевої та центральної влади (Рисунок 71). Тісно пов'язаною з цим є необхідність у скороченні кількості бюрократичних та адміністративних процедур.

У той же час, спостерігається значна зацікавленість у звільненні від податків та отриманні доступу до кращих умов кредитування.

Цікаво, що більш широкий доступ до інформації та відповідного бізнес-консалтингу та навчання не розглядаються як пріоритетні питання. Проте, здається, що досвід міграції дійсно відіграє певну роль у збільшенні інтересу до цих послуг.

Між цими двома тенденціями знаходиться зниження уразливості до організованої злочинності, яка викликає постійне занепокоєння у багатьох потенційних місцевих інвесторів та підприємців.

В якості проміжного висновку можна констатувати, що, враховуючи більш сприятливе середовище для підприємництва на макrorівні і відповідно до зазначених вище проблем і переваг, значна кількість домогосподарств можуть бути зацікавлені в інвестуванні або підприємстві в Україні.

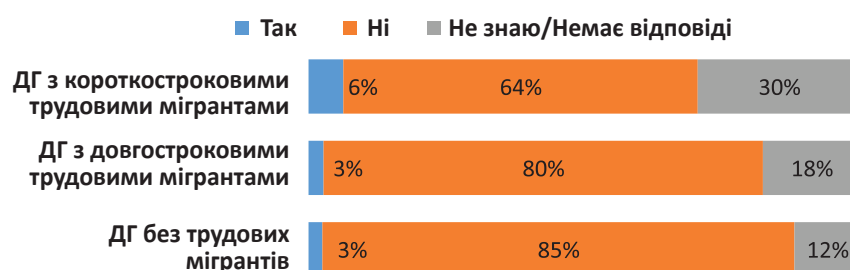


Рисунок 70: Чи має ваше ДГ або його член план зробити або розширити інвестицію в бізнес в майбутньому?
Джерело: Опитування ДГ

Перешкоди для інвестицій дуже схожі для всіх категорій опитаних домогосподарств



Рисунок 71: Які заходи уряду України могли б заохотити ваше ДГ відкрити бізнес в Україні?
Джерело: Опитування ДГ

VII. ФІНАНСОВИЙ ОГЛЯД

Поряд з іншими обстеженими раніше країнами регіону ПССЕ, українська трудова міграція має недосліджений потенціал суттєвого впливу на соціально-економічний розвиток держави.

| | Боснія | Румунія | Молдова | Молдова | Молдова | Україна | Україна | Україна | Україна | Україна |
|--|--------------|--------------|-----------|-----------|--------------|---------|-----------|---------|--------------|----------|
| | В середньому | В середньому | СНД | ЄС/Інші | В середньому | СНД | ЄС | Інші | В середньому | Канада |
| | 2009 | 2010 | 2012 | 2012 | 2012 | 2015 | 2015 | 2015 | 2015 | 2015 |
| Місячний дохід ДГ (доларів США) | 3 995 | 2,514 | 1 650 | 2 036 | 1 855 | 1 694 | 1 937 | 4 948 | 2 013 | 4 864 |
| Кількість доходів на ДГ | 2 | 1.48 | 1,34 | 1,36 | 1,39 | 1,27 | 1,24 | 1,68 | 1,26 | 1,64 |
| Місячні витрати ДГ | 2 788 | 1280 | 581 | 955 | 780 | 815 | 667 | 2 402 | 770 | 2 465 |
| Місячні заощадження ДГ | 1 207 | 1 235 | 1 069 | 1 082 | 1 075 | 879 | 1 270 | 2 546 | 1 243 | 2 399 |
| Річний дохід ДГ | 47 936 | 30 174 | 19 796 | 24 437 | 22 263 | 20 328 | 23 244 | 59 376 | 24 156 | 58 368 |
| Річні валові заощадження ДГ | 14 478 | 14 816 | 12 827 | 12 982 | 12 905 | 10 548 | 15 240 | 30 552 | 14 916 | 28 788 |
| Обсяг річних грошових переказів | 2 614 | 2 861 | 5 403 | 3 834 | 4 569 | 3 706 | 4 570 | 3 485 | 4 348 | 2 774 |
| з яких заощаджено та інвестовано (З+І) | -29% | -29% | -54% | -50% | -52% | -39% | -66% | -51% | -61% | -35% |
| з яких спожито у доларах США | 1 848 | 2 030 | 2 485 | 1 917 | 2 193 | 2 261 | 1 554 | 1 708 | 1 696 | 1 803 |
| Загальні заощадження/інвестиції (за кордоном + вдома) | 12 630 | 12 786 | 10 343 | 11 065 | 10 711 | 8 287 | 13 686 | 28 844 | 13 220 | 26 985 |
| з яких річні заощадження ДГ за кордоном | 11 864 | 11 956 | 7 425 | 9 148 | 8 336 | 6 842 | 10 670 | 27 067 | 10 568 | 26 014 |
| з яких З+І складова грошових переказів | 766 | 830 | 2 918 | 1 917 | 2 376 | 1 445 | 3 016 | 1 777 | 2 652 | 971 |
| Річний чистий відсоток доходу ДГ заощаджений за кордоном | 25% | 40% | 38% | 37% | 37% | 34% | 46% | 46% | 44% | 45% |
| Річний чистий відсоток заощаджень ДГ за кордоном + вдома | 26% | 42% | 52% | 45% | 48% | 41% | 59% | 49% | 55% | 46% |
| РІЧНІ ЗАОЩАДЖЕННЯ ЗА КОРДОНОМ ВСЬОГО | 6 500 млн | 15 889 млн | 1 141 млн | 1 014 млн | 2 155 млн | 614 млн | 3 059 млн | 379 млн | 4 052 млн | 16,1 млн |
| РІЧНІ ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ ВСЬОГО | 1 441 млн | 3 802 млн | 782 млн | 400 млн | 1 182 млн | 332 млн | 1 310 млн | 49 млн | 1 691 млн | 1,7 млн |
| СПІВВІДНОШЕННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ТА ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ | 4,51 | 4,18 | 1,46 | 2,54 | 1,82 | 1,85 | 2,34 | 7,73 | 2,40 | 9,47 |
| ДГ, які не відправляють грошові перекази | 35% | 40% | 12% | 29% | 21% | 35% | 34% | 46% | 34% | 42% |

Рисунок 72: Фінансовий огляд – порівняння по країнах

При порівнянні України з *іншими країнами* в регіоні ПССЄ з високою інтенсивністю міграції, можна визначити ключові характеристики, деякі з яких є поширеними, а деякі унікальними.

Досвід міграції українців і молдаван найбільш схожий в країнах, включених до таблиці вище.

Оскільки 79% довгострокових трудових мігрантів перебувають в країнах ЄС з низьким рівнем доходів, а саме у Польщі (23%), Чеській Республіці (18%) та Італії (16%), а також у країнах СНД (22%), середній дохід українських ДГ з трудовими мігрантами є нижчим, а саме 2 013 доларів США. У порівнянні з Боснією і Герцеговиною та Румунією, наприклад, українські ДГ трудових мігрантів знаходяться в нижній частині діапазону загальних доходів. У той же час, а також аналогічно до молдавських ДГ трудовими мігрантами, їхні щомісячні витрати у країнах призначення, в середньому, є значно нижчими, ніж витрати боснійських або румунських ДГ з трудовими мігрантами, у результаті чого, суми валових заощаджень (до грошових переказів) є дуже схожими та становлять близько 1 250 доларів США на місяць.

Наведені вище дані можуть бути пояснені низкою чинників шляхом порівняння лише трудових мігрантів, що перебувають в ЄС:

- основні країни призначення у межах Європи, оскільки українські трудові мігранти в основному проживають у країнах з низьким рівнем доходу, в той час як трудові мігранти з БіГ і Косово, як правило, їдуть до країн з більш високим рівнем доходу в Північній Європі (Німеччину, Швейцарію, Австрію, Скандинавію тощо);
- кількість членів ДГ, які отримують доходи. В Україні, кількість осіб, що отримують дохід становить 1,24. Це нижче, ніж середнє 1,94 в *інших країнах*.
- первинними галузями зайнятості для українських трудових мігрантів (так само, як для молдаван, румунів та албанців), як правило є будівництво, догляд на дому, ресторанно-готельний бізнес, виробництво та сільське господарство, у той час як трудові мігранти з БіГ і Косово, які мають довший міграційний досвід і, ймовірно, мають вищий рівень компетентності, частіше займаються виробництвом, наданням послуг та працюють за спеціальністю, а саме займають керівні посади, працюють лікарями, інженерами тощо;
- разом з вищезазначеним, більш низький рівень кваліфікованої праці, незважаючи на високий рівень освіти українських трудових мігрантів. Тим не менш, досвід свідчить, що з часом мігранти мають тенденцію до підвищення рівня кваліфікації.
- тривалість періоду масової міграції, який для України, Молдови та Румунії є значно коротшим (14-15 років для кожної країни), ніж для БіГ та Косово, міграційна історія яких розпочалася ще у 1960 і 1970-х рр., а також Албанії, в якій масова міграція розпочалася у 1991 році.

Як уже зазначалося, доходи ДГ залишаються нижчими, ніж в інших трудових мігрантів у країнах ЄС; рівень витрат українських ДГ трудових мігрантів також значно нижчий, ніж у мігрантів з Албанії, БіГ, Косово та Румунії. Це може бути пояснено:

- географічною спрямованістю на країни з порівняно низьким рівнем вартості життя;
- меншою кількістю членів ДГ у країнах призначення (в тому числі утриманців); та
- первинні сектори зайнятості (догляд на дому та будівництво) часто включають в себе проживання та харчування в якості сукупної винагороди.

Таке поєднання доходів і витрат призводить до дуже високої схильності до заощадження серед українських домогосподарств на рівні приблизно 62% доходів ДГ (у порівнянні з 30% для БіГ, 49% для Румунії та 58% для Молдови).

Порівнюючи обсяги грошових переказів, яка знаходиться на рівні 4 348 доарів. США на рік, українські ДГ, так само, як молдавські ДГ з вартістю грошових переказів на рівні 4 569 доларів США на рік, наразі відправляють значно більше грошових переказів, ніж трудові мігранти з інших обстежених країн. Це може бути пояснено:

- нижчим рівнем возз'єднання сім'ї: українці відправляють грошові перекази в першу чергу для підтримки дружин(чоловіків) і дітей, чиї витрати перевищують витрати одержувачів (в першу чергу батьків) в *інших країнах*;

- нижчим рівнем заощаджень, які залишаються в країнах призначення, в результаті чого збільшується складова заощаджень та інвестицій у поточних грошових переказах (61% проти 19-29%). Проте, як уже зазначалося раніше, лише 1% від загальної вартості грошових переказів інвестується у бізнес-діяльність.
- вищим рівнем бідності в Україні, внаслідок чого попит на грошові перекази є вищим.

Цікаво відзначити, що при вирахованні відповідної складової заощаджень та інвестицій з грошових переказів по кожній досліджуваній країні, складова фактичного споживання грошових переказів стає більш схожою, від 1 848 доларів США у БіГ до 2 193 доларів США у Молдові, у порівнянні з 1 696 доларів США в Україні.

Інші розходження щодо споживання можуть бути пов'язані зі складом сім'ї та культурними цінностями в країнах походження (а саме кількістю та відносинами з утриманцями), а також паритетом купівельної спроможності у цих країнах. Крім того, нижчий відсоток споживання з грошових переказів в Україні і пов'язані з ними більші заощадження можуть бути безпосередньо пов'язані зі складною економічною та геостратегічною ситуацією, що склалася протягом досліджуваного періоду. При порівнянні більш високого рівня заощаджень з грошових переказів з цілями заощадження з одного боку, та офіційних даних про погіршення паритету купівельної спроможності та негативну тенденцію зниження ВВП протягом звітного періоду, з іншого боку, дані демонструють значну узгодженість. Іншими словами, українські трудові мігранти та їхні ДГ в Україні відчують себе у меншій безпеці і, отже, збільшили складову заощаджень у доході ДГ. Така поведінка схожа на досвід Молдови 2009 року, коли глобальна економічна криза вплинула на економіку, заощадження на підготовку до надзвичайних ситуацій сягнули 35% для усіх домогосподарств, які здійснювали заощадження. До 2013 року ця складова заощаджень знизилася до 10% для усіх домогосподарств. Ця тенденція підкреслює важливість застосування повторюваного аналізу для обстежених країн.

Крім того, важливо відзначити, що 34% українських ДГ з трудовими мігрантами взагалі не відправляли грошові перекази у 2014 році. Це відповідає середнім показникам у регіоні ПССЄ.

Низький рівень доходів у поєднанні з високою вартістю грошових переказів утворюють відносно низьке співвідношення грошових переказів до заощаджень, яке становить 2,40 (у порівнянні з 4,2 в середньому для країн ПССЄ), що означає, що на кожен відправлений долар США, 2,40 доларів США були заощаджені за кордоном. Загальний розрахунковий обсяг заощаджень серед 390 400 українських ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами у 2014 році склав 4 млрд доларів США, додатково до 1,7 млрд доларів США відправлених грошовими переказами.

ПРИМІТКА! Наведені вище розрахунки грошових переказів та заощаджень стосуються лише ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами (більше 12 місяців за кордоном з метою працевлаштування). Вони не стосуються короткострокових трудових мігрантів, студентів та членів діаспори, які не мають тісних зв'язків з Україною.

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УКРАЇНІ

В цілому, українські ДГ з трудовими мігрантами характеризуються дуже високою схильністю до заощадження (62% від чистого доходу), навіть у порівнянні з трудовими мігрантами з інших обстежених країн в регіоні ПССЄ. Найбільша частина заощаджень ДГ – в середньому 10 568 доларів США на ДГ, або 4 млрд доларів США загалом – зберігається у відповідних країнах призначення.

Одночасно, ця група українських довгострокових трудових мігрантів відправила грошові перекази на суму 1,691 млн доларів США⁴⁸, або в середньому 4 348 доларів США на ДГ. З цієї суми, 61% або близько 1,023 млн доларів США були заощаджені або інвестовані в Україні⁴⁹, а залишок – 668 млн доларів США – був використаний на споживання. Співвідношення заощаджень за кордоном до грошових переказів становить 2,4:1.

48 Кількість ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами у 2014 році оцінювалася на рівні близько 390 000.

49 З цієї суми близько 2% (або 18,6 млн доларів США) були інвестовані у бізнес-діяльність.

Довгострокові трудові мігранти становлять 1,3% від загальної чисельності населення України, і незважаючи на те, що вони продовжують зберігати велику частину своїх заощаджень за кордоном, вони є одним з основних джерел ліквідності в країні.

Крім того, українські трудові мігранти характеризуються відносно активною підприємницькою поведінкою та амбітними цілями. Для багатьох, метою міграції є накопичення певного капіталу для того, щоб розпочати або розширити бізнес в Україні.

Відтак, українські трудові мігранти представляють обидві сторони фінансового посередництва (позичальника і кредитора) і значний потенційний ринок для фінансового сектора.

Зважаючи на середній рівень цілей заощаджень, який становить близько 200 000 доларів США, українські трудові мігранти є відносно амбітними у порівнянні з іншими обстеженими країнами ПСЄ. Найважливішими цілями заощадження для українських ДГ довгострокових трудових мігрантів є придбання товарів тривалого користування, купівля житла, освіта дітей та інвестування в бізнес, як показано на Рисунку 33.

В цілому, банківська поведінка відображає тенденції щодо регулярних заощаджень – ДГ з трудовими мігрантами частіше мають банківські рахунки в Україні, у порівнянні з ДГ без трудових мігрантів (Рисунок 73). Найбільша частка домогосподарств з трудовими мігрантами, які мають банківські рахунки спостерігається у західному регіоні (59%), що у два рази вище, ніж в північних і східних регіонах.

Аналогічним чином, ДГ, які отримують грошові перекази (57% порівняно з 27% ДГ, які не отримують грошових переказів), і ДГ трудовими мігрантами, які мають наміри щодо повернення (52% проти 41%), мають рахунок у банку.

Як і очікувалося, українські трудові мігранти та їхні ДГ мають обережні та консервативні погляди відносно своїх заощаджень. Питання довіри і ризику є ключовими, як відображено на Рисунку 74.

Міграція позитивно впливає на банківську поведінку українських ДГ

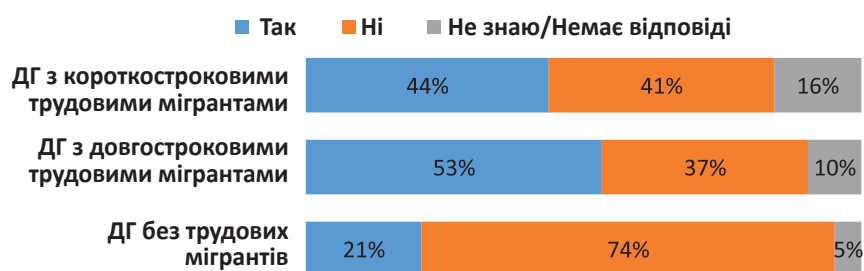


Рисунок 73: Наявність банківського рахунку в Україні
Джерело: Опитування ДГ

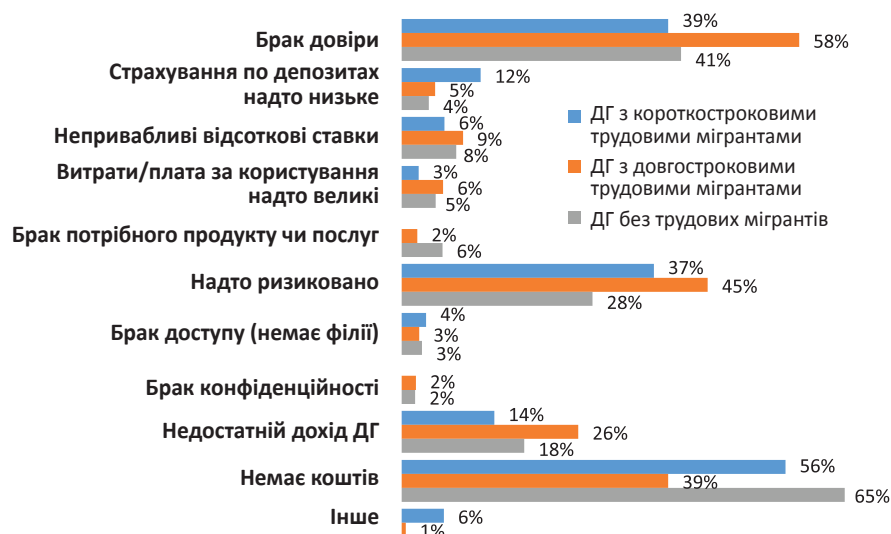


Рисунок 74: Якщо ваше ДГ не має банківського рахунку в Україні, то чому?
Джерело: Опитування ДГ

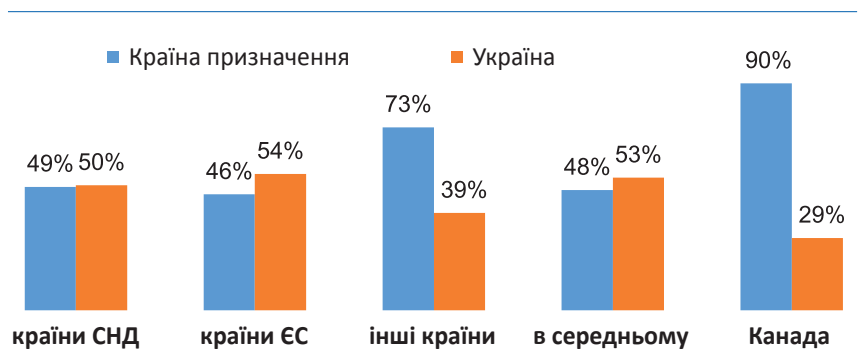


Рисунок 75: Чи ваше ДГ має банківський рахунок у країні призначення / в Україні?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

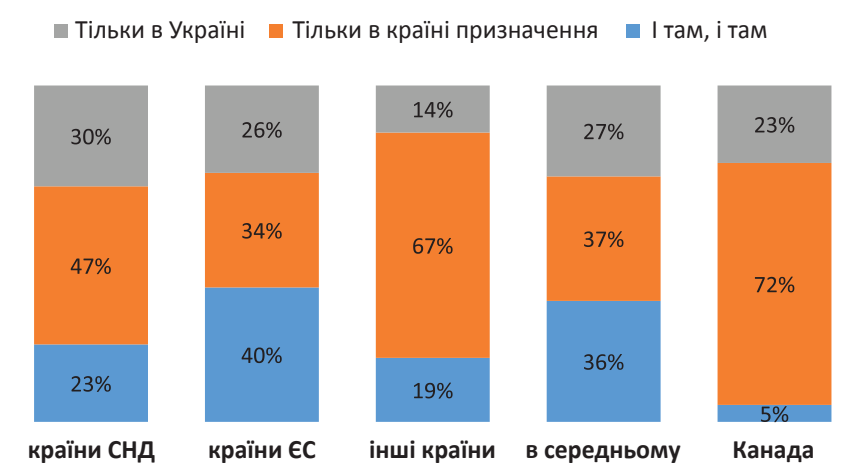


Рисунок 76: Де ваше ДГ регулярно зберігає заощадження? Джерело: Опитування трудових мігрантів

Відображаючи транснаціональний характер багатьох ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами, банківські відносини підтримуються як у країнах походження, так і у країнах призначення (Рисунок 75).

Відносно низький рівень користування банківськими послугами серед українських ДГ з трудовими мігрантами у країнах ЄС, насамперед пояснюється дуже низьким рівнем користування банками у Польщі (лише 18%), де проживає значний відсоток трудових мігрантів у ЄС. В інших країнах і Канаді підтримка банківських відносин в Україні помітно зменшується. Це відповідає меншим намірам щодо повернення та вищому рівню возз'єднання сім'ї в цих країнах, що призводить також до зниження обсягу грошових переказів в Україну.

На підтвердження вищезазначеного, трудові мігранти в інших країнах і Канаді, набагато більше схильні збері-

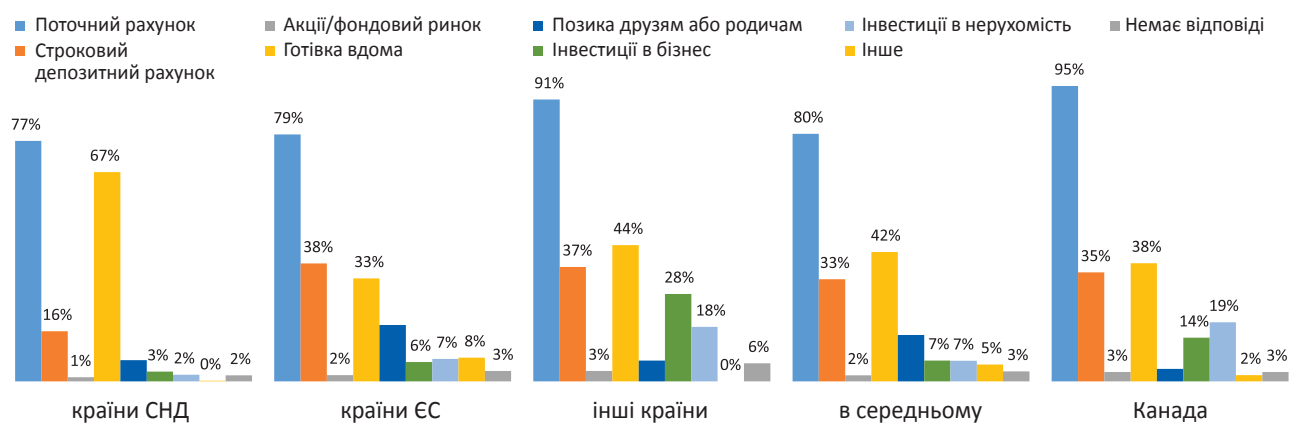


Рисунок 77: В [країні призначення] ви тримаєте заощадження вашого ДГ в ...?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

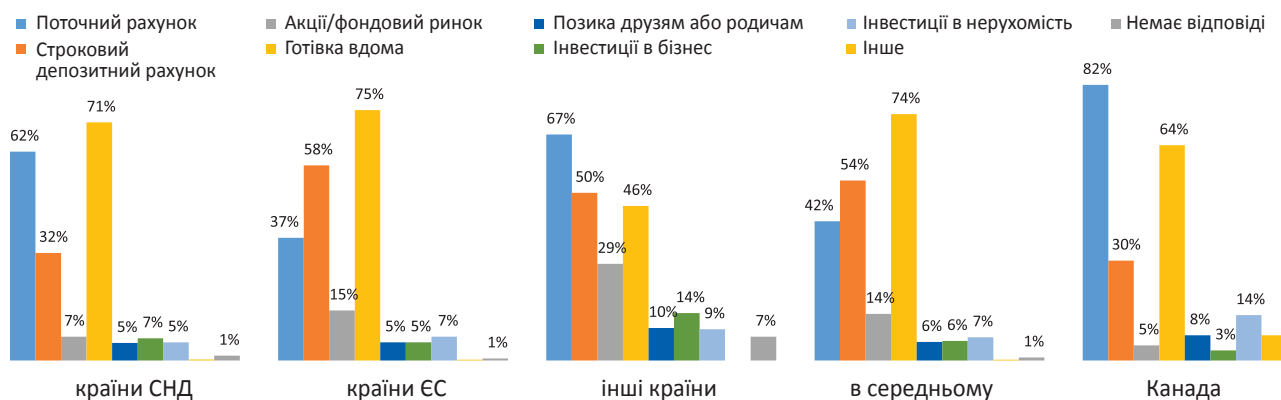


Рисунок 78: В Україні ви тримаєте заощадження вашого ДГ в...?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

гати усі або більшу частину своїх заощаджень за кордоном порівняно з трудовими мігрантами в країнах ЄС та СНД.

Як показано на Рисунку 76, в середньому, 36% ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами зберігають усі свої заощадження в Україні. Аналогічним чином, багато транснаціональних ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами мають банківські рахунки та заощадження в Україні та в країні призначення. Проте, фактичний обсяг заощаджень в Україні є значно нижчим, ніж обсяг заощаджень, які зберігаються за кордоном. В цілому, обсяг чистих заощаджень становить приблизно 80% в країні призначення і 20% – в Україні.

Порівнюючи Рисунки 77 і 78, можна побачити, що українські трудові мігранти більше схильні використовувати українські банки для строкових депозитів, а зарубіжні установи для поточних рахунків. Ця модель стосується трудових мігрантів у СНД та ЄС.

В цілому, трудові мігранти та їхні домогосподарства продовжують мати обережні та консервативні погляди відносно своїх заощаджень. Питання довіри, ризику та вартості залишаються. Це можна побачити з огляду на значні суми готівки, яка зберігається вдома за кордоном, і особливо в Україні.

МОЖЛИВОСТІ РИНКУ

Незважаючи на те, що переважна більшість українських трудових мігрантів їдуть за кордон цілеспрямовано, за значної взаємної допомоги, більшість з них визнають корисність підтримки в різних сферах, якщо б вона була доступна.

На думку більшості аналітиків і практиків у державному та приватному секторах, ринкові можливості набагато ширші, ніж традиційне фінансове посередництво та механізми грошових переказів. Рисунок 79 відображає високий попит на широкий спектр послуг, які вважаються актуальними у рамках усього циклу міграції (від послуг до від'їзду, до послуг при поверненні та реінтеграції). Крім того, оскільки багато з цих послуг можуть надаватися в Україні, очевидний попит зміцнює зв'язок українців з їхньою країною походження.

При більш глибокому аналізі ринку стає очевидно, що багато з цих послуг, доступні в теорії, на практиці не є привабливими. Це пов'язано з тим, що ці послуги не враховують конкретні потреби трудових мігрантів. Досвід країн ПССЄ свідчить, що необхідно адаптувати існуючі послуги та запровадити нові, або більш відповідні підходи, якщо ці можливості повинні бути використані, а ринковий попит задоволений. Цей процес вимагає від приватного та державного секторів, у рамках відповідних галузей по-



Рисунок 79: Наскільки члени вашого ДГ, що є трудовими мігрантами зараз чи планують стати ними в майбутньому, зацікавлені користуватися такими послугами й продуктами в Україні і за кордоном
Джерело: Опитування трудових мігрантів

слуг, центральних та місцевих органів влади, а також спеціалізованих установ, застосування добре скоординованого підходу, у тому числі внесення необхідних змін у політиці, правових і нормативних базах.

На рівні українських ДГ інтерес до вищезазначених міграційних послуг є досить низьким, в середньому лише 18% респондентів з усіх трьох категорій домогосподарств (з довгостроковими, короткостроковими трудовими мігрантами та ДГ без трудових мігрантів) виявили інтерес або сильний інтерес.

Очевидно, що досвід міграції впливає на пріоритети довгострокових трудових мігрантів, тому маркетингові зусилля щодо зазначених послуг мають зосереджуватися в першу чергу на цьому сегменті.

На Рисунку 81 відображено чітке незадоволення попиту на широкий спектр фінансових продуктів.

72% ДГ довгострокових трудових мігрантів за кордоном (Рисунок 79) зацікавлені в доступі до інвестиційних продуктів та продуктів, пов'язаних із заощадженням в Україні, або кордоном.



Рисунок 80: Які із зазначених фінансових продуктів в Україні має будь-який член вашого ДГ?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

При ближчому розгляді, найбільший інтерес викликають заощадження з відносно низьким ризиком та інвестиційні продукти, у тому числі строкові депозити (21%), страхування (16%), пенсії в недержавному секторі (14%). Домогосподарства з довгостроковими трудовими мігрантами у Канаді мають доступ до таких фінансових послуг і, як наслідок, їхній попит на додаткові послуги невисокий.

Інтерес до кредитних продуктів (для задоволення особистих потреб, іпотеки або бізнесу) є значно більшим серед трудових мігрантів у країнах ЄС. Трудові мігранти з таким інтересом частіше походять з сільських районів та західної частини України, мають наміри повернутися та відправляють грошові перекази додому.

Основний профіль трудових мігрантів, зацікавлених у пенсіях в недержавному секторі в Україні становлять жінки, у віці 45 років і старше, з більш високим рівнем освіти, які відправляють грошові перекази.

При порівнянні даних цього розділу з даними розділу про Фінансове посередництво, стає очевидним, що українські трудові мігранти, як і всі інші наразі досліджені трудові мігранти, є консервативними щодо заощаджень та інвестують за умови низького ризику.



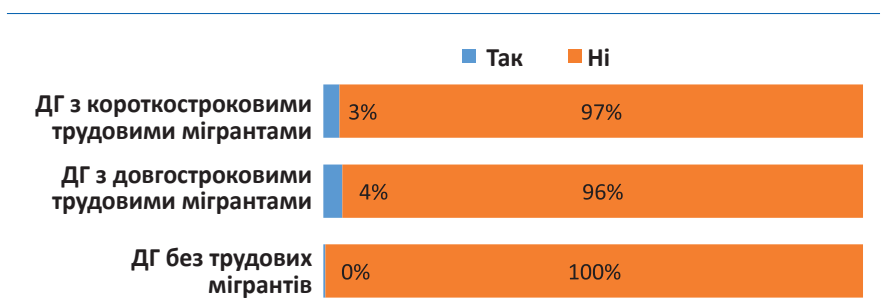
ПРОГАЛИНИ РИНКУ

Незважаючи на фактичні потреби і можливості представлені у попередніх розділах, існують значні ринкові прогалини між постачальниками послуг та трудовими мігрантами. Це обумовлено наступним:

(i) Постачальники послуг / зацікавлені сторони з державного, приватного та громадського секторів часто зосереджені на негативних аспектах міграції (контрабанді, торгівлі людьми та інших проблемах), а не на реальному досвіді переважної більшості ДГ трудових мігрантів, представленому у попередніх розділах.

(ii) Надмірна увага приділяється фінансовим сектором питанню грошових переказів та фінансової освіти, а не трудовим мігрантам та їхнім цілям міграції з точки зору загальних витрат міграції. Отже, потенційні постачальники послуг не сприймаються трудовими мігрантами в якості привабливого та вираженого сегменту ринку.

З іншого боку, українські трудові мігранти демон-



*Рисунок 82: Чи знаєте ви якусь організацію, компанію чи міністерство, що надає інформацію або допомогу (будь-якого виду) людям, які планують мігрувати або нині перебувають за кордоном?
Джерело: Опитування ДГ*

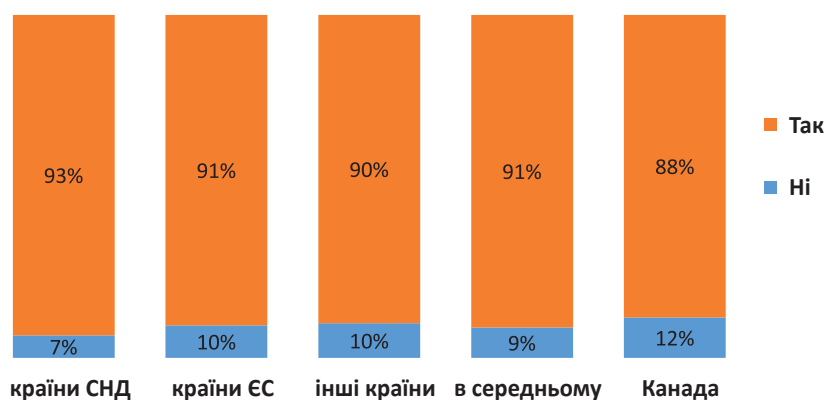


Рисунок 83: Чи взаємодієте ви якимсь чином із українськими об'єднаннями/НУО за кордоном?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

струють низький рівень довіри до потенційних постачальників послуг як з державного, так і з приватного сектора в Україні. Це, швидше за все, є результатом негативного досвіду та сприйняття країни походження. Саме ці рушієві чинники призвели до того, що багато трудових мігрантів використовують стратегію міграції, яка спирається в основному або навіть виключно на власні зусилля та ресурси трудових мігрантів, а також значну допомогу від колег-трудоу мігрантів

та родин. Як уже зазначалося, це призводить до неефективних міграційних процесів, які призводять до негативних результатів для розвитку на особистому та соціальному рівнях.

Такий самий низький рівень довіри відображений на Рисунках 83 і 84. Українські довгострокові трудові мігранти не сприймають організації діаспори як надійний ресурс або як такі, що є актуальними для задоволення їхніх повсякденних потреб. Як показано на Рисунку 24, лише 4% опитаних довгострокових трудових мігрантів вважають організації діаспори надійним джерелом інформації. Відсутність участі у цих офіційних асоціаціях чітко відображена в опитуванні трудових мігрантів, в якому кількість членів (які платять та не платять внески) становить близько 18 000 з 424 000 довгострокових трудових мігрантів. Показник участі є особливо низьким серед трудових мігрантів у країнах СНД та інших країнах, включаючи Канаду.

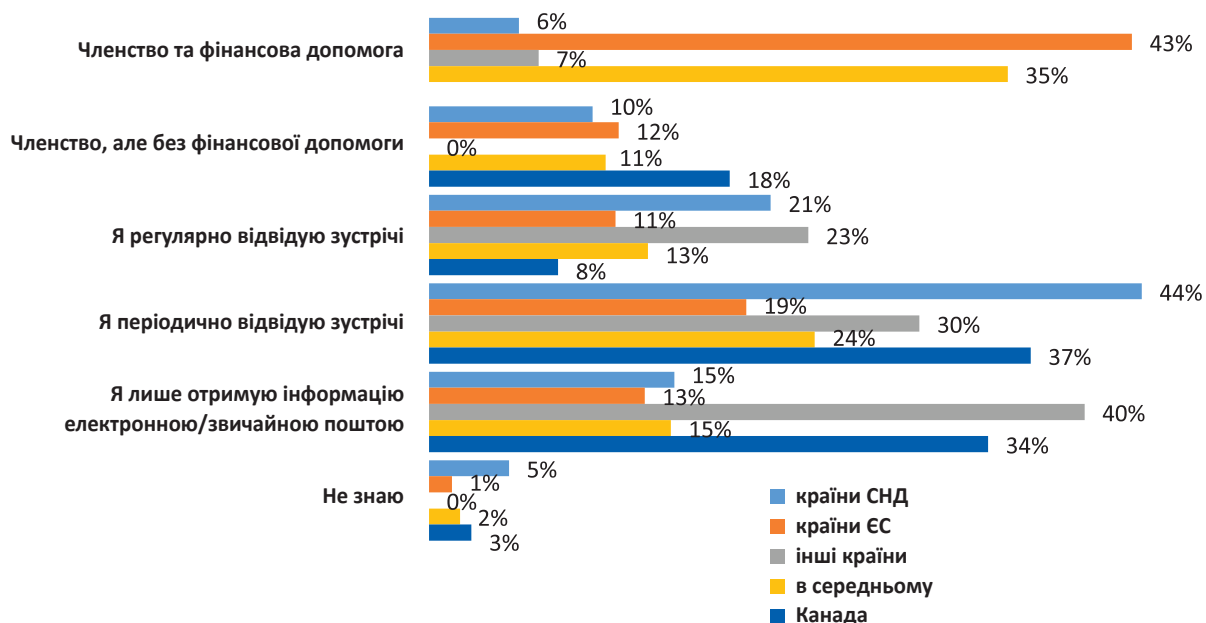


Рисунок 84: Як ви взаємодієте з українськими об'єднаннями/НУО?
Джерело: Опитування трудових мігрантів

VIII. ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

ВИСНОВКИ

У попередніх розділах розглянуто пов'язане з міграцією явище, яке є значною мірою не відоме українським урядовцям, аналітикам і комерційним фінансовим посередникам. Завдяки пильному розгляду можливих способів просування позитивних аспектів трудової міграції, зокрема її відношення до розвитку і пов'язаними з міграцією фінансовими потоками, це дослідження було призначене вийти далеко за звичні межі обговорення грошових переказів. Важливо відзначити, що, як і попередні роботи в Албанії, Вірменії, Боснії й Герцеговині, Косово та Румунії, це дослідження підтверджує базову гіпотезу про те, що ключовою метою міграції більшості українських короткострокових і довгострокових трудових мігрантів є накопичення фінансового капіталу, часто в поєднанні з іншими важливими навичками і контактами, а потім повернення додому.

Дані цього дослідження певною мірою доповнюють наявну літературу про те, що одержувачі в Україні використовують наявні перекази для збільшення споживання домогосподарств й інвестицій у нерухомість, а не для вкладення коштів у бізнес або продуктивну діяльність. З іншого боку, результати дослідження також вказують на вищий загальний дохід домогосподарств за кордоном, ніж часто припускають, і цей дохід поєднується з дуже високою схильністю до заощаджень (на рівні як трудових мігрантів, так і їхніх бенефіціарів). Позаяк міграційні профілі різних країн схожі, ці рівні доходів і висока схильність до заощадження можуть бути співставлені з даними досліджень в країнах ПССЄ. В результаті дії двох вищезгаданих чинників значна частка заощаджень українських трудових мігрантів накопичується у формі готівкових коштів, інвестицій і банківських депозитів у країнах призначення паралельно з коштами, що їх переказують ті самі домогосподарства (тобто довгострокові трудові мігранти) в Україну.

За наявності належних стимулів й умов у якийсь момент українські трудові мігранти можуть вирішити перевести цей накопичений капітал або його частину в Україну. Власне, цей накопичений капітал, а не поточні грошові перекази як такі – особливо в поєднанні з соціальним і людським капіталом, що його трудові мігранти, можливо, захочуть інвестувати в реалізацію своїх планів та ідей, – дає надію на збільшення впливу, суттєвіший розвиток й розширення комерційних можливостей в Україні – знову ж таки, за наявності відповідних умов на місцях.

В осяжному майбутньому населення й економіка України й далі характеризуватимуться міжнародною та внутрішньою трудовою міграцією, а також пов'язаними з міграцією фінансовими потоками. Міграція триватиме в той час, як сільськогосподарський сектор консолідуватиметься й реструктуризуватиметься, звільняючи надлишок робочої сили, внаслідок чого люди будуть переміщатися з більш ізольованих сільських громад до міста чи виїжджатимуть за кордон у пошуках кращої роботи й кращих умов життя.

Максимізація ефективності та впливу внесків українських трудових мігрантів – зокрема людського, соціального й фінансового капіталу – може пом'якшити ефект недавнього зниження обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і в середньостроковій перспективі може доповнити їх. Тому підтримка таких ключових державних пріоритетів, як стабільний розвиток й ефективні процеси управління міграцією (наприклад, поверненням, реінтеграцією, «припливом мізків») матиме вирішальне значення в довгостроковій перспективі.

Як уже зазначалося, грошові перекази, безсумнівно, і надалі матимуть важливе значення як для України в цілому, так і для українських домогосподарств (ДГ) зокрема. Дослідження і досвід показують, що мотивацією для більшості українських довгострокових трудових мігрантів є накопичення й подальше переведення благ (що визначається як фінансовий, людський і соціальний капітал). Саме це явище дає більшу надію на суттєвий і стабільний розвиток та розширення ринкових можливостей. З іншого боку, повернення заощаджень (переказів або капіталу трудових мігрантів) і фізичне повернення трудових мігрантів на постійне проживання високою мірою залежать від наявності або створення належних умов повернення на місцях, нормативного регулювання й цільових стимулів.

Логічно, що на індивідуальному мікроекономічному рівні першою умовою успішного сприяння трудовій міграції є підтримка якомога більшої кількості трудових мігрантів, щоб вони якомога ефективніше досягали цілей накопичення благ. Заходи й підтримка в цій ділянці мають узгоджуватися з особистим вибором трудових мігрантів і членів їхніх сімей, а також із загальними пріоритетами політики у двох суміжних областях:

- а) сприяння стабільному розвитку в Україні шляхом відходу від економічних моделей, побудованих на залежності від грошових переказів і споживання;
- б) підтримка ефективної трудової міграції та забезпечення справедливого розподілу й управління благами й витратами.

Чітке бачення ролі міграції в процесі розвитку, відчуття досяжного й того, що перебуває поза контролем, ще мають бути вироблені в Україні. Досвід інших країн показує, що українська влада на національному та субнаціональному рівні (обласному та місцевому) повинні взяти на себе більший контроль над своєю координаційною роллю в галузі управління міграцією та суміжними питаннями міграції та розвитку, а також взяти на себе відповідальність за розбудову технічного потенціалу, щоб бути в змозі підтримувати таке управління й пов'язані з ним заходи. Вітчизняні установи, за підтримки відповідних спеціалізованих установ, повинні мати достатній потенціал для посилення позитивного впливу трудових мігрантів на розвиток: виявлення та усунення значних інформаційних прогалин, забезпечення повноти й достатньої скоординованості майбутніх ініціатив у державному й приватному секторі на міжвідомчому, національному та місцевому рівнях, ініціювання пріоритетних заходів та відповідних пілотних проектів, що враховують інтереси відповідних державних і приватних зацікавлених сторін, а також, не в останню чергу, інтереси самих трудових мігрантів.

Українські трудові мігранти та члени діаспори, безсумнівно, мають достатній потенціал, щоб підтримати свою країну іншими способами, й потрібно вивчити можливість проведення додаткових заходів. Наприклад, діаспора може відігравати більшу роль у покращенні національного іміджу України за кордоном за допомогою культурної, інтелектуальної, ділової та спортивної діяльності. Українські трудові мігранти та діаспора можуть зробити значний внесок у науковий і технологічний розвиток, а також у сектор туризму України. Окрім того, можна докласти більше зусиль для використання потенційних переваг від повернення кваліфікованих громадян (постійного, тимчасового або віртуального).

Однак є кілька передумов для встановлення успішної співпраці між Україною та українськими трудовими мігрантами. Найважливішою з них є клімат взаємної довіри. Як неодноразово зазначалося, дані вказують на те, що серед трудових мігрантів є значна кількість осіб, що регулярно відкладають заощадження, і підприємців, які могли б зробити великі й малі інвестиції в українські підприємства, однак багато хто не довіряє діловому середовищу в Україні, а також державним установам. Як і будь-який інший інвестор, трудові мігранти вимагають стабільної макроекономічної ситуації та нормативно-правової бази, а також низки зрозумілих і привабливих інвестиційних можливостей (відповідно до їхніх особистих профілів ризику).

Забезпечення ефективної участі та поширення інформації серед трудових мігрантів і членів їхніх сімей про наявні інвестиційні можливості й пропонувані стимули – це ще одна необхідна умова успішної мобілізації ресурсів трудових мігрантів. Влада України (на національному та місцевому рівнях) повинна мати готову інфраструктуру, щоб систематично інформувати трудових мігрантів, діаспору та інші ключові зацікавлені сторони про характер зацікавленості уряду в конструктивній співпраці з трудовими мігрантами. Національні та місцеві органи влади повинні забезпечити наявність безперервної технічної можливості для участі уряду в особистих і віртуальних консультаціях з об'єднаннями діаспори, трудовими мігрантами та іншими зацікавленими сторонами, які готові взяти участь у проектах та ініціативах на стадії розроблення. Висловлені думки повинні бути зібрані й представлені на відповідних форумах та обговореннях, що забезпечить трудовим мігрантам і діаспорі своєрідну віртуальну консультативну участь і роль.

Посібник МОМ «Розроблення дорожньої карти для залучення діаспор», розроблений у партнерстві з Інститутом міграційної політики, покликаний заповнити прогалини в поточному дискурсі про роль діаспор у розвитку шляхом створення довідника про сучасний стан урядових ініціатив щодо діаспори.

Посібник далеко не вичерпний, але представляє список перспективних варіантів політики і програм, заснованих на досвіді в усьому світі. Він має на меті подати приклади хорошої практики, викликів, висновків, заснованих на досвіді, а також описати випадки, які можуть бути вдосконалені й адаптовані до національних і місцевих умов. Посібник сфокусований на політиці й програмах, що їх ініціюють уряди і з урядами: на різних рівнях (регіональному, національному та місцевому), у країнах походження й призначення, в партнерстві з іншими урядами та зацікавленими сторонами.

Посібник служить дорожньою картою для стратегічної та стабільної взаємодії. Окрім обговорення фактичних стратегій і програм, він пропонує стратегічний план дій щодо ширшого залучення діаспори. До залучення діаспори краще підходити як до процесу, а не як до однієї дії чи навіть низки одноразових дій. Дорожня карта має на меті допомогти політикам і практикакам об'єднати багато елементів політики щодо діаспори в узгоджену стратегію. Дорожня карта окреслює критично важливі кроки, що їх може зробити уряд разом зі своїми партнерами у розробленні, здійсненні й удосконаленні стратегічних і стабільних стратегій і програм щодо діаспори.

Тепер, коли широко визнано **ключову роль місцевих органів влади**⁵⁰ і міст у сприянні розвитку, згідно з глобальними та українськими тенденціями до урбанізації, стало ясно, що міста, місцеві органи влади та інші місцеві суб'єкти швидко стають критично важливими суб'єктами багатьох зусиль зі сприяння стабільному розвитку людського потенціалу в цілому й, зокрема, з підтримки міграції й розвитку. Дедалі більша роль місцевих органів влади у сфері міграції та розвитку впливає зі зростання важливості місцевого рівня для планування та реалізації соціально-економічного розвитку. Це стає ще більш очевидно, якщо врахувати місцевий вимір міграції, коли мігранти схильні мігрувати між конкретними територіями, створюючи різноманітні місцеві міграційні контексти в межах однієї держави. Тому місцеві суб'єкти опиняються на передовій лінії управління наслідками міграції, де ці позитивні й негативні наслідки відчуються найсильніше.⁵¹

Ефективність заходів в галузі міграції та розвитку часто залежить від ідентифікації та встановлення стратегічних партнерських відносин між організаціями громадянського суспільства та урядами на децентралізованих рівнях. Своєю чергою, це може сприяти співпраці на основі попиту, а не пропозиції, що матиме більший вплив.

Недавній досвід справді показує, що чимало найуспішніших і стабільних заходів у галузі міграції та розвитку пов'язані з місцевими органами влади в країнах походження й призначення, відповідно до основного виміру «місцевий до місцевого», що характеризує взаємозв'язок міграції та розвитку. Коли місцеві органи влади поділяють спільне бачення з національними органами влади та громадянським суспільством / партнерами з приватного сектора, вони розвивають почуття відповідальності за проекти, які спонукають їх вкладати свій час, енергію й ресурси, що ефективно сприяють успіху й стабільності ініціативи міграції та розвитку. Тому потенціал і додана вартість освоєння міграції задля розвитку на місцевому рівні очевидна. І саме з цих причин запровадження систематичної взаємодії з областями, місцевими органами влади та суб'єктами громадянського суспільства представлятиме стратегічний підхід до міграції та розвитку в українському контексті.

«Інструментарій з включення міграції до місцевої проблематики» (Toolkit on Migration Mainstreaming at Local Level) МОМ / ПРООН / МНЦ МОП може служити практичним керівництвом для сприяння залучення місцевих органів влади до освоєння потенціалу міграції сприяти розвитку на місцевому рівні.

50 Визначення місцевої влади охоплює широку категорію, яка включає велику різноманітність субнаціональних рівнів і гілок влади, тобто муніципалітетів, громад, районів, повітів, провінцій і регіонів. Насправді ж, протягом останніх 15 років категорія основних суб'єктів у галузі співпраці в цілях розвитку зросла від трьох (багатосторонніх і двосторонніх суб'єктів та НУО) до безлічі нових учасників, як-от місцеві та регіональні органи влади, приватний сектор, фонди, підприємці, профспілки, університети та інші.

51 чи то в плані впливу на місцевий ринок праці, чи кількості та інших демографічних показників місцевого населення, чи потреби в наданні громадських послуг.

У світі існують десятки альтернативних підходів до більш ефективного залучення трудових мігрантів і діаспори до розвитку країни й пом'якшення негативних соціальних та особистих наслідків міграційних процесів. Не претендуючи на повний їх опис і не намагаючись наперед визначити, які з них можуть найбільше підійти Україні, подаємо нижче кілька прикладів таких підходів.

Шотландія та Ірландія – це приклад двох країн із вельми подібними історіями міграції, які, проте, вимагають різних стратегій щодо трудових мігрантів / діаспори просто через відмінність макроекономічних, демографічних та інших чинників, які мотивують їх до залучення відповідних діаспор.

Увага Шотландії до своїх трудових мігрантів / діаспор продиктована занепокоєнням на початку 2000-х років з приводу того, що країна могла незабаром відчувати нестачу кваліфікованої робочої сили. Подібно до України Шотландія має відносно слабку економіку й перебуває на периферії Європи, тому брак кваліфікованих кадрів не можна пояснити економічними показниками. В основі лежить, радше, проблема падіння народжуваності й старіння населення. Існувало побоювання, що в майбутньому Шотландія буде не в змозі задовольнити попит на заміну робочих місць на ринку праці (внаслідок виходу працівників на пенсію їхні робочі місця потрібно заповнювати новими кадрами). В результаті, увагу було звернено насамперед на вплив абсолютного спаду населення працездатного віку в країні, а по-друге, на обмежену здатність нації служити інкубатором представників так званого «креативного класу».⁵²

Протягом наступного десятиліття стало ясно, що населення Шотландії залишається стабільним або ж дещо зростає, що рівень народжуваності зріс і що ніякого значного браку кваліфікованих кадрів немає. Водночас країна справді постраждала від відносно низького рівня самозайнятості та підприємницької діяльності й могла б отримати вигоду від розширення ринку праці в цих галузях. На цьому тлі було розвинуто новий набір підстав для залучення трудових мігрантів / діаспори, й ці підстави були частково викликані публікацією «Економічної стратегії» шотландського уряду в 2007 році та її «Міжнародних рамок».⁵³ Три аспекти цієї стратегії мають важливі наслідки для формулювання стратегії щодо діаспори:⁵⁴

По-перше, зростання населення залишається ключовим завданням політики. Шотландія поставила перед собою мету утримати середнє значення приросту населення ЄС (ЄС15) за період 2007-2017рр.

По-друге, шотландський уряд поставив собі за мету збільшити темпи зростання ВВП Шотландії до рівня Великобританії в 2011 році й досягти темпів зростання ВВП малих незалежних країн ЄС до 2017 року. Позаяк представники шотландської діаспори можуть допомогти шотландським підприємствам конкурувати на світовому ринку й привести транснаціональні капітальні інвестиції в Шотландію, діаспора може допомогти шотландській економіці стати «розумнішою» і «багатшою».

По-третє, передбачається, що сильна культурна ідентичність і почуття народної довіри матимуть важливе значення, якщо Шотландія досягне демографічних та економічних темпів зростання, що характеризують невеликі незалежні європейські держави. Уявляти собі Шотландію як глобальну взаємопов'язану мережу 40 мільйонів людей – це, очевидно, потужніший спосіб мислення. Зрозуміло, що сильний культурний зв'язок із Шотландією є необхідною умовою всіх інших зусиль із залучення діаспорних груп.

Ірландія є прикладом країни, яка зазнала величезних перетворень від початку 1990-х років. До того часу Ірландія була бідною країною на периферії Європи, характеризувалася слабкою економікою й високим рівнем еміграції. У 1980-х роках Ірландія пережила сильну рецесію. Рівень інфляції й безробіття був високий (рівень безробіття перевищував 18% в 1985 році), а 1987 року ВВП Ірландії становив 63% від середнього значення по ЄС і в рейтингу найбідніших країн ЄС Ірландія поступалася лише Португалії.⁵⁵ Не дивно, що важке економічне становище призвело до поширення еміграції. Ще одна хвиля

52 <http://www.gov.scot/Publications/2009/05/28141101/13>

53 Scottish Government (2007).

54 Як вказано в документі: Scottish Government International Framework (2008).

55 Breathnach P. Exploring the 'Celtic Tiger' Phenomenon: Causes and Consequences of Ireland's Economic Miracle / P. Breathnach // European Urban and Regional Studies. – 1998. – ISSN 0969-7764.

економічної міграції відбулася як прямий наслідок світової економічної кризи 2008 року, що особливо тяжко вдарила по економіці Ірландії.

На відміну від цього, з 1994 по 2008 рік економіка Ірландія зростала найшвидшими темпами й показувала найкращі показники в Європі: щорічне зростання ВВП часто було в два або більше рази вище, ніж у сусідів по ЄС, а рівень добробуту за показником середнього доходу був серед найвищим серед розвинених країн. У 2003 році, за оцінками ОЕСР, за ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) Ірландія посіла 4-те місце у світі.⁵⁶ Одночасно з економічним бумом відбувалося зростання робочої сили й зниження безробіття. У період з 1992 по 2004 рік кількість працівників збільшилася на 755 тис. з 1,165 млн до 1,92 млн. Рівень безробіття впав із 15% у 1993 році і встановився на рівні близько 4% до 2000 року.⁵⁷

У 2002 році як відображення новонабутого багатства країни, ірландська Робоча група з політики щодо еміграції рекомендувала, спираючись на повномасштабне картографування ірландських трудових мігрантів / діаспор, надати певні права соціального забезпечення цим групам, особливо вразливим групам (літнім людям, хворим, бідним і в'язням), які залишили Ірландію у великих кількостях протягом 1950-х і 1980-х років й перебралися до британських міст. Цей крок було представлено як компенсацію за невдачу ірландської внутрішньої економічної політики протягом цих періодів і на знак визнання значних потоків грошових переказів, що їх ці групи трудових мігрантів скерували на батьківщину. Отже, було запроваджено низку схем соціального забезпечення та консультування громадян, зокрема призначено зарубіжних представників із питань соціального забезпечення в британських містах.

Віднедавня зростає заклопотаність із приводу того, що прив'язаність трудових мігрантів / діаспори до Ірландії може слабшати і що існує певне розчарування. Як наслідок, пріоритети змістилися, зокрема в культурній політиці країни, у напрямку плекання соціального і культурного життя трудових мігрантів / діаспори та їх незмінного ентузіазму щодо всього ірландського. Коротше кажучи, протягом останнього десятиліття на певному рівні мотивація політики Ірландії щодо діаспори була насамперед продиктована тим, чим країна може віддячити трудовим мігрантам / діаспорі.

Причиною успіху Ірландії була здатність успішно конкурувати у світовій економіці, й велика громада ірландських трудових мігрантів / діаспори відіграла важливу роль в цьому. Перша – й найбільш широко визнана – тактика була побудована навколо залучення іноземних інвестицій за принципом «глобальне стає місцевим». Другою тактикою, яка принесла більше здивування, враховуючи економічну історію Ірландії, стала поява локальної мережі місцевих фірм, які дедалі більше інтегрувалися в міжнародні ділові й технологічні потоки й стали вельми успішними на міжнародних ринках – «місцеве стає глобальним».

Існує чітке усвідомлення, що діаспорні мережі відіграли неабияку роль у збільшенні щільності зв'язків між внутрішнім капіталом і транснаціональним капіталом. Як наслідок, ірландські міністерства й відомства були залучені до створення діаспорних бізнес-мереж чи діаспорних мереж знань різних розмірів у різних місцях і в різних секторах економіки.

Інші країни запровадили конкретніші фінансові стимули, щоб привернути увагу й залучити своїх трудових мігрантів / діаспору: наприклад, Португалія запропонувала податкові пільги на операції з придбання нерухомості, тоді як Ізраїль, Індія та інші країни видали спеціальні національні «облігації трудових мігрантів». Податкові пільги використовували для сприяння поверненню (наприклад, податки на транспортні засоби) або інвестиціям (наприклад, податки на інвестиційні товари).

У 2002 році був створений Центр діаспори Чорногорії як незалежний державний орган, покликаний стати мостом співпраці між чорногорськими трудовими мігрантами в усьому світі й Чорногорією. Центр діаспори Міністерства закордонних справ Чорногорії став основним інститутом координації та спри-

56 Occupational Employment Forecasts 2005: FAS/ESRI Manpower Forecasting Studies No. 8

57 Див. Breathnach (2008).

яння зв'язкам діаспори з батьківщиною. Центр допомагає організувати зустрічі трудових мігрантів і забезпечує логістичну підтримку в організації поїздок ділових, культурних та інших делегацій із країн призначення трудових мігрантів до Чорногорії. Презентації з таких тем, як туризм, культурна спадщина Чорногорії та інвестиції в Чорногорію, інформують чорногорську діаспору про можливості в країні походження і в країні призначення. Центр також розробив проект під назвою «Фонд для діаспори», який надає кредити, щоб допомогти діаспорі відкрити малий або середній бізнес. Центр також організовує гуманітарну допомогу від діаспори для Чорногорії й розв'язує індивідуальні проблеми трудових мігрантів. Останні також мають змогу зробити висновки й подати пропозиції до державних органів через Центр діаспори. Все це сприяє розвитку місцевих проектів.

Деякі заходи можуть вжити уряди й надавачі фінансових послуг з метою підвищення впливу грошових переказів на розвиток. Наприклад, установи можуть прийняти грошові перекази як регулярний потік доходу у ролі забезпечення кредитів, що їх беруть сім'ї-отримувачі грошових переказів.

Можна також працювати з отримувачами, щоб поліпшити використання заощаджень і грошових переказів. Наприклад, MOM та IASCI працюють із банками в Албанії, Косово й Молдавії для популяризації переваг домашніх заощаджень та інвестиційних можливостей. У Косово MOM надає допомогу Міністерству діаспори та іншим ключовим установам на центральному та місцевому рівнях а) у виявленні та задоволенні потреб трудових мігрантів і діаспори, щоб допомогти їм докластися до економічного розвитку Косово; б) у створенні впевненості серед діаспорних інвесторів, щоб вони комфортно почувалися в інвестиційному кліматі Косово (зокрема фізична інфраструктура, правовий режим та профіль ризиків); в) у наданні фінансової підтримки домогосподарствам, які отримують перекази, особливо ДГ, що їх очолюють жінки, щоб заохочувати використання грошових переказів для підприємницької діяльності, а також у допомозі місцевим виробникам отримати доступ на експортні ринки в діаспорі.⁵⁸

Для ефективного використання людського капіталу діаспор, деякі інші країни запровадили програми сприяння тимчасовому, постійному або віртуальному поверненню кваліфікованих громадян, водночас допомагаючи діаспорним організаціям створювати професійні мережі, особливо для фахівців, що працюють у галузі освіти та охорони здоров'я.

«Асоціації рідних міст» (АРМ) – це організації, що їх створюють трудові мігранти, які живуть в одній місцевості й мають спільне громадянство або діаспорні групи вихідців з одного міста чи регіону, які діють спільно з метою підтримування зв'язків і надавання матеріальної підтримки цьому місту чи регіону. У деяких випадках АРМ зробили важливі внески на місцевому рівні. Загальна кількість АРМ у всьому світі невідома, але очевидно, що їхня присутність відчутна. Наприклад, у 2007 році налічувалося близько 3 тис. мексиканських АРМ, можливо, тисяча філіппінських й близько 500 організацій вихідців з Гани.⁵⁹

Втілюються також успішні проекти зі сприяння соціальним інвестиціям за принципом рівноцінної участі, наприклад, мексиканська програма «три плюс один», в якій до коштів мігрантів, наданих для проектів розвитку, додаються еквівалентні гранти з федерального, державного й муніципального бюджетів.

Серед країн ПССЕ уряд Молдови створив механізм (Pare 1+1), за яким він надає суми, еквівалентні інвестиціям діаспори для реалізації окремих ініціатив зі сприяння поверненню кваліфікованих громадян та інвестицій у підприємництво.

Місцеві, національні та міжнародні «бізнес-клуби» або центри консультування мігрантів можуть залучати інвесторів з країн, що приймають мігрантів, до інвестицій у країни походження (наприклад, індійська діаспора заснувала успішну бізнес-мережу «Indus Entrepreneur»).

58 <http://kosovo.iom.int/sites/default/files/New%20DEED%20Brochure.pdf>

59 Manuel Orozco, *Hometown Associations and Opportunities for Development* (Washington D.C.: Inter-American Dialogue, 2007).

Припущення, виклики, передумови

Економічні передумови

На даний час відсутні адекватні умови, які б давали змогу українським трудовим мігрантам безпечно й ефективно заощаджувати гроші або інвестувати в Україні. Саме в цьому контексті варто розглядати заходи для сприяння й стимулювання використання пов'язаних із міграцією фінансових потоків, зокрема капіталу трудових мігрантів, у продуктивних інвестиціях. Успішний результат будь-якого такого заходу спирається на дві важливі передумови економічного середовища:

По-перше, прагнення до розумної макроекономічної політики й політичного процесу, який сприяє стабільності, зростанню та розвитку в Україні, – це самоочевидні й необхідні передумови збільшення потоку зворотної міграції, а також переказів трудових мігрантів та скеровування їх в продуктивні інвестиції (завважте, що самé повернення трудового мігранта не є обов'язково передумовою залучення грошових переказів). У цьому контексті необхідно сприяти насамперед економічній, фінансовій та політичній та міжнетічній стабільності;

По-друге (й у зв'язку з першим пунктом), рамки політики та заходів, спрямованих безпосередньо на розв'язання проблемних питань трудових мігрантів та на переконання їх і їхніх домогосподарств в Україні, що вони виграють від передання їй, можливо, інвестування більшої частини своїх фінансових ресурсів в банківські ощадні продукти або в продуктивні інвестиції в Україні. Очевидно, що будь-яка ініціатива в цій сфері повинна бути заснована на чіткому розумінні, що грошові перекази, перекази трудових мігрантів й інвестиції – це приватні перекази й що заощадження, про які йдеться, належать трудовим мігрантам і членам їхніх сімей, а тому першорядне значення має їхній вибір щодо розміщення власних коштів.

Базові припущення

Вищезазначений аналіз дає змогу визначити ділянки взаємодоповнюваності між потребами різних груп трудових мігрантів у заощадженнях / інвестиціях і можливостями розвитку, що їх несе із собою міграція. Ключові потреби такі:

- Створення масштабних можливостей зайнятості: більшість людей в Україні зацікавлені в тому, щоб знайти оплачувану роботу, і лише невеликий відсоток трудових мігрантів і тих, хто відкладає заощадження, мають достатні навички чи амбіції стати підприємцями;
- Відкрити українським підприємствам та іншим зацікавленим сторонам доступ до довгострокового фінансування за привабливими ставками й на привабливих умовах шляхом поглиблення й розширення фінансового ринку; в даний час це один із основних чинників, що стримують загальною рентабельні підприємства в Україні;
- Розвинути можливості для залучення до низки життєздатних інвестицій. Нездатність спрямовувати кошти у продуктивні інвестиції (чи небажання, враховуючи поточну економічну ситуацію в Україні) не лише перешкоджає поверненню й негативно впливає на процес реінтеграції (тим самим потенційно заохочуючи повторну міграцію), але може насправді призвести до ситуації примусового споживання, коли накопичені для інвестицій заощадження споживаються й далі вкладаються в непродуктивні інвестиції, як-от нерухомість, через брак варіантів у сприйнятті власників коштів (тим самим поглиблюються макроекономічні та структурні проблеми, пов'язані з грошовими переказами);
- Створити можливості для прямих фінансових відносин та відносин типу «кредит-клієнт», щоб подолати теперішню недовіру українських трудових мігрантів до вітчизняних банків та інших фінансових посередників.

Можливості, що їх несе з собою мобілізація значних фінансових ресурсів, отриманих завдяки міграції, можна стисло узагальнити таким чином:

- Багато українських трудових мігрантів мають сильну прив'язаність до своєї країни, і значна кількість висловлює зацікавленість у поверненні та інвестуванні, коли буде накопичено достатній капітал (чи справді вони це зроблять залишається під питанням і залежатиме від низки чинників і стимулів особистого плану й пов'язаних із економічним середовищем);

- Заощадження трудових мігрантів – залишені в країні призначення, або накопичені в країні походження – становлять значний фонд коштів, які за наявності належних стимулів, гарантій та нормативно-правової бази можуть бути інвестовані або покладені в банк. Звичайно ж, як зазначено вище, слід завжди мати на увазі *первинність приватного характеру цих коштів*;
- Передбачається, що фонд заощаджень і інтерес до місцевих інвестицій зростатимуть у середньостроковій і довгостроковій перспективі. Досвід інших країн із перехідною економікою в регіоні дає достатньо доказів того, що в той час, як українська міграція триває й безпосередні потреби задовольняються, більша частина доходів, отриманих в результаті міграції, буде й далі зміщуватися у бік заощаджень та інвестицій – або у формі заощаджень/інвестицій у країні призначення, або у вигляді переказів трудових мігрантів в Україну;
- В контексті нинішнього перехідного періоду й реформування це розширення фонду заощаджень буде відбуватися в дедалі сприятливішому макроекономічному й діловому середовищі. Через це створюватиметься більше можливостей для рентабельних заощаджень та інвестиційних можливостей для розвитку.

Виклики розвитку

Загальний виклик щодо розвитку полягає в задоволенні попиту на фінансування великомасштабного створення робочих місць (для громадян України, не зацікавлених у самозайнятості, підприємстві або діяльності, що приносить дохід). Практична проблема полягає в тому, щоб зрозуміти, підтримати й отримати вигоду з *уже наявних* прагнень окремих груп трудових мігрантів щодо постійного повернення, заощаджень та інвестицій.

Ці взаємовигідні відносини можуть бути досягнуті тільки шляхом надання трудовим мігрантам, а також іншим інвесторам, інвестиційних та ощадних можливостей, що враховують їхні потреби й актуальні для них, їхніх бенефіціарів та громад. Цей підхід повинен враховувати й доповнювати загальну політику розвитку, а також державних і приватних суб'єктів, нині залучених до суміжних галузей, як-от розвиток малого й середнього бізнесу й надання кредитів.

Як уже згадувалося вище, результати проекту й дослідження вказують на високий загальний дохід домогосподарств у країнах призначення й на поєднання цього рівня доходу з дуже високою схильністю до заощадження на рівні домогосподарства. Цікаво, що ця схильність до заощадження стосується і трудових мігрантів, і бенефіціарів, тобто такий аспект переказів як боротьба з бідністю, можливо, якоюсь мірою вже виконано.

Окрім того, переважна більшість довгострокових трудових мігрантів має досвід користування послугами банківських систем у країнах призначення, й довірили їм велику частину своїх заощаджень. У літературі і в результатах цього дослідження також підкреслюється висока можливість повернення українських довгострокових трудових мігрантів у середньостроковій і довгостроковій перспективі; вони повертатимуться, привозячи з собою значний людський і соціальний капітал, накопичений у країнах призначення.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА СФЕРИ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИК І ЗАХОДІВ

Цей розділ було розроблено в тісній співпраці з Наглядною радою проекту, й він включає бачення уряду України та інших зацікавлених сторін щодо пов'язання фінансових потоків, що їх створює трудова міграція, з розвитком.

У цьому розділі ми оцінюємо низку ініціатив, що їх можна було б виконати для посилення циркулярного характеру трудової міграції як альтернативи до постійної еміграції, збільшення обсягу пов'язаних із міграцією фінансових потоків (грошових переказів, заощаджень, переказів трудових мігрантів, фінансів діаспори) і посилення їхнього впливу на економічне зростання і розвиток України. Ми також розглядаємо ініціативи, які можуть зміцнити зв'язки між Україною та її діаспорою та активізувати економічне залучення діаспори. Як уже зазначалося, трудові мігранти та діаспора допомагають своїй країні не

тільки грошовими переказами, а й прямими інвестиціями та негрошовими внесками, як-от людським капіталом і технологіями, створенням торговельних можливостей та відкриттям ринків.

Важливо мати на увазі, що існують два різних типи українських громад за кордоном. Діаспори складаються з нащадків «старих» емігрантів (тих, хто давно залишив Україну). З іншого боку, є «нові» трудові мігранти, які почали залишати Україну з 1991 року і які перебувають у центрі уваги цього дослідження. Загалом кажучи, «стара» діаспора дуже організована й має давно створені установи, що представляють її політичні, соціальні й економічні інтереси. Вона має високу здатність вживати колективних дій від імені українців за кордоном, хоча, як зазначено вище, рівень участі «нових» трудових мігрантів в діаспорних організаціях обмежений. «Нові» трудові мігранти набагато гірше організовані й в основному покладаються на самодопомогу та соціальний капітал / мережі, що охоплюють членів їхніх транснаціональних сімей та інших трудових мігрантів.

Основні напрями роботи

Загалом кажучи, ініціативи, що стосуються пов'язаних з міграцією фінансових потоків, можуть вплинути на три аспекти: обсяг, використання та розподіл і доступ до цих потоків. Цілком можливо, що конкретна ініціатива може вплинути на більше, ніж один аспект. Тут слід зважати на один ключовий момент – йдеться зазвичай про дрібні приватні перекази, які повністю перебувають під контролем домогосподарств, і зусилля щодо підвищення їхнього обсягу і / або зміни їх використання мають спиратися на зміну стимулів з метою привернути інтерес, заповнити прогалини ринку або стимулювати конкуренцію.

В цілому, згідно з взаємопов'язаними цілями: а) максимізації впливу міграції на розвиток та б) надання засобів трудовим мігрантам і їхнім бенефіціарів для перенесення грошових переказів і заощаджень із країн призначення в Україну, з неофіційних каналів в офіційні (від операторів грошових переказів в банківські канали), пропонувані нами сфери проведення заходів можна згрупувати відповідно до таких напрямків:

- Підтримати потенціал добре керованої трудової міграції шляхом скоординованих дій на національному та місцевому рівнях, а також сприяти скоординованій співпраці громадянського суспільства та державного й приватного секторів
- Ввести міграцію й розвиток в галузеву політику на всіх рівнях, а також у державному й приватному секторах, через обґрунтування актуальними фактичними даними, постійне консультування громадськості й чіткі підходи, зорієнтовані на трудових мігрантів
- Систематично адаптувати й передавати досвід, випробовувати нові фінансові та сервісні інструменти й механізми, передову практику й розробляти спільні дії
- Забезпечити додаткові дослідження й розроблення даних про пов'язані з міграцією фінансові потоки; збільшити розуміння трудових мігрантів як конкретної цільової групи з особливим акцентом на краще розуміння трудової міграції; залучити перекази трудових мігрантів у цьому контексті й краще зрозуміти потенційні вигоди зворотної міграції;
- Підтримати розширення й поглиблення українського ринку фінансового посередництва відносно трудових мігрантів як конкретної цільової групи шляхом стимулювання розроблення відповідної політики та нормативної бази, а також підвищення обізнаності серед ключових осіб, що приймають рішення в державному й приватному секторах;
- Підтримати пов'язані з міграцією цілі українських трудових мігрантів шляхом надання інформаційних послуг, відповідних продуктів для здійснення переказів, заощаджень та інвестицій, а також пов'язаних з ними послуг і заходів.⁶⁰ Ця область проведення заходів повинна тісно доповнювати й сама доповнюватися державними й приватними суб'єктами, залученими до фінансового регулювання, економічного розвитку, розвитку малого й середнього бізнесу, надання кредитів та управління міграцією. Метою повинно бути пряме й практичне розширення й поглиблення

60 Продукти і послуги, актуальні для трудових мігрантів, могли б охоплювати весь міграційний цикл від етапу перед від'їздом до самої міграції й до повернення, або ж покривати лише певні аспекти циклу. Наприклад, вони можуть включати: навчання фінансовій грамотності й вивчення мови перед від'їздом, кредитні лінії, коротко-, середньо- і довготермінові ощадні продукти (строкові депозити, облігації тощо), інвестиційні інструменти (трастові фонди, пайові інвестиційні фонди, фонди соціальних інвестицій тощо), розроблення бізнес-планів і подібних послуг, фінансові пакети для встановлення і постійної підтримки бізнесу тощо.

фінансового посередництва з залученням грошових переказів та переказів трудових мігрантів до фінансового посередництва та продуктивних інвестицій.

Дослідження й дані

Хоча цей звіт є певним внеском до стану знань про українську трудову міграцію й пов'язані з нею фінансові потоки, потрібно зробити ще набагато більше. Сучасне розуміння мотивів міграції, грошових переказів, заощаджень та інвестиційних рішень українських трудових мігрантів залишається напроцуд обмеженим, і така обмеженість інформації й аналітики стає на заваді розробленню політики. Прийнято вважати, що ці потоки відіграли вирішальну роль у зменшенні рівня бідності та в економічній стабілізації в Україні, однак зв'язок між ними й довгостроковими процесами розвитку ще не ставав предметом систематичного аналізу – ані на мікроекономічному, ані на макроекономічному рівні.

Для того, щоб краще зрозуміти й ефективно реагувати на мінливі міграційні тенденції, Україна має суттєво й систематично покращувати обсяг і точність емпіричних даних та інформації з питань міграції і пов'язаних із нею фінансових потоків. Тому вкрай важливо проводити серйозний періодичний емпіричний аналіз тенденцій у галузі міграції й розвитку на відповідних рівнях з метою інформаційного забезпечення політичних дій, заходів і розробки цільових програм.

Окремої згадки заслуговує потреба в подальших поглиблених емпіричних дослідженнях із конкретної проблеми потенціалу міграції та повернення серед довгострокових трудових мігрантів. Мета полягає в тому, щоб глибше зрозуміти пов'язані з цим питання технічного рівня, як-от: а) виявлення основних послуг, необхідних для підтримки трудових мігрантів для досягнення ними своїх основних міграційних цілей, б) розуміння того, якими мають бути необхідні умови повернення для підтримки сталого повернення трудових мігрантів; в) розроблення, на основі фактичних даних, стимулів і механізмів, достатньо привабливих, щоб стимулювати вкладення заощаджень / переказаних коштів у продуктивні інвестиції.

Додатково можна було б дослідити: а) важливу роль соціального капіталу на всіх етапах міграції; б) створення структурного капіталу, як-от НУО та інших об'єднань, неформальних і формальних мереж, організацій тощо; в) вплив внутрішньої міграції на розвиток сільських районів.

Наведені вище шість напрямків досліджень потребують повторних оцінок тенденцій еволюції, мінливих вимог цільових груп і довгострокових гнучких підходів – тому тут доречними будуть дослідження, що проводяться повторного протягом тривалого періоду.

Очевидно, що в дослідженнях також слід відстежувати й оцінювати галузеву політику, заходи і проекти, пов'язані з поведінкою щодо грошових переказів, заощаджень, інвестицій та повернення. Ця інформація має бути спеціально призначена для безпосереднього використання в інших заходах, запропонованих у цьому розділі. За фінансової та технічної підтримки з боку відповідних міністерств, Національний банк, статистичні заклади та спеціалізовані установи можуть провести ці дослідження – кожен у межах своєї компетенції й мандату.

Діалог щодо політики створення сприятливих умов

Ініціативи щодо грошових переказів / заощаджень трудових мігрантів лише тоді будуть ефективні, коли їх буде введено в рамки комплексного багаторівневого й зорієнтованого на результат політичного діалогу, де є належне розуміння особливостей міграційного профілю / потенціалу України (зокрема особливостей заощаджень, переказів та інвестицій, а також можливих проблем повернення й зайнятості), і в рамки макроекономічної структури України, бізнес-середовища і загальних цілей розвитку.

Спеціалізовані установи, як-от Світовий банк і Міжнародна організація з міграції (МОМ), а також місцеві органи влади, ключові партнери з приватного сектору й організації трудових мігрантів / діаспори в змозі зробити істотні внески в обговорення в таких технічних ділянках, використовуючи перспективу посилення впливу трудової міграції та пов'язаних із нею фінансових потоків на розвиток у роботі з українськими органами влади з метою покращення умов повернення, бізнес-середовища та надання доповняльних інвестицій:

- Посилення важливості хорошої макроекономічної структури й сприятливого для бізнесу регуляторного середовища з погляду трудового мігранта з метою сприяння та заохочення внутрішніх заощаджень / інвестицій від трудових мігрантів;

- Збільшення значення поточних грошових переказів шляхом переведення великої їх частки в офіційні канали, зокрема шляхом зниження витрат на офіційні грошові перекази, особливо з країн далекого зарубіжжя;
- Розширення та поглиблення фінансових послуг для бідних людей у сільських районах, можливо, з використанням тих, хто отримує переказів та відкладає заощадження;
- Внесення змін до законодавства, щоб спростити заснування бізнесу, відповідно до того, що нині найбільше турбує трудових мігрантів (розділ VI, ст. 70);
- Забезпечення виконання чинного законодавства, галузевої політики і програм, зміцнення державної служби, зниження корупції, відповідно до того, що нині найбільше турбує українських трудових мігрантів (розділ VI, ст. 70);
- Розгляд можливості запровадження національних або муніципальних облігацій, підкріплених грошовими переказами, які будуть зорієнтовані на трудових мігрантів або безпосередньо, або через сек'юритизацію з гарантією того, що гроші буде повернуто з майбутніх грошових потоків;
- Заохочення створення асоціацій рідних міст та економічних клубів громад, особливо щодо підвищення інформованості та співпраці з таких питань, як мобілізація заощаджень та інвестицій і грошові перекази.

Конкретні цілі цієї рекомендації такі:

- Створити *злагоджений* український підхід до управління міграцією та міграцією й розвитком. Цього можна досягнути шляхом створення наскрізного міжвідомчого процесу на національному рівні, який включатиме вертикальний процес діалогу з зацікавленими субнаціональними місцевими органами влади та систематичне охоплення суб'єктів громадянського суспільства й приватного сектору.
- Впровадити й обговорити деякі з останніх досліджень про заощадження трудових мігрантів / діаспор та їхній інвестиційний потенціал;
- Обговорити, що перешкоджає трудовим мігрантам відкладати заощадження та інвестувати в країнах походження і як зацікавлені сторони можуть комплексно й скоординовано усунути ці перешкоди;
- Визначити майбутні цільові потреби для дослідження коридорів заощаджень трудових мігрантів і закономірностей міграції;
- Розробити майбутні проекти дослідження рівня поінформованості банківських установ України та країни призначення про характер й обсяг заощаджень трудових мігрантів;
- Розробити майбутні проекти, які можуть сприяти інвестуванню заощаджень / грошових переказів / переказів трудових мігрантів.

Підвищення обізнаності та побудова довірливих відносин

Один із висновків цього звіту полягає в тому, що існує поширений і загальний брак знань про фінансовий ринок України, його інституції й правила, а також відсутність довіри як державного, так і приватного сектору. Так само й серед населення фактично немає розуміння політики й дій уряду та фінансової індустрії стосовно питань, пов'язаних із грошовими переказами, а саме інструментів заощадження, інвестиційних можливостей, стимулів й антистимулів. Для того, щоб гарантувати, що члени діаспори, трудові мігранти та їхні бенефіціари отримують точну інформацію про фінансові посередницькі структури, їхні можливості, переваги, використання й ризики, можна розробити низку взаємопов'язаних інформаційних кампаній або заходів підвищення фінансової грамотності.

Громадські інформаційні кампанії, що безпосередньо стосуються проблемного вузла міграція–фінанси–розвиток, можуть здійснюватися за допомогою засобів масової інформації, діаспорних об'єднань, поширення інформації в пунктах в'їзду, ознайомлювальних візитів тощо. Спільні та скоординовані зусилля з боку всіх зацікавлених суб'єктів, зокрема міністерств, фінансових установ та спеціалізованих установ, забезпечать додаткове акцентування й вплив таким кампаніям.

Актуальність кожної кампанії слід забезпечити за допомогою високоякісного дослідження, як запропоновано тут у першому пункті заходів, особливо щодо мінливих проблем і вимог самих трудових мігрантів. Плюралістичний підхід, який повною мірою враховує значні відмінності серед трудових мігрантів,

їхніх рівнів доходів і заощаджень, а також досвіду, набутого в різних країнах, що їх приймають, має вирішальне значення в цьому відношенні.

Як і в інших обстежених країнах, цікавою особливістю української міграції є її компактність, а саме значна локалізація в країнах СНД і ЄС, що дає мігрантам змогу часто відвідувати місця походження. У поєднанні з сильною соціальною мережею в країнах призначення це дає природний і надійний розподілений механізм поширення інформації. Таким чином, інформаційні кампанії з громадськістю, які чітко націлені на місця походження, досягнуть не лише бенефіціарів грошових переказів, а й самих трудових мігрантів.

Українська діаспора, інші некомерційні організації, а також посольства / консульства могли б запропонувати – в Україні і за кордоном – точну інформацію, а також консультаційні послуги з питань заощаджень та інвестицій для трудових мігрантів (або тих, які хотіли б повернутися). Як зазначено вище, особливо корисною може виявитися сучасна й неупереджена інформація про доступні кредитні інструменти, схеми заощадження, навчання з питань управління малим бізнесом, а також допомога в отриманні послуг від відповідних державних відомств, комерційних фінансових посередників і установ, що надають мікрокредити.

Контекстним питанням, яке не лежить безпосередньо в області фінансового посередництва, є необхідність підсилення врегульованої міграції за допомогою узгоджених зусиль українських національних органів влади щодо укладення подальших угод про обмін робочою силою та зайнятість із державами-членами ЄС та іншими основними країнами призначення. Для трудових мігрантів такі рамкові угоди зменшили б прямі й непрямі витрати, пов'язані з міграцією ризики, а також вразливість трудових мігрантів до експлуатації. Паралельні заходи на підтримку врегульованої міграції побічно підтримували б урядові цілі щодо розвитку шляхом збільшення доходів трудових мігрантів, обсягів грошових переказів і заощаджень і заохочували б використання офіційних каналів для грошових переказів. Такі переваги поширилися б і на їхніх бенефіціарів через збільшення потоків грошових переказів, одночасно приносячи пряму вигоду національній економіці в цілому.

Розроблення й впровадження актуальних продуктів, послуг та заходів щодо грошових переказів, заощаджень та інвестицій

Зосередившись на наданні прямої підтримки трудовим мігрантам та їхнім домогосподарствам в Україні, можна створити взаємовигідні відносини між усіма зацікавленими сторонами, зокрема трудовими мігрантами / бенефіціарами, місцем / країною походження, країною призначення й установами, що беруть участь в ініціативі. Як вже зазначалося, ініціативи, які стосуються заощаджень, цільових інвестицій і розвитку, повинні бути вміщені у відповідні рамки політики та комунікації, що, зокрема, охоплюють відповідні макроекономічні умови, сприятливе бізнес-середовище, глибоке розуміння моделей заощадження, переказів та інвестицій, політику й програми для забезпечення зайнятості та отримання доходів для трудових мігрантів, що повертаються. Ці питання частково розглянуті в рекомендованих сферах проведення заходів, описаних вище.

Загальна мета проведення заходів у цій сфері полягає в тому, щоб полегшити створення умов для взаємовигідної ситуації для України й регіонів походження, країн призначення, самих трудових мігрантів і залучених партнерів із приватного сектора шляхом:

- прямої підтримки трудових мігрантів для досягнення ними своїх цілей міграції;
- максимізації аспектів розвитку міграції в тому, що стосується фінансових потоків і місцевих інвестицій;
- стимулювання підприємництва та створення робочих місць для людей, що залишаються в країні походження.

Особливу увагу можна було б звернути на популяризацію та використання фінансових установ (зокрема щодо мікрокредитування й мікрофінансування) серед трудових мігрантів, а також допомогти цим установам вийти на трудових мігрантів / діаспору, щоб розробити нові продукти й послуги, спеціально пристосовані до потреб цієї цільової групи.

Наприклад, суб'єкти в секторі роздрібної торгівлі у сфері фінансового посередництва можуть розглянути питання про створення посередницьких інструментів, як-от трастового фонду соціальних інвестицій, завданням якого буде мобілізація частини заощаджень трудових мігрантів (тобто капіталу трудових

мігрантів), накопичених у країнах призначення. Такі середньо- й довгострокові заощадження потім можуть пройти через посередницькі структури й бути позичені далі на бізнес-діяльність в Україні згідно з наявним потенціалом і процедурами. Водночас такі заходи підтримають вимоги до капіталу фінансових установ, а також забезпечать клієнтам, які є трудовими мігрантами, розумну норму дохідності від заощаджень і дадуть їм змогу прямо підтримувати розвиток своїх рідних громад.

Для підтримки можна побудувати стратегії маркетингу на основі соціального й людського капіталу, встановленого в цьому дослідженні. Маркетингові підходи повинні бути спеціально призначені для компенсації передбачуваних ризиків, пов'язаних з інституційними, нормативними та іншими питаннями, що їх зазвичай пов'язують із перехідним характером ситуації в Україні й поширеною недовірою цільових груп до українських фінансових посередників.

В цілому, рушії розвитку повинен спрямовувати приватний сектор, тоді як влада на національному рівні повинна забезпечувати регулювання. Тим не менш, спільна робота національних і місцевих органів влади може й повинна відіграти роль каталізатора. Слід запросити міжнародні організації, що мають експертні знання в галузі фінансового регулювання, міграції та розвитку, надати підтримку в потрібному місці і в потрібний час.

Основні партнери заходів у цій сфері, зокрема, такі: комерційні фінансові установи й надавачі мікrokредитів, особи, що приймають рішення в українських урядових структурах на національному та місцевому рівнях і в Національному банку, міністерства й відомства оперативного рівня, діаспора й асоціації мігрантів.

Конкретні рекомендації

На національному рівні:

Уряд України повинен взяти на себе більшу відповідальність за загальний контекст, в якому громадяни України приймають рішення мігрувати за кордон чи в межах країни, а також ті, хто вже перебуває за кордоном як трудові мігранти або діаспора. Уряд має розробити політику та механізми зв'язку, здатні максимізувати позитивні аспекти міграції як важливого аспекту загального процесу розвитку України й водночас звести до мінімуму її негативні наслідки для суспільства в цілому й для осіб, що беруть у ній участь.

Як вже було сказано вище, ефективне управління міграцією та її стосунок до національного / місцевого розвитку є багатограним і включає широкий спектр міністерств, відомств, а також національних, місцевих та міжнародних партнерів (до того ж, на декількох рівнях). Тому рекомендується настільки ж комплексний підхід з боку уряду. Водночас, як видно з наведених вище прикладів Ірландії та Шотландії, міграція – це плинне соціальне явище, й пріоритети можуть швидко змінюватися. Таким чином, в будь-які механізми, що мають розглядатися, слід включити достатній рівень поінформованості, лідерство і *гнучкість*.

Один доречний актуальний приклад, який відповідає обом цим вимогам, – це так званий «цілісний урядовий» підхід або «процес згідно з положенням № 58» (Disposition 58 Process або D58) у Молдові. Аналогічним чином український уряд може розглянути питання про створення міжвідомчої структури управління міграцією під егідою прем'єр-міністра.

У цій структурі кожне молдовське профільне міністерство та установа визначають одного координатора на політичному рівні (зазвичай це заступник міністра або аналогічна посада) й одного координатора на технічному рівні (керівник відділу або інша відповідна посада). Ці координатори підтримуються через а) «Секретаріат» у Державній канцелярії (в Молдові – Бюро зі зв'язків із діаспорою, БЗД), що забезпечує координацію й наступність процесу між засіданнями координаторів; б) скоординоване нарощування потенціалу, технічної допомоги та фінансової підтримки з боку спонсорів (ЄС і Швейцарська агенція розвитку та співробітництва), міжурядових організацій і спеціалізованих агентств (МОМ, ПРООН, «ООН-Жінки», IASCI, GIZ-CIM та інші). У координації з залученими міністерствами БЗД несе відповідальність за підготовлення відповідних програмних документів і планів дій, їх моніторинг тощо.

У процесі D58 визнається, що кожне профільне міністерство й кілька агентств насправді є надавачами послуг трудовим мігрантам / діаспорі, й що трудові мігранти на кожному етапі міграції потребують конкретної консультаційної або іншої допомоги від уряду та інших зацікавлених сторін. Координатори технічного

рівня регулярно збираються й проходять навчання і заходи, пов'язані з нарощування потенціалу, з тим, щоб виконувати роль «клірингового дому» для своїх міністерств або агентств стосовно цієї взаємодії з трудовими мігрантами, їхніми транснаціональними домогосподарствами й зацікавленими в міграції особами. Цей практичний досвід збирається й аналізується. Результати аналізу прогалин та рекомендації подаються до координаторів політичного рівня для подальшого розгляду та прийняття рішень.

На рівні міністрів ця структура зрештою подає на розгляд уряду України пропозиції щодо стратегічних пріоритетів і забезпечує досягнення загальних цілей у галузі трудової міграції, міграції та розвитку, зокрема дотримання та захисту прав людини. Консультаційний механізм на рівні політичних координаторів повинен також виконувати роль Наглядової ради в: (I) забезпеченні необхідного нагляду; (II) сприянні міжвідомчій координації реалізації цих рекомендацій на національному рівні.

Слід прийняти «Національний план дій з питань міграції та розвитку в Україні», що враховує специфіку України й пройшов широке обговорення. Цей план має окреслювати середньострокову дорожню карту для введення міграції в планування розвитку в Україні. Зокрема, план повинен описати питання, які будуть розглянуті, кодифікувати стратегічні цілі й пріоритети, включати національні та місцеві органи державної влади, інші пріоритети й внески зацікавлених сторін, а також окреслювати ділянки реалізації програми / заходів, передбачати обов'язкові показники та матрицю результатів.

Як уже згадувалося, план і пов'язані документи з викладенням політики слід розробляти у відповідності до загальної стратегії розвитку України та з її повним врахуванням. Їх розроблення має відбуватися в співпраці з регіональними й місцевими органами влади, а також із ключовими партнерами в приватному секторі й серед спеціалізованих агентств. Гнучкий план моніторингу й оцінки має бути невіддільною частиною усіх таких планів.

Як допомогу структурі координаторів постійний Секретаріат (подібно до БЗД у Молдові) має забезпечити єдиного координатора / центр підтримки всіх партнерів і зацікавлених сторін. Секретаріат повинен визначити, розставити за пріоритетом і моніторити заходи щодо міграції й розвитку та систематично залучати зацікавлених суб'єктів шляхом організації конференцій, зустрічей діаспорних організацій, інвестиційних форумів, семінарів із підтвердження результатів наукових досліджень тощо. Щоб уникнути дублювання й забезпечити ефективне використання ресурсів згідно з планом дій і загальною стратегією розвитку України, Секретаріат має діяти як кліринговий дім-реєстратор ініціатив і проектів щодо міграції та пов'язаних питань, що їх запропонували партнери та інші зацікавлені сторони (зокрема забезпечувати координацію й, по змозі, економію за рахунок масштабу). Таким чином, Секретаріат також діятиме як джерело інформації та ресурс для планування заходів шляхом надання партнерам доступу до інституційної пам'яті щодо найкращої й найгіршої практики в галузі міграції.

Низка координаційних і консультаційних форумів доповнюватимуть роботу Секретаріату й координуватимуть із ним свою діяльність. Ці форуми потрібні для того, щоб забезпечити широку обопільну галузеву комунікацію, а також систематичну аналітику й необхідний зворотний зв'язок із майбутнім динамічним процесом введення міграції до порядку денного на різних рівнях і в різних галузях в Україні.

Щоб зберегти зосередженість уваги й актуальність для зацікавлених сторін, рекомендується робити координаційні й консультаційні форуми невеликими й визначеними щодо галузі й предмету зацікавлення. Наприклад, місцеві органи влади, профільні міністерства й агентства, міжнародні донори, міжурядові організації та спеціалізовані агентства, громадянське суспільство, зокрема окремий форум для діаспорних організацій, окремі форуми для фінансового посередництва й найму працівників, профспілки, організації роботодавців, дослідні установи тощо.

Окреслені вище структура й плани виграють від залучення значного досвіду МОМ з надання урядам цільової допомоги в нарощуванні потенціалу й реалізації проектів із включення міграції в планування розвитку.

Як уже було сказано, привабливий макроекономічний, діловий та інвестиційний клімат в Україні є настільки ж важливою умовою для трудових мігрантів / діаспори, як і для прямих закордонних інвесторів. Україна повинна посилити зусилля зі створення стабільного, прозорого, передбачуваного й керованого економічного й політичного середовища для повернення трудових мігрантів. Наприклад, можна пильніше поглянути на банківські регуляторні норми і визначити, чи не заважають вони переказувати гроші й чи не перебивають можливості заощадження/інвестицій для трудових мігрантів/членів діаспори.

Слід також розглянути можливість запровадження вибраних податкових стимулів/пільг і субсидування позик для інвестицій у бізнес і проекти розвитку, які теж могли б привабити трудових мігрантів та їхні перекази в Україну.

Працюючи через Секретаріат та структуру координаторів, варто заснувати бізнес-форум діаспори (БФД), на якому б регулярно збиралися трудові мігранти й лідери діаспори та високопоставлені представники національних і місцевих органів влади, щоб обмінятися ідеями, вказати на обмеження й висловити рекомендації щодо розвитку й підтримання ефективних зв'язків із трудовими мігрантами/діаспорою, переважно під кутом зору приваблення інвестицій і подібної участі. Форум може також організовувати регулярні щорічні чи щопіврічні конференції з інвестицій і бізнесу, на яких вибрані українські бізнесмени та представники місцевої влади, що мають цікаві проекти й шукають інвесторів/партнерів/джерела фінансування, зможуть взаємодіяти з зацікавленими трудовими мігрантами й членами діаспори. Актуальні приклади таких підходів можна знайти в Молдові й Ірландії.

Сфокусованість на розвитковому й комерційному потенціалі, властивому трудовій міграції та заощадженням/переказам трудових мігрантів, є відносно новим підходом, а тому ця тема не була предметом прискіпливого й тривалого вивчення. Необхідно визначити найкращий досвід й провести дальші цільові дослідження конкретних груп трудових мігрантів з тим, щоб проаналізувати закономірності їх міграції, заощаджень, інвестування й повернення. Такий тип досліджень варто було б провести українському уряду й спеціалізованим організаціям, що мають конкретний досвід у галузі міграції/розвитку/фінансового посередництва, кожного разу у співпраці з незалежними місцевими консультаційними й науковими партнерами.

Національний банк України й відповідальні профільні міністерства повинні заохочувати інститути й агентства провадити подальші дослідження. Окрім консультацій із компаніями, слід також розглянути можливість підтримки спеціалізованого експертного знання в межах відповідних міжнародних організацій. МВФ та Світовий банк мають працювати з українським урядом для перегляду й покращення якості даних і методологій, що використовуються для оцінювання грошових переказів. Хоча НБУ дуже добре використовує наявні в нього ресурси, слід внести деякі покращення, що вимагатимуть мінімального або й нульового фінансування. Нацбанк також користується джерелами даних, які не є доступними на регулярній основі (спеціальні опитування), тому варто допомогти Нацбанку оновити цю інформацію.

Щоб забезпечити інформаційну підтримку державної політики, не достатньо просто провести дослідження й опублікувати результати. Дослідження повинне охопити внутрішню українську аудиторію, зокрема відповідальних за формування політики посадовців в уряді. Україні потрібен аналітичний центр зі штатом кваліфікованих економістів, спроможних розуміти й провадити якісні дослідження (особливо кількісні дослідження). Такий аналітичний центр має підтримуватися групою висококваліфікованих міжнародних економістів, які працюватимуть спільно з українськими дослідниками й забезпечуватимуть експертну оцінку їхньої роботи.

Вкрай важливо, щоб аналітичний центр мав ефективні канали комунікації з урядовими посадовцями й мас-медіа. Не менш важливо й те, що аналітичний центр має стати інституціоналізованим і життєздатним і сприйматися як актив з боку українського уряду й громадськості. Щоб забезпечити прозорість та інклюзивність, всі дослідження рекомендується розробляти спільно з фінансовими інституціями, місцевими органами влади й суб'єктами громадянського суспільства й надавати їм отримані дані для подальших дій. Досягти ці три цілі можна, зокрема, поєднавши аналітичний центр із вищезгаданою структурою координаторів політичного й технічного рівнів.

На міжнародному рівні:

Заснувати форуми, діалоги й канали партнерства між ключовими країнами призначення й Україною, щоб ввести міграцію в а) національну стратегію розвитку України та б) стратегії країн призначення щодо офіційної допомоги з розвитку.

Вступити в дискусію з урядами країн призначення, щоб розширити політику шляхом включення концепції залучення заощаджень/переказів трудових мігрантів до розвитку. Це вимагатиме, зокрема, розроблення нормативно-правової бази, що дає змогу фінансовим установам і місцевим органам влади інвестувати в проекти розвитку в таких країнах походження, як Україна. Це також вимагатиме вклю-

чення місцевих органів влади й об'єднань трудових мігрантів/діаспори в планування таких проектів і заходів, щоб глибше зрозуміти їхні потреби й проблеми.

Щоб допомогти трудовим мігрантам покращити й зробити ефективнішою їхню поведінку щодо міграції й користування банківськими продуктами й фінансовими послугами, українська влада на національному й місцевому рівнях має розвинути потенціал для забезпечення трудових мігрантів, що виїжджають, і тих, що повертаються, та членів їхніх сімей навчанням фінансовій грамотності у зв'язку з міграцією та інформацією про різні продукти для заощаджень й інвестицій у країні.

Паралельно варто запровадити міжнародні програми охоплення й спілкування в режимі діалогу з трудовими мігрантами, що вже перебувають за кордоном, із наданням комплексної підтримки і навчанням фінансовій грамотності щодо різних можливостей заощадження й розроблених інвестиційних продуктів в Україні. У співпраці та з метою створення довіри до цих посередницьких послуг країни призначення могли б розробити програми, які давали б зацікавленим трудовим мігрантам, що відповідають встановленим критеріям, розумні обсяги фінансування на паритетних умовах для інвестиційних проектів в Україні.

Досягнення цих цілей можливе, зокрема, в контексті двосторонніх і багатосторонніх угод про працевлаштування. Такі договори могли б також містити пункти про поширення інформації про можливості заощаджень та інвестицій, реінтеграційні послуги й програми, можливу співпрацю щодо грошових переказів, переказів пенсій та інших заощаджень на основі соціального страхування, що їх трудовий мігрант накопичив протягом міграції. Такі ініціативи вкрай важливі для розвитку концепції використання трудової міграції, «притоку мізків» та заощаджень трудових мігрантів для інвестицій і розвитку в Україні.

Очевидно, що національні, регіональні й міжнародні фінансові посередники відіграють важливу роль у житті домогосподарств трудових мігрантів і в підтримці економічного розвитку. Тому уряду слід намагатися працювати з кваліфікованими й зацікавленими партнерами для вивчення перспективності й ринкового випробування привабливіших продуктів для заощаджень/інвестицій трудових мігрантів/діаспори, зокрема пенсій і страхування в приватному секторі, рахунків для заощаджень з метою розвитку, гарантійних фондів, а також муніципальних, проектних та загальних діаспорних фондів. В багатьох випадках можна систематично перейняти й перенести міжнародний досвід й найкращу практику. В інших випадках, можливо, потрібно буде розвинути й випробувати нові фінансові й сервісні інструменти й механізми та розробити спільні дії.

Варто визнати, що поєднання чинників національного ринку в країнах призначення та міграційних історій/тенденцій є унікальним. Існують суттєві відмінності між групами трудових мігрантів, як-от короткостроковими, довгостроковими трудовими мігрантами, емігрантами та членами діаспори, а також в межах кожної країни призначення. Один підхід не конче підійде всім.

Слід ініціювати оцінку доцільності запровадження механізму фінансового посередництва для приваблення значних заощаджень трудових мігрантів/діаспори та скерування їх у продуктивні інвестиції як у приватній, так і в державній сфері. Такий механізм має бути практичним, ринковим та базованим на принципах стандартного трастового фонду чи фонду ринку, що розвивається. Він повинен, з одного боку, добре узгоджуватися з наявними прагненнями українських трудових мігрантів щодо заощаджень та інвестицій, а з іншого, задовольнити попит на довгострокові кредити, капітал й забезпечення кредитів з боку рентабельних масштабних проектів і підприємств в Україні.

Важливо, що цей механізм повинен включати три ключові принципи й засоби досягнення ефективності:

- Спиратися на наявні й добре відомі бізнес-моделі фінансового посередництва (не винаходити велосипед);
- Бути зареєстрованим у регіоні, якому, за наявними доказами, уже довіряють трудові мігранти;
- Залучити одну чи більше надійних інвестиційних компаній, яка візьме на себе ключову роль провідного менеджера трастового фонду/інвестицій.

Прикладом такої ініціативи є траст IASCI/БЗД для заощаджень й інвестицій трудових мігрантів (Migrant Savings and Investment Trust, MSIT). Він включений до молдовського Плану дій щодо міграції (на період до 2020 року).

Можна також вивчити специфічні для України фінансові моделі за принципом «рівний рівному» як частину комплексного портфелю послуг, що охоплює різні профілі ризику/винагороди.

Посередники (зокрема банки, страхові й пенсійні компанії, установи, що видають мікрокредити) можуть збільшити обсяг заощаджень і переказів трудових мігрантів, що повертаються в Україну, завдяки згодженішим зусиллям з метою приваблення нових клієнтів з-поміж трудових мігрантів і діаспори, а також шляхом підвищення обізнаності на місцевому рівні.

Комерційним банкам варто активізувати роботу з віднаходження цікавих сегментів ринку та встановлення їхніх особливостей. Їм варто регулярно проводити дослідження ринку нерухомості, щоб краще зрозуміти потенційну базу клієнтів. Це передбачає опитування й комунікацію з теперішніми й майбутніми трудовими мігрантами з метою зрозуміти їхні особливі потреби, зокрема потребу в підвищенні обізнаності з поточною ситуацією на ринку й навчанні фінансовій грамотності.

Важливим залишається досягнення покращень у плані доступності продуктів щодо іпотеки та транскордонних банківських послуг.

Варто глибше дослідити можливості для осіб, що мають рахунки в тому самому банку чи в банках-кореспондентах у різних країнах, стосовно сегменту заощаджень трудових мігрантів й на основі кращого розуміння попиту на такі транскордонні фінансові послуги. Прикладом такої транскордонної ініціативи може бути формування та передання кредитної історії за попередньої згоди клієнта.

Як зазначено вище, для підтримки критичне значення має активна популяризація та розвиток діалогу й співпраці між організаціями трудових мігрантів/діаспори, банками й урядами. Очевидно, що принцип «знай свого клієнта» має бути передумовою там, де трудовим мігрантам мають бути запропоновані актуальні продукти й послуги, починаючи з етапу перед від'їздом і протягом усього міграційного циклу.

Якщо такі ініціативи фінансового характеру визнають доцільними й вони відбуватимуться в межах окресленого вище національного контексту структурних змін і перегляду політики/нормативно-регулятивної бази, вони стануть доповняльними й паралельними засобами посилення позитивних впливів трудової міграції, введення міграції в планування розвитку, залучення місцевих органів влади й приватного сектора й підтримки України на шляху переходу від переважно споживацької економічної моделі до більш збалансованої й зорієнтованої на інвестиції й розвиток. Водночас такі ініціативи сприятимуть покращенню особистої міграційної практики шляхом надання змістовних послуг у ключових ділянках зацікавленості трудових мігрантів – накопичення благ, що зрештою веде до повернення в Україну.

Місцеві органи влади й об'єднання трудових мігрантів/діаспори можуть і повинні відігравати дедалі важливішу роль у розвитку трудової міграції й використанні міграції в цілях розвитку.

Серед важливих засобів максимізації успіху та обсягів інвестицій трудових мігрантів мають бути такі:

- Створити мережу місцевих офісів, що можуть прямо підтримувати ефективну практику трудової міграції й фінансову грамотність серед усіх груп трудових мігрантів. Дуже доречним було б проведення навчальних семінарів на цю тематику, особливо щодо переказів/заощаджень/інвестицій трудових мігрантів;
- Координувати діяльність з урядом і сектором посередницьких фінансових послуг, щоб відновити довіру до фінансової системи й до відповідних інституцій. Як неодноразово зазначалося в попередніх розділах, більшість українських трудових мігрантів схильні зберігати найбільшу частку своїх заощаджень у країнах призначення;
- Заохочувати створення асоціацій рідних міст (АРМ), особливо щодо підвищення обізнаності й співпраці над такими питаннями, як мобілізація заощаджень та інвестицій та грошові перекази. АРМ – це добровільні громадські об'єднання трудових мігрантів / членів діаспори, які походять із того самого міста чи регіону в країні походження. Такі об'єднання швидко розрослися в 1990-х роках і вийшли на перший план серед мексиканських та інших груп латиноамериканських трудових мігрантів, що працюють у Сполучених Штатах. АРМ зазвичай об'єднують внески від трудових мігрантів для фінансування проектів у галузі охорони здоров'я, освіти, громадської інфраструктури (дороги, комунальні послуги, церкви, кладовища) та відпочинку. Вони відіграють активну роль у визначенні, плануванні й реалізації цих проектів. АРМ поки що не брали суттєвої участі у фінансуванні «продуктивних» (бізнесових) проектів, які безпосередньо генерують доходи й створюють робочі місця. Як правило, АРМ мають обмежену спроможність залучати кошти, але часто працюють у дрібних громадах, в яких їхній внесок виглядає дуже великим порівняно з му-

ніципальним бюджетним фінансуванням громадських робіт. Важливою заслугою проектів АРМ є те, що ними цілком «володіють» фундатори й громади, що отримують від них вигоду. Ми не знайшли ніяких даних про те, що організації типу АРМ сформувалися в українському контексті. Однак українці мають чітку ідентифікацію з рідним містом, а тому виникнення АРМ можливе.

- Розробити й підтримувати «бізнес-клуби» / ресурсні центри для мігрантів чи мережі місцевого рівня, які зможуть надавати змістовні й надійні консультації експертів трудовим мігрантам, що повертаються, та підприємцям з-поміж трудових мігрантів, а також привабити інвестиції трудових мігрантів/діаспори. Однією з важливих ініціатив, що їх появу стимулювало IASCI в контексті молдовського проекту NEXUS стало відкриття економічних консультаційних клубів (ЕКК) у квітні-червні 2014 року. ЕКК – це неформальні форуми місцевого бізнесу й лідерів громади, які в дуже практичний спосіб допомагають трудовим мігрантам знаходити можливості й інвестувати свій людський та фінансовий капітал, здобутий за кордоном, в економічні й соціальні проекти в рідній місцевості. Члени ЕКК надають практичні рекомендації наявним і потенційним підприємцям та інвесторам через неформальну платформу, що спирається на доказові дані й потреби. ЕКК сполучені по вертикалі з національним рівнем через бізнес-форум діаспори (БФД). Мета БФД полягає в тому, щоб регулярно збирати разом трудових мігрантів, лідерів діаспори та високопоставлених посадовців національних органів влади для обміну думками, виявлення обмежень і висловлення рекомендацій щодо розвитку й підтримання ефективних зв'язків із діаспорою, насамперед під кутом зору приваблення інвестицій і подібної участі.

Міжнародні організації, донори й кваліфіковані партнери можуть допомагати урядові України й основним країнам призначення ввести трудову міграцію та принципи міграції й розвитку в національні стратегії розвитку.

Вони можуть сприяти проведенню заходів на підтримку місцевих органів влади, трудових мігрантів та членів діаспори, щоб ті відігравали вагомішу роль у розробленні стратегій міграції й розвитку, реалізації заходів та проектів в Україні.

Варто ще більше посилити співпрацю з урядом України, міжнародними організаціями, донорами й кваліфікованими партнерами з метою розвитку стимулів й розроблення регуляторної бази для підтримки необхідних умов (наприклад, пропозиції відкриття банківських рахунків, надання гарантій для заощаджень у твердій валюті, покладених на депозит в Україні, тощо) для заохочення перенесення заощаджень/переказів трудових мігрантів до України. Трудові мігранти й діаспора зреагують на ці ініціативи лише тоді, коли буде виконано необхідні передумови.

Слід організувати оперативні програми з урядами, агенціями найму, а також з об'єднаннями трудових мігрантів, яким треба дати право голосу в процесі укладення двосторонніх угод про працевлаштування, а також у цілому процесі міграції. Що стосується найкращої практики, то міграцію слід розглядати з моменту перед початком й до моменту завершення і повернення.

В контексті міжвідомчого процесу, описаного вище, спеціалізовані агентства могли б далі підтримувати органи влади, приватний сектор та суб'єктів громадянського суспільства в популяризації широкого консультаційного процесу з метою визначення рамок політики, в межах якої відбувається українська внутрішня мобільність, коротко- й довгострокова міграція та повернення, та компромісів, на які Україна готова й може піти стосовно управління позитивними й негативними аспектами широкомасштабної міграції. Спеціалізовані агентства можуть подавати важливі міркування до дискусії про політику, особливо щодо фінансового посередництва й можливостей для розвитку малого й середнього бізнесу й економіки в цілому.

У цьому зв'язку можна було б організувати робочі групи в технічному координаційному центрі (на національному й місцевому рівнях) для обговорення й розроблення ідей для майбутніх повторних досліджень і для проектів сприяння трудовій міграції й інвестиціям трудових мігрантів/діаспори в Україну. Основна діяльність стосуватиметься покращення мереж обміну інформацією та найкращою практикою.

До ключових партнерів спеціалізованих агентств належать, зокрема, такі: суб'єкти прийняття рішень в українському уряді на національному рівні – особливо Міністерство соціальної політики, Міністерство регіонального розвитку, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державна служба зайнятості, Національний банк України, а також обласні й місцеві органи влади, оперативні департаменти й установи, діаспора й асоціації мігрантів, інші відповідні суб'єкти громадянського суспільства, комерційні фінансові інституції, установи, що надають мікрокредити, та українські мас-медіа.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. de Zwager, N., R. Sintov
2014 Driving Innovation in Circular Migration: Migration and Development in Moldova: Market Analysis / Intern. Agency for Source Country Information (IASCI), Centrul de Analize și Investigații Sociologice, Politologice și Psihologice (CIVIS). – Chișinău: S. n.
2. International Organization for Migration (IOM)
2011 Handbook “Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development: A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries”, IOM, Geneva.
3. Ed: Bara A., Di Bartolomeo A, Brunarska Z, Makaryan S, Mananashvili S., and Weinar A.
2013 Regional Migration Report: Eastern Europe, “Statistical data collection on migration in Ukraine”, p. 35-49, European University Institute, Italy. Available from http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/28898/CARIM-East_EasternEurope.pdf?sequence=1
4. Kirchner, R., V. Kravchuk, J. Ries
2015 German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present, and Future, Policy Paper Series [PP/02/2015], Berlin/Kyiv
5. International Labour Organization (ILO)
2013 Report on the Methodology, Organization and Results of a Modular Sample Survey on Labour Migration in Ukraine / Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe. – Budapest; ILO
6. Zaychkovskaya Zh., G. Vitkovskaya
2009 Постсоветские трансформации: отражение в миграциях, Центр миграционных исследований, Москва, pages 116-186
7. Pribitkova I.
2013 Трансформация структуры миграционных потоков в Украине и их динамика в условиях мирового финансового кризиса, Demoscope, № 563-564, 2013, available from <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/analit01.php>
8. European Training Foundation (ETF)
2008 The Contribution of Human Resources Development to Migration Policy in Ukraine
9. Kotashevskaya, T.
2010 Межрегиональная трудовая миграция в Украине, Газета Деньги 9 (178), available from <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=1971>
10. European University Institute
2013 Regional Migration Report: Eastern Europe, available at www.cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/28898/CARIM-East_EasternEurope.pdf?sequence=1
11. Malynovska O.
2013 Внешние миграции населения Украины периода независимости, Demoscope, № 563-564, available from <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/demoscope563.pdf>
12. State Statistic Service of Ukraine
2015 Natural Population Movement January-May 2015, available at http://ukrstat.org/en/operativ/operativ2015/ds/pp/pp_e/pp0515_e.html

13. Trading Economics
2015 Ukraine GDP Growth Rate, available from www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp-growth
14. Jaroszewicz, M.
2015 Ukraine: chances for a visa-free regime with the EU? Available from www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2015-02-04/ukraine-chances-a-visa-free-regime-eu
15. State Statistics Service of Ukraine
2014 Economically active population in 2014, by region, available from www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/rp_reg/reg_e/ean_2014_e.htm
16. Trading Economics
2015 Russia Unemployment Rate, available from www.tradingeconomics.com/russia/unemployment-rate
17. Eurostat Statistics Explained
2015 Unemployment statistics, available from www.ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics
18. Butchenko, M.
2014 В Україні поднялась новая волна эмиграции, *Korrespondent*, available from www.korrespondent.net/ukraine/politics/3298189-v-ukrayne-podnialas-novaia-volna-emyhratsyy
19. Pew Research Center
2013 Top-10 Remittance Receiving Countries by Country Income Group, available from www.pewsocialtrends.org/2013/12/17/changing-patterns-of-global-migration-and-remittances/sdt-2013-12-17-global-migration-04-02/
20. International Fund for Agricultural Development (IFAD)
2015 Sending Money Home: European flows and markets, available from www.ifad.org/remittances/pub/money_europe.pdf
21. National Bank of Ukraine
2015 Key developments in the Ukrainian money market, available from www.bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=14905868&cat_id=57565
22. www.data.worldbank.org
23. Global Humanitarian Assistance
2013 Key figures 2013, available from www.globalhumanitarianassistance.org/countryprofile/ukraine
24. Global Humanitarian Assistance
2015 Crisis Briefing: 5 March 2015, available from www.reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/GHA-Crisis-briefing-Ukraine-Mar-2015-Final.pdf
25. www.siteresources.worldbank.org
26. National Bank of Ukraine
2014 Remittances in Ukraine, available from www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80651
27. www.data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS
28. www.indexmundi.com

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1: ВІДСОТОК НЕНАДАННЯ ВІДПОВІДЕЙ НА ЧУТЛИВІ ПИТАННЯ АНКЕТИ

Опитування трудових мігрантів

| Номер запитання | Окремі найбільш чутливі запитання | Частка відповідей «Не знаю/Немає відповіді» |
|-----------------|--|---|
| 22 | Джерела засобів існування (назвіть члена ДГ) (за останні 12 місяців)? | 6,0% |
| 23 | Яким був ваш особистий середній «чистий» місячний дохід (не дохід вашого домогосподарства) в країні призначення за останні 12 місяців? (тобто гроші, отримані на руки) | 0,8% |
| 24 | Яким є середній чистий місячний дохід вашого домогосподарства в країні призначення? (тобто гроші на руках з доходів усіх осіб в міграції в розрахунку за місяць) | 1,1% |
| 25 | і як багато витрат має ваше домогосподарство в місці призначення за місяць? (до уваги не беруться переказані кошти та гроші, витрачені в Україні) | 1,1% |
| 41 | Чи переказували ви або член вашого домогосподарства за кордоном гроші (включно кошти, привезені особисто) в Україну за останні 12 місяців? | 0,0% |
| 43 | Оцініть, будь ласка, загальну суму цих грошових переказів, включно з коштами, привезеними особисто/ надісланими готівкою, за останні 12 місяців? | 1,1% |
| 44 | З загальної суми переказів (загальна сума з питання 43), здійснених за останні 12 місяців, яку суму: | |
| | <i>надіслали через оператора грошових переказів / банківським переказом (тобто формально, через електронні канали)</i> | 1,2% |
| | <i>привезли/надіслали готівкою (тобто неформально, шляхом посередника чи особистого перевезення)</i> | 1,2% |
| 55 | Де здійснює заощадження/відкладає гроші ваше ДГ? | 13,7% |
| 56 | Де в [країні призначення] ви тримаєте свої заощадження? | 0,4% |
| 57 | Де в Україні ви тримаєте заощадження вашого домашнього господарства? | 0,9% |
| 60 | Чи можете ви оцінити загальну суму, яка потрібна для того, щоб втілити вищезазначені цілі заощадження коштів? | 20,0% |
| 61 | Яку частку цієї суми ви вже змогли заощадити станом на сьогодні? | 23,0% |

Опитування домогосподарств

| Номер запитання | Окремі найбільш чутливі запитання | Частка відповідей «Не знаю/Немає відповіді» |
|-----------------|--|---|
| 39 | Скажіть, будь ласка, за останні 12 місяців скільки ваше домогосподарство в середньому на місяць витратило ...? | 1,2% |
| 40 | Чи можете ви оцінити середній місячний дохід вашого домашнього господарства з усіх зазначених нижче джерел протягом останніх 12 місяців? | 1,4% |
| 41 | Чи отримували ви гроші від мігрантів за кордоном протягом останніх 12 місяців? | 0,0% |
| 42 | В який спосіб ваше домашнє господарство отримало ці гроші з-за кордону? | 5,0% |
| 45 | Яка загальна сума всіх фінансових надходжень (у тому числі привезених особисто коштів) з-за кордону протягом останніх 12 місяців? | 4,5% |
| 46 | Чи якісь із грошових переказів, надісланих вашому домашньому господарству з-за кордону протягом останніх 12 місяців, були призначені конкретно для заощадження / інвестування? | 0,0% |
| 47 | Будь ласка, оцініть суму таких грошових переказів вашому домогосподарству протягом останніх 12 місяців? | |
| | <i>для заощадження</i> | 7,2% |
| | <i>для інвестування</i> | 5,3% |
| 48 | Чи отримувало ДГ надходження в натуральній формі, що надсилав/ привозив мігрант із собою, за останні 12 місяців? | 0,0% |
| 50 | Будь-ласка, оцініть: | |
| | <i>50.1. Як часто ваше домашнє господарство отримувало надходження з-за кордону в натуральній формі за останні 12 місяців?</i> | 5,6% |
| | <i>50.2. Яка загальна сума надходжень у натуральній формі, отриманих від мігранта за останні 12 місяців вашим ДГ?</i> | 59,4% |
| 53 | Чи робить ваше ДГ грошові заощадження з коштів, які воно отримує з усіх джерел доходу (у тому числі з-за кордону)? | 25,1% |
| 55 | Оцініть, будь ласка, яка загальна сума грошей потрібна, щоб досягти всіх зазначених вище цілей заощадження коштів? | 76,6% |
| 60 | Де ви в Україні зберігаєте заощадження? | 0,8% |
| 62 | Чи має ваше ДГ банківський рахунок в Україні? | 16,7% |

ДОДАТОК №2: ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

ВСТУП

Дослідження показало, що існує чотири категорії українських трудових мігрантів в Канаді⁶¹:

- Короткострокові трудові мігранти, які становлять близько 3% від загальної сукупної кількості короткострокових українських трудових мігрантів (близько 264 000 осіб) на момент опитування
- Довгострокові трудові мігранти, які становлять менше ніж 1% від загальної сукупної кількості довгострокових трудових мігрантів (близько 424 000 осіб)
- Трудові мігранти, які повернулися в Україну для постійного проживання, які становлять менше ніж 1% від загального числа, довгострокових трудових мігрантів, що повернулися (близько 144 000 осіб), та
- Трудові мігранти, які приїхали в Канаду з метою отримання освіти, та які становлять близько 3% від загального числа осіб у цій категорії (близько 25 000 осіб)

Результати дослідження показують, що у найближчому майбутньому Канада може стати більш привабливою країною для українського міграційного потоку, як для короткострокових, так і для довгострокових трудових мігрантів (зокрема):

- Близько 3% загальної кількості потенційних короткострокових трудових мігрантів (193 000 осіб) висловили свій намір працювати в Канаді
- Близько 9% загальної кількості потенційних довгострокових трудових мігрантів (117 000 осіб) були зацікавлені працювати в Канаді протягом наступних 12 місяців з моменту опитування. У цьому відношенні, Канада належить до трійки країн призначення, якій потенційні довгострокові трудові мігранти надають перевагу, разом з Російською Федерацією та Польщею.
- Об'єднані дані прогнозують додатковий відтік близько 16 000 короткострокових і довгострокових українських трудових мігрантів до Канади у 2015 році.

Наступні розділи присвячені поглибленому аналізу українських довгострокових мігрантів у Канаді, в якості цільової групи дослідження.

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ

Дев'ять з десяти довгострокових трудових мігрантів в Канаді походять з міських населених пунктів України, і в основному, з північних (38%) та західних регіонів країни (23%).

Більшість трудових мігрантів становлять чоловіки (шість з десяти), що відповідає профілю українських довгострокових мігрантів в інших країнах.

Що стосується сімейного стану, довгострокові трудові мігранти в Канаді мають ті самі особливості, що і українські довгострокові мігранти в інших країнах: майже кожен другий трудовий мігрант одружений (56%), один з чотирьох ніколи не був одружений і один з десяти – розлучений.

Середній вік українських довгострокових мігрантів у Канаді, на момент опитування, був близько 38 років. Кожен другий мігрант знаходиться у віковій групі 30-44 років і кожен четвертий – у віковій групі 18-29 років.

Більшість довгострокових трудових мігрантів в Канаді – це високоосвічені люди – близько 70% мають вищу освіту, в порівнянні з лише 43% для українських довгострокових мігрантів в інших країнах.

Середня кількість років, яку проводять довгострокові мігранти у Канаді, становить сім років. Майже

⁶¹ Дослідження та опитування, яке сприяло дослідженню, охоплювали лише довгострокових та короткострокових трудових мігрантів. Не було докладено жодного зусилля для того, щоб залучити емігрантів до процесу опитування.

кожен третій трудовий мігрант переїхав до Канади після 2010 року, в той час як 44% – у період з 2001 по 2010 рік. 18% трудових мігрантів переїхали до Канади в період між 1993 і 2000 роками. Найактивніший період трудового міграційного потоку в Канаду припадає на 2013 рік – близько 14% усіх трудових мігрантів.

68% трудових мігрантів в Канаді займаються економічною діяльністю в офіційному секторі ринку праці, і тільки 2% працюють без підписання трудової угоди. Один з п'яти членів домогосподарства є студентом. Рівень безробіття серед українських довгострокових мігрантів у Канаді є досить низьким – всього близько 2%.

Для більш ніж 80% довгострокових трудових мігрантів в Канаді основним джерелом доходу є зайнятість у формальному секторі, а для 6% – фінансова допомога, пов'язана з отриманням освіти.

Українські трудові мігранти в Канаді, займаються економічною діяльністю, в основному, у промислово-виробничому секторі (25%), у галузі охорони здоров'я (15%), в індустрії гостинності (11%) і будівництві (10%).

Понад 40% українських довгострокових трудових мігрантів в Канаді виконують роботу і мають професії, які вимагають високої кваліфікації, що вдвічі більше, ніж середній рівень трудової зайнятості українських довгострокових трудових мігрантів. Цей висновок узгоджується з рівнем освіти трудових мігрантів, про який йшлося вище.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ І ПРАВОВИЙ СТАТУС

95% довгострокових трудових мігрантів, які брали участь в опитуванні, мають врегульований статус проживання та працевлаштування в Канаді. Майже 90% цих трудових мігрантів вдалося врегулювати свій статус, в основному, *відразу ж або протягом року після прибуття*.

Українські трудові мігранти, що приїжджають в Канаду мігрують без наміру повернутися назад на батьківщину. Про це свідчать відповіді 79% респондентів, як заявили, що у них немає планів стосовно повернення в Україну. Тільки 8% трудових мігрантів розглядають постійне повернення на батьківщину, у порівнянні з загальною середньою часткою 60% довгострокових трудових мігрантів в ЄС, СНД та *інших країнах*.

Тим не менше, ті трудові мігранти, які мають чіткий намір повернутися на батьківщину, розглядатимуть цей варіант, тільки у тому випадку, коли вони досягнуть свої економічні цілі накопичення заощаджень (39%) або будуть впевнені в забезпеченні оплачуваної роботи в Україні (39%). Як і в *інших країнах* в регіоні ПССЕ, українські довгострокові трудові мігранти в Канаді, які мають намір повернутися на батьківщину, підтвердили підтримання міцного зв'язку зі своїм місцем походження: 67% заявили про свій намір повернутися до своєї громади походження.

Те що, така низька частка трудових мігрантів має намір повернення на батьківщину, пов'язано з високим рівнем возз'єднання сімей: майже кожен другий довгостроковий мігрант в Канаді пройшов процес возз'єднання сімей повністю і ще 8% трудових мігрантів пройшли цей процес возз'єднання сімей частково.

Ті трудові мігранти, які мають намір повернутися на батьківщину, вважають, що вони будуть працювати за кордоном ще сім років, перш ніж вони розглядатимуть можливість повернутися на батьківщину назавсім.

Непрямим показником поведінки трудових мігрантів, що свідчить про інтеграцію в країні призначення, є участь у різних офіційних і неофіційних тренінгах для підвищення рівня компетентності та поліпшення інтеграції в соціальну та професійні спільноти. У цьому відношенні, 78% трудових мігрантів в Канаді повідомили про те, що вони отримують навчання за місцем роботи без відриву від виробництва (у порівнянні з 49% для українських довгострокових мігрантів в *інших країнах*), 65% трудових мігрантів пройшли формальні мовні курси (у два рази більше, ніж українські довгострокові мігранти в *інших країнах*). Така тенденція, в результаті, призводить до вищого рівня зайнятості українських трудових мігрантів в Канаді.

Крім участі в базових професійних та мовних тренінгах, кожен п'ятий трудовий мігрант повідомив, що вчився в університеті та брав участь у професійних і бізнесових тренінгах, що в три-чотири рази вище, ніж для українських довгострокових мігрантів в *інших країнах*.

Непрямим показником, що дозволяє прогнозувати тенденцію трудової міграції, є ставлення та поведінка стосовно наявної на даний момент та набутої в майбутньому нерухомої власності. В цілому, дані опитування демонструють логічну і послідовну тенденцію із загальним наміром повернутися на батьківщину та тенденцію до возз'єднання сімей українських трудових мігрантів у Канаді:

- частка володіння нерухомою власністю в Україні серед трудових мігрантів в Канаді є досить низькою (35% у порівнянні з 60% українських довгострокових мігрантів в *інших країнах*)
- досить високий рівень зацікавленості у придбанні нерухомої власності в Канаді – 64% на відміну від 17% українських довгострокових мігрантів в *інших країнах*
- 8% ДГ трудових мігрантів в Канаді продали певну нерухому власність в Україні протягом останніх трьох років і ще 7% планують продати певну нерухому власність в найближчі три роки.

КОМУНІКАЦІЙНІ МЕРЕЖІ

Українські довгострокові мігранти в Канаді підтримують менше зв'язків зі своїми громадами, у порівнянні із українськими довгостроковими трудовими мігрантами в *інших країнах призначення*. Переважна більшість із них (57%) відвідують членів своїх транснаціональних ДГ в Україні рідше, ніж один раз на рік. Тільки 1/3 трудових мігрантів повідомили, що вони здійснюють регулярні візити 1-2 рази на рік.

Особисте спілкування з родиною (74%), друзями та трудовими мігрантами-колегами (62%) є найнадійнішими джерелами інформації для українських трудових мігрантів у Канаді. Тим не менше, у порівнянні із українськими довгостроковими трудовими мігрантами в *інших країнах*, ті трудові мігранти, що мешкають і працюють в Канаді, висловлюють значно вищий рівень довіри до Інтернет-джерел (87% проти 63%).

Українські трудові мігранти в Канаді, так само як українські довгострокові трудові мігранти в *інших країнах призначення*, не володіють достатнім інституційним соціальним капіталом (організації та офіційні мережі, які сприяють виконанню спільних дій). При вивченні чисельного стану організацій української діаспори в Канаді, результати цього дослідження показують, що їхня роль в житті та рівень важливості для трудових мігрантів та їхніх родин є обмеженою. Тільки 12% трудових мігрантів в Канаді взаємодіють якимось чином з асоціаціями української діаспори. З цих 12%, 18% повідомили, що мають членство в таких організаціях (у порівнянні з 46% українських довгострокових трудових мігрантів в *інших країнах призначення*). Жоден трудовий мігрант не підтвердив, що колись отримував фінансову підтримку від об'єднань української діаспори в Канаді. Переважна більшість з них або час від часу приходили на зустрічі, або просто отримували інформацію електронною або звичайною поштою.

ДОХОДИ, ВИТРАТИ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

Середній особистий дохід довгострокового трудового мігранта в Канаді становить приблизно 3,220 доларів США, що в два рази більше, ніж дохід українських довгострокових трудових мігрантів в *інших країнах призначення*. Це узгоджується зі згаданим вище більш високим рівнем освіти та зайнятості трудових мігрантів в Канаді у порівнянні з *іншими країнами призначення*.

При більш ретельному дослідженні чинників, які впливають на рівень доходу, який отримують трудові мігранти, то виникає така картина:

- Збільшення доходів пов'язано з віком трудових мігрантів, дохід становить 2 400 доларів США у віковій групі 18-29 років та приблизно 4,100 доларів США у віковій групі 45-65 років.
- Трудові мігранти з високим рівнем освіти отримують набагато вищу заробітну платню (майже 3 460 доларів США), у порівнянні з тими, хто отримав середню освіту (2 250 доларів США).
- Галузі трудової діяльності, в яких можна отримати високі прибутки в Канаді, вважаються сектор охорони здоров'я (4 560 доларів США), транспорт і зв'язок (3 570 доларів США), а також будівни-

цтво (3,440 доларів США); в той час як найбільш низькооплачуваним сектором вважається роботу у якості домашньої прислуги – всього лише приблизно 2 000 доларів США.

- Трудові мігранти чоловічої статі заробляють, в середньому, на 5% більше, ніж трудові мігранти жіночої статі. Розбіжність в заробітній платі чоловіків і жінок є найвищою у таких сферах трудової зайнятості: будівництво (різниця 70%), послуги охорони здоров'я (44%) і торгівля (33%) на користь чоловіків. Навіть у межах однакового рівня освіти у чоловіків і жінок, чоловіки все одно будуть отримувати вищу заробітну плату, проте ця розбіжність зменшується з підвищенням рівня освіти: від 47% різниці в оплаті праці чоловіків і жінок у категорії середньої освіти до 18% в категорії вищої/ університетської освіти.

Середня кількість осіб, що отримують дохід на ДГ в Канаді, становить 1.64 особи, у порівнянні з 1,26 особи для ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах призначення (тобто, на 30% більше). Це ще один показник більш високого рівня возз'єднання сімей довгострокових трудових мігрантів в Канаді.

Продовжуючи дану тему, важливо зауважити, що середній дохід ДГ за кордоном наближується до 4 900 доларів США. Це в 2.5 рази вище, ніж дохід ДГ довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах призначення (майже 2,000 доларів США).

Сумарний річний дохід ДГ, які мають українського трудового мігранта в Канаді, становить приблизно 58 000 доларів США. В середньому, з цієї річної суми, 51% трудові мігранти витрачають на потреби членів своїх ДГ за кордоном. Іншими словами, загальний відсоток заощаджень для ДГ українського довгострокового трудового мігранта в Канаді становить 49% (або близько 28 800 доларів США), не включаючи обов'язкові пенсійні виплати тощо.

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ

Всупереч досить низькому рівню намірів повернутися назад на батьківщину серед українських довгострокових трудових мігрантів у Канаді, 58% трудових мігрантів перераховували гроші в Україну упродовж попередніх 12 місяців з дати опитування, у порівнянні з 66% українських довгострокових трудових мігрантів в інших країнах призначення.

Трудові мігранти роблять грошові перекази регулярно і досить часто, тому що респонденти повідомили, що середня кількість грошових переказів протягом 12 місяців була 5,4 рази, тобто майже один раз на два місяці.

Що стосується фактичного обсягу річних грошових переказів, ДГ, яке має довгострокового трудового мігранта в Канаді, повідомило суму майже 2 770 доларів США, що майже 1/3 менше, ніж фактичний обсяг грошових переказів, які отримує ДГ з довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах призначення (4 350 доларів США). Ця відмінність узгоджується з висновками про цілі грошового переказу: більшість трудових мігрантів в Канаді відправляють гроші на батьківщину, щоб підтримати своїх батьків (88% у порівнянні з лише 38% українських довгострокових трудових мігрантів в інших країнах призначення) або родичів (27% у порівнянні з 12%). Лише одне із трьох ДГ, які мають трудових мігрантів у Канаді, відправляє грошові перекази на підтримку членів своїх родин (чоловіка/дружини та дітей, які залишилися в Україні) та 29% здійснюють грошові перекази, щоб поліпшити своє майно в Україні.

Відповідно до результатів в обстежених країнах регіону ПССЕ, не існує співвідношення між прибутками ДГ, які мають трудових мігрантів за кордоном, і фактичним обсягом грошових переказів, які вони переказують в своїм ДГ на батьківщині. Як зазначалося вище, обсяги грошових переказів визначаються чинниками, які безпосередньо пов'язані з міграцією, наприклад таких як темпи возз'єднання сім'ї та наміри повернутися на батьківщину, а також рівень бідності в країні походження.

80% загального фактичного обсягу грошових переказів у 2014 році, які здійснили українські трудові мігранти в Канаді на батьківщину, були відправлені через офіційні канали, в порівнянні з лише 47% від загального обсягу грошових переказів, які відправляють українські довгострокові трудові мігранти в інших країнах призначення.

Відповідно до цілей грошових переказів, 2/3 фактичного обсягу грошових переказів призначалися для задоволення споживчих потреб (в основному, задоволення щоденних потреб, оплата комунальних послуг тощо). З точки зору частки грошових переказів, трудові мігранти здійснюють грошові перекази з Канади на батьківщину вдвічі рідше, ніж українські довгострокові трудові мігранти *в інших країнах призначення*, для заощаджень в Україні (20% проти 42%) та інвестицій в нерухоме майно (10% проти 17%).

Через великі відстані, трудові мігранти в Канаді менше відправляють перекази в натуральній формі в Україну: 14% у порівнянні з 44% українських довгострокових трудових мігрантів *в інших країнах призначення*. Але, коли вони роблять перекази в натуральній формі, вони найчастіше відправляють продовольство або подарунки (46% відповідно). Вони також рідше здійснюють грошові перекази – 1.4 разів проти 3,3 разів.

ЗАОЩАЖЕННЯ

96% довгострокових трудових мігрантів у Канаді, які брали участь в опитуванні, повідомили, що мають заощадження. В середньому, розмір заощаджень, які планує накопичити трудовий мігрант, приблизно становить 390 000 доларів США, що є вдвічі більше, ніж середня приблизна сума заощаджень українських довгострокових трудових мігрантів *в інших країнах призначення*.

Під час опитування, довгостроковим трудовим мігрантам в Канаді вдалося заощаджувати 19% своєї мети, у порівнянні з лише 13%, які вдається накопичити українським довгостроковим трудовим мігрантам *в інших країнах призначення*. Цю різницю можна пояснити низкою чинників: вища заробітна платня, більша кількість осіб, що отримують дохід за кордоном, та нижчі обсяги грошових переказів в Україну.

Варто зазначити, що трудові мігранти в Канаді почуваються набагато впевненіше (81%) у досягненні своїх цілей стосовно фінансових заощаджень, у порівнянні з загальним рівнем впевненості серед українських довгострокових трудових мігрантів *в інших країнах призначення* (52%). Крім того, вони планують досягнути виконання поставлених перед ними завдань протягом двох років, у порівнянні з сімома роками, про які говорять довгострокові трудові мігранти *в інших країнах призначення*.

Якщо порівняти з довгостроковим трудовим мігрантом *в інших країнах* тих, хто мешкає і працює в Канаді, ці трудові мігранти є більш спрямованими, з точки зору цілей заощадження коштів, на купівлю нерухомості в Україні для членів своїх сімей (68% проти 44%), забезпечення пенсії (39% у порівнянні з 27%), започаткування бізнесу (35% проти 25%) і фінансування освіти своїх дітей (32% у порівнянні з 27%). Трудові мігранти в Канаді так само стурбовані геостратегічними заворушеннями в Україні – 48% тих трудових мігрантів, які здійснюють грошові перекази, роблять це з метою використання у непередбачених випадках та з метою управління ризиками.

ІНВЕСТУВАННЯ

В цілому, українські довгострокові трудові мігранти в Канаді мають більше підприємницьких амбіцій у порівнянні з довгостроковими трудовими мігрантами *в інших країнах*. Один з чотирьох трудових мігрантів у Канаді висловив намір започаткувати бізнес найближчим часом, у той час як такі наміри про започаткування бізнесу задекларував лише один з п'яти довгострокових трудових мігрантів *в інших країнах*. Погана новина для України полягає в тому, що переважна більшість цієї категорії трудових мігрантів планує розпочати бізнес в Канаді, і тільки 19% розглядають Україну як країну, у якій вони планують почати свій бізнес (у порівнянні з 57% довгостроковими трудовими мігрантами *в інших країнах призначення*).

Трьома найбільш популярними секторами для інвестицій, які обирають українські трудові мігранти в Канаді, є будівництво (29%), сільське господарство (24%) і роздрібна торгівля (18%).

Відповідно до вищевказаного місця для інвестиційного наміру, спостерігається надзвичайно низький рівень зацікавленості в інвестуванні коштів у проекти поліпшення об'єктів місцевої інфраструктури спільно з місцевими органами державної влади або підприємствами приватного сектора в Україні. Тільки 9% трудових мігрантів у Канаді продемонстрували певний інтерес до таких ініціатив.

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УКРАЇНІ

Дев'ять з десяти довгострокових трудових мігранти в Канаді повідомили про користування банківськими продуктами в Канаді, але рівень користування банківськими послугами в Україні є значно нижчим, – лише 29%. Цей відсоток є значно нижчим навіть у порівнянні з довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах – 53% трудових мігрантів, які користуються банківськими послугами в Україні.

Як уже згадувалося вище, майже всі трудові мігранти в Канаді регулярно заощаджують фінанси. Не дивлячись на це, тільки 5% з них повідомили про те, що вони зберігають всі свої заощадження в Україні та ще 22% сказали, що вони зберігають свої заощадження в Україні та Канаді.

З точки зору фактичного обсягу, трудові мігранти в Канаді на даний момент зберігають 83% усіх заощаджень в Канаді, що узгоджується з низьким рівнем намірів повернутися назад на батьківщину і швидкими темпами процесу возз'єднання родин.

При зберіганні заощаджень в Україні, більше ніж 80% трудових мігрантів в Канаді використовують поточні рахунки, і тільки 30% використовують довгострокові депозити, що є значно нижчим у порівнянні з довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах призначення (54%). Цей факт можна пояснити більш низьким рівнем довіри до банківської системи України. У той же час, двоє із трьох трудових мігрантів, які мають заощадження в Україні, зберігають їх у формі готівки вдома.

МОЖЛИВОСТІ ТА ПРОГАЛИНИ РИНКУ

Як описано вище у цій доповіді, переважна більшість аналітиків та практиків державного та приватного секторів вважають, що ринкові можливості є набагато ширшими, ніж традиційне посередництво і механізми здійснення грошових переказів. Саме тому, коли такі послуги та товари стануть доступними, більшість трудових мігрантів буде ними користуватися. Трудові мігранти в Канаді підтвердили цю логіку. Крім того, вони висловили ще більш високий рівень зацікавленості в порівнянні з трудовими мігрантами в інших країнах призначення стосовно широкого спектру послуг, але особливо що стосується медичної та стоматологічної допомоги, постійного коучингу і консультаційних послуг, а також юридичних послуг та послуг фінансового планування.

Продовжуючи тему фінансових продуктів і послуг в Україні, результати опитування показують, що трудові мігранти в Канаді, більш схильні (в порівнянні з довгостроковими трудовими мігрантами в інших країнах) користуватися різними фінансовими послугами в Україні, але менш схильні купувати ці продукти в майбутньому.

Свідченням їхнього високого рівня інтеграції / асиміляції слугує той факт, що прогалини на ринку між потенційними постачальниками послуг і трудовими мігрантами є меншими у випадку трудових мігрантів в Канаді: 22% може надати назву суб'єкта, який забезпечує інформаційну або практичну підтримку для тих, хто планує стати мігрантом в даний час або вже знаходиться за кордоном, на відміну від усього лише 11% трудових мігрантів в інших країнах. У цьому контексті важливо відзначити, що найчастіше тими установами, які надають підтримку, та про які згадують у своїх відповідях трудові мігранти, є об'єднання української діаспори (45%) або Міжнародна організація з міграції (МОМ) (32%).