Оксана ШИМАНСЬКА

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ І МЕХАНІЗМИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

Проаналізовано сучасні тенденції розвитку міжнародних потоків грошових переказів працівників-мігрантів, визначено їхню зростаючу роль серед інших форм потоків капіталу, узагальнено вплив грошових переказів мігрантів на економічний розвиток країн-донорів робочої сили, в тому числі й України.

У сучасній світовій економіці за умов глобальної фінансової кризи, нерівномірностей розподілу потоків приватного капіталу майже всі країни опинились перед проблемою нестачі грошей. У цій ситуації для України проблема полягає не лише в тому, щоб спадання реальному секторі економіки не призвело до колапсу, а й у тому, що на фазі депресії та пожвавлення виникне необхідність оновлення основного капіталу, яке пов'язане з проведенням радикальних структурних реформ (введення інновацій, запровадження конкурентоспроможної спеціалізації тощо), що неможливо здійснити без залучення грошового капіталу. Саме тому важливе значення має пошук додаткових джерел фінансових надходжень, серед яких доволі вагомими є грошові перекази міжнародних трудових мігрантів. Їхній річний обсяг фахівці Світового банку оцінюють приблизно у 300 млрд. дол. США [14]. Для багатьох країн ці суми суттєво перевищують обсяги офіційної фінансової допомоги та прямих зарубіжних інвестицій, становлячи значну частину ВВП (для Гвінеї-Біссау, наприклад, майже 50%). Грошові перекази мігрантів останнім часом розглядаються як самостійний і доволі істотний чинник розвитку економіки країн-донорів робочої сили. Зусилля світової спільноти, яка визначила своїм завданням подолання бідності до 2015 р., а також національних урядів, що виробляють економічну стратегію розвитку за умов глобалізації, потрібно спрямовувати на максимальне розкриття потенціалу розвитку, закладеного в такому масштабному і стабільному джерелі капіталу, яким є грошові перекази міжнародних трудових мігрантів. Грошові перекази трудових мігрантів стали тією складовою, яка характеризує "соціальне обличчя глобалізації".

Основним одержувачем грошових переказів мігрантів у сучасному світі є країни Латинської Америки. Наступні у рейтингу – країни Південної Азії, Близького Сходу та Північної Африки, Європи і Центральної Азії, Східної Азії і Тихоокеанського регіону, Південної Африки (рис. 1). Цікаво, що 1–2 країни отримують більше 50% від загального обсягу переказів у тому чи іншому регіоні. Наприклад, Індія отримує близько 73% від усіх переказів, які надходять у Південно-азіатський регіон; частка Мексики у грошових переказах мігрантів до Латиноамериканського регіону становить 34%, а Філіппіни отримують 43% від усіх переказів, які спрямовуються у Східно-азіатський і Тихоокеанський регіони. У більшості випадків, за винятком країн Латинської Америки, перекази надходять не з однієї держави, а з багатьох країн і регіонів. Зокрема,

© Оксана Шиманська, 2009.

іммігранти з Індії, Пакистану, Єгипту і Туреччини, які працюють в арабському нафтовидобувному регіоні, здійснюють перекази коштів з восьми країн.

У загальному вигляді перекази мігрантів – це грошові доходи, надіслані ними на батьківщину, в зв'язку з якими у відправника не виникає жодних зобов'язань (на відміну від інших фінансових потоків). З огляду на це перекази мігрантів доцільно визначати як "приватні некомпенсовані трансферти" ("private unrequited transfers"), які спрямовуються резидентам країн походження трудоміграційного потоку протягом року. Вони складаються з усіх поточних трансфертів коштів, які можуть мати як грошову, так і натуральну форми.

Серед чинників, які впливають на обсяги та структуру грошових переказів мігрантів, визначальними є такі:

- чисельність працівників-мігрантів;
- величина заробітної плати, яку отримує мігрант;
- економічна ситуація в країні-реципієнті робочої сили;
- обмінні курси валют і ставки відсотків за депозитами у країнах-донорах та країнах-імпортерах трудових ресурсів;
- політичний ризик;
- наявність інфраструктури для здійснення переказу грошових коштів;
- сімейний стан, наявність утриманців;
- рівень доходів домашнього господарства;
- рівень освіти мігранта;
- тривалість перебування за кордоном;
- рівень розвитку транснаціональних товариств мігрантів у країні їхнього перебування.

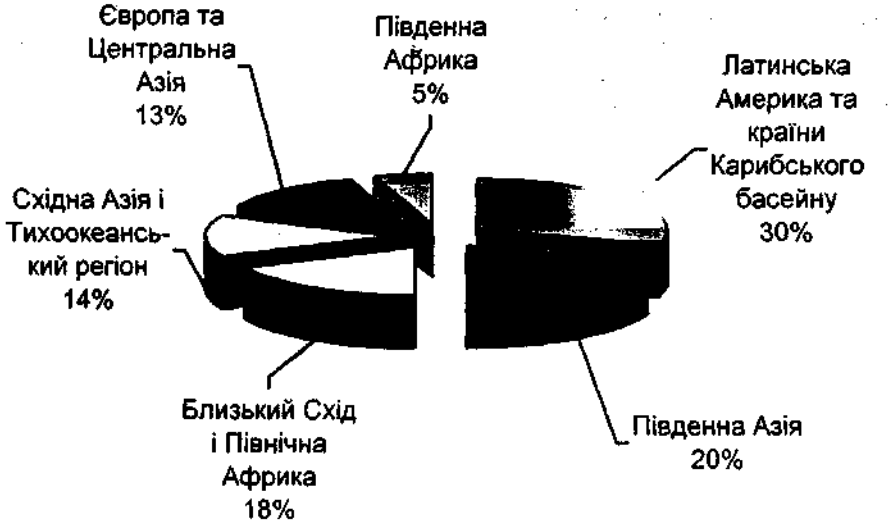

Рис. 1. ***Розподіл потоків грошових переказів мігрантів між регіонами світу*** [6, 3]

Обсяги грошових переказів мігрантів зростають під час економічного спадання, військових конфліктів чи природних катаклізмів. Окрім цього, пересилання значних

за розмірами грошових сум свідчить про збільшення вірогідності майбутнього повернення мігранта на батьківщину, а також є результатом підвищення його інвестиційного потенціалу.

Один з найважливіших чинників – економічна ситуація в країні-реципієнті робочої сили – хоча й відіграє визначальну роль у зміні обсягів грошових переказів мігрантів, проте не характеризується жорсткою залежністю. У розвинутих країнах, що приймають мігрантів, сформовані фінансові системи з автоматично стабілізуючими механізмами, які можуть підтримувати заробітки працівників-мігрантів під час економічної кризи. Так, зростаючі грошові перекази вихідців із Мексики пов'язані з трансфертами, які вони отримують у межах функціонуючої системи соціальної допомоги у США. Внаслідок цього грошові перекази мексиканців були на 150–200 дол. вищими, ніж у домашніх господарств іммігрантів, які не отримували соціальні трансферти [11]. Однак дослідження впливу кількох змінних на потоки переказів мігрантів у Греції, Югославії і Туреччині підтвердило, що 70–95% від загального обсягу переказів мігрантів визначаються циклічними коливаннями в економіці країн-реципієнтів робочої сили.

Виявлення чинників, які відображають наміри урядів щодо заохочення мігрантів до здійснення грошових переказів через установлення преміальних обмінних курсів, дає змогу стверджувати, що жодні зміни у валютному курсі та у фактичній прибутковості інвестицій (пропозиція мігрантам валютних депозитів з вищою прибутковістю) не впливають на величину переказів мігрантів. Зазначимо, що не всі чинники макроекономічної нестабільності однаковою мірою позначаються на обсягах переказів. Зокрема, дія чинника інфляції на грошові перекази мігрантів не має рельєфного виразу: з одного боку, нестійке макроекономічне середовище створює стимули для міграції населення з країни, тому висока інфляція зумовлює зростання величини грошових переказів. З іншого боку, вища інфляція і невизначеність у зміні майбутніх цін акумулюються у зниженні очікуваного рівня переказів, орієнтованих на інвестиції. Таким чином, вплив інфляції на грошові перекази в цьому сенсі можна оцінювати як негативний.

Чисельність мігрантів і рівень їхньої заробітної плати також відіграють важливу роль у формуванні сукупних обсягів грошових переказів. Як відомо, що чим більше мігрантів виїжджає за кордон з метою працевлаштування і чим вищою є їхня заробітна плата, тим більшими за обсягами будуть потоки грошових переказів. Чисельність працівників-мігрантів за кордоном та їхня заробітна плата загалом дають змогу пояснити понад 90% змін у збільшенні обсягів переказів, зокрема в країни, що розвиваються [10]. Разом з тим, перекази і міграційні потоки не завжди жорстко корелюються. Так, при збільшенні потоку міграції на 1% з 1975 по 1987 рр. перекази мігрантів зросли на 2,4% [1]. Під час війни в Перській затоці (1990–1991 рр.) значна кількість індійських працівників змушена була повернутися на батьківщину, однак внаслідок цього потоки грошових переказів до Індії не зменшилися, оскільки мігранти привезли заощадження, які відображено в платіжному балансі як "перекази працюючих за кордоном" [8].

На обсяги грошових переказів істотно впливає застосування різних моделей трансфертної поведінки мігрантів, що формуються під дією таких чинників, як сімейний стан, наявність утриманців, рівень доходів домашнього господарства, рівень освіти мігранта, тривалість перебування за кордоном. В середньому разова сума трансакції із США до семи основних країн еміграції становить 200 дол. Перекази за одну трансакцію варіюють у межах від 200 дол. у Домініканську Республіку до 1100 дол. в Індію. Дані про відсоток доходів, фактично надісланих у країни походження мігрантів, мають доволі строкатий вигляд. Зокрема, мігранти з країн Ла-

тинської Америки, що постійно мешкають у США, переказують на батьківщину близько 15% від заробітку, тоді як тимчасові – до 50%. У деяких випадках мігранти передають усю суму грошових доходів. Це характерно для корейських і китайських працівників, зайнятих за кордоном у проектах інфраструктури.

Трансфертна поведінка мігрантів змінюється залежно від періоду їхнього перебування за кордоном. Наприклад, поведінка мексиканських мігрантів у США щодо здійснення грошових переказів характеризується криволінійною залежністю: мігранти, які перебувають за кордоном з 5-го по 10-й рік, переказують найбільші суми; хто перетнув кордон нещодавно, надсилає менше грошових коштів, як і ті мігранти, які перебувають у країні більше 10 років [6]. Перекази турецьких мігрантів, навпаки, не зменшуються з тривалістю перебування за кордоном у результаті поєднання сімей. Трансфертна поведінка мігрантів багато в чому визначається національним походженням, характеристиками складу сімей мігрантів, їхніми зв'язками з членами етнічного товариства, чинниками зростання культурного рівня, рівнем володіння мовою країни перебування, натуралізацією тощо. Зростання доходів домашніх господарств не призводить до лінійного збільшення величини грошових переказів мігрантів. У середньому 10% зростання доходу мігранта супроводжується 4% збільшенням розміру грошових переказів.

Збільшенню потоків грошових переказів, які спрямовуються на досягнення цілей розвитку країн-донорів робочої сили, сприяють колективні перекази транснаціональних товариств мігрантів. Лише у США налічується понад 1000 асоціацій мігрантів із Сальвадору, Гватемали, Гондурасу, Мексики і Домініканської Республіки. Організації діаспори є різними як за формою, так і за структурою. Це можуть бути асоціації рідного міста (HTA – Home Town Association), етнічні, релігійні, професійні асоціації, інвестиційні та політичні групи тощо. Зокрема, HTA, які є найбільш поширеною формою транснаціональних організацій мігрантів, об'єднують кошти мігрантів та урядових фондів. Подібні ініціативи передбачають істотні вкладення в місцеві сфери охорони здоров'я, освіти, для покращення санітарних умов проживання, що забезпечує вигоду як для сімей мігрантів, так і решти населення. Проекти, джерелом фінансування яких є колективні кошти HTA, знаходять підтримку на рівні федерального уряду, штатів і муніципалітетів. Лише за Програмою "Tres Pir Uno" в економіку Мексики менш ніж за десять років з метою фінансування близько сотні проектів було залучено 4,5 млн. дол. Головний пріоритет надавався проектам зі сприяння розвитку, які дали змогу отримати вигоди для забезпечення питною водою, будівництво шкіл, місць відпочинку, площ, скверів, облаштування вулиць тощо. До подібних ініціатив з часом приєдналися також оператори фінансових ринків. Наприклад, фірма "La Raza Express", яка здійснює грошові перекази мігрантів, вносить до місцевого бюджету 0,75 дол. за кожних 300 дол. переказаних через неї до Мексики коштів. Окрім цього, "La Raza Express" внесла більше 50 тис. дол. для реалізації програми зі створення 15000 додаткових робочих місць. Емігранти з Малі (вихідці з Каєса), які проживають у Франції, фінансували 148 проектів на батьківщині із загальним бюджетом 3 млн. євро, з яких 2,5 млн. надійшли від мігрантів [3]. Індія, Бангладеш, Пакистан, Філіппіни, які мають велику зарубіжну діаспору, використовують з метою залучення коштів мігрантів у розвиток національної економіки спеціальні фінансові інструменти – облігації, пенсійні схеми. Переважно вони призначені для кваліфікованих мігрантів, котрі мають можливості для інвестування. Оскільки один із найважливіших напрямів діяльності транснаціональних товариств мігрантів полягає у здійсненні колективних інвестицій в економіку країн-донорів трудоміграційних потоків, їхнє функціонування й надалі сприятиме зростанню обсягів грошових переказів мігрантів та їхньому позитивному впливу на процеси економічного розвитку в країнах витоку робочої сили.

З огляду на вагомість грошових переказів мігрантів країни світу спрямовують сьогодні свої зусилля на формування ефективної практики регулювання фінансових операцій для здешевлення грошових переказів мігрантів, гарантування їхньої безпеки та своєчасності надходження до адресата, полегшення доступу мігрантів (як легальних, так і нелегальних) до офіційних трансфертних каналів, створення можливостей використання грошових переказів для інвестування в економіку країн походження міграційних потоків. Мета цієї політики полягає в максимізації позитивного ефекту, який грошові перекази можуть мати для країн-експортерів робочої сили, особливо в періоди економічних криз. Ця мета передбачає виокремлення таких двох основних блоків: 1) розвиток інфраструктури, що забезпечує транскордонні трансферти; 2) створення інфраструктури, що розширює можливості використання останніх.

Проблема функціонування на сучасному етапі систем неофіційних грошових переказів (НГП) спонукає до розуміння необхідності формування активної політики, яка б сприяла розширенню доступу працівників-мігрантів до офіційних трансфертних каналів. Окрім цього, заходи державної політики у багатьох країнах-реципієнтах робочої сили передбачають не лише зняття бар'єрів, а й активне сприяння припливу грошових надходжень від трудової міграції. Насамперед це стосується формалізації систем НГП. Аналізуючи механізми функціонування останніх з метою вироблення стратегії їхнього регулювання і недопущення використання для фінансування тероризму і "відмивання" грошей, експерти міжнародних організацій дійшли висновку, що застосування жорстких санкцій у цьому разі є недоцільним. За умов наявності високого попиту на послуги операторів систем НГП, спроби прямої заборони їхнього функціонування лише сприяють тінізації грошових переказів мігрантів. Так, відповідно до рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів у боротьбі з відмиванням грошей (FATF) усі організації, які здійснюють перекази грошей, у т. ч. системи НГП, зобов'язані мати реєстрацію або ліцензію і здійснювати належний фінансовий облік руху міграційного капіталу. Метою заходів боротьби з відмиванням грошей є підвищення прозорості бізнесу грошових переказів. У Канаді, Нідерландах, Великобританії і США законодавство потребує від усіх фінансових інститутів, у т. ч. й систем НГП, ведення документації про клієнтів та їхні операції (політика "знай свого клієнта"). У Німеччині та США бізнесова діяльність із переказування грошей базується на отриманні ліцензії. На відміну від заборони впровадження механізмів регулювання, це дає змогу зберегти баланс між фінансовими інтересами найменш забезпечених верств населення і цілями протидії у сфері фінансових зловживань.

Розширенню можливостей припливу переказів мігрантів сприятиме також зменшення витрат щодо їхнього здійснення. Одним з головних чинників зменшення витрат мігрантів у зв'язку з переказом фінансових коштів на батьківщину є розвиток конкуренції на ринку переказів. Наприклад, вартість переказу 300 дол. із США до Мексики за період 1999–2005 рр. зменшилася майже на 60% за рахунок збільшення кількості американських банків, які пропонували послуги у цьому секторі ринку. Для банків, які не мають власної розгалуженої мережі відділень як у країні відпливу, так і в країні припливу грошових переказів, важливим є доступ до національних систем розрахунків. З 2002 до 2004 р. за угодою між США і Мексикою "Партнерство заради процвітання" центральні банки країн здійснювали роботу для об'єднання клірингових систем цих держав. Нині через цей канал щомісячно спрямовується близько 23 тис. переказів, вартість трансакції при цьому становить лише 0,6732 дол. [13]. В Індії вартість грошових переказів з Великобританії знизилася за 2004–2006 рр. на 30%.

Іншим важливим чинником, який зменшує вартість послуг у сфері грошових переказів, є розширення доступу мігрантів до таких небанківських фінансових інститутів, як міжнародні оператори грошових переказів і кредитні спілки.

Для країни-донора робочої сили ефективним джерелом розширення припливу міграційного капіталу є відкриття іноземних філій національних фінансових установ. З цією метою уряди багатьох країн-експортерів робочої сили розширюють присутність національних фінансових установ у країнах з високою концентрацією своїх мігрантів. В цьому напрямку показовим є приклад Португалії: у 1980-х рр. банки цієї країни пропонували представникам португальської діаспори відкриття рахунків і пільгове обслуговування грошових переказів у власних зарубіжних філіях. У результаті цього до кінця 1990-х рр. депозити португальських мігрантів становили 20% від загальних внесків до банківської системи Португалії. Активну політику на ринку грошових переказів проводять також індійські і філіппінські банки, пропонуючи не лише спеціальні програми з обслуговування рахунків, які відкривають співвітчизники, а й впроваджуючи технології, які використовують неофіційні оператори переказів, – кур'єрської доставки "від дверей до дверей", компенсуючи таким чином відсутність об'єктів фінансової інфраструктури у віддалених районах країни.

Альтернативою банківських та інших фінансових установ є поштові системи. Зокрема, у 1997 р. Американська поштова служба з метою забезпечення можливостей здійснення електронного переказу коштів мігрантів до Мексики розпочала програму сприяння "Dinero Seguro" ("безпечні гроші"). Вартість трансакції і конвертації долара в песо була відносно високою – 10% від суми, що надсилається. Однак час отримання переказу становив 15 хвилин з моменту його відправлення [2]. Сьогодні система швидких і доволі дешевих поштових розрахунків функціонує у державах Європи, в Японії і деяких країнах, що розвиваються. Традиційно такі системи діють на підставі двосторонніх угод, проте є існують пропозиції щодо формування глобальної системи міжнародних поштових переказів, як наприклад, на кшталт угоди про обмін поштою для країн-членів всесвітнього поштового союзу.

Багато країн визнають необхідність розвитку організацій мікрофінансування (ОМФ), оскільки їхня розповсюдженість і доступність є вищою, ніж установ банківської системи. У США кредитні спілки в 36 штатах пропонують своїм клієнтам послуги із здійснення грошових переказів у більш ніж 40 країн Латинської Америки, Азії, Африки і Європи. У липні 2000 р. Всесвітня рада кредитних спілок з метою полегшення здійснення міжнародних переказів іноземними працівниками- членами кредитних спілок запровадила міжнародну мережу переказів IRNet. Оплата в цій мережі є однією з найнижчих на ринку такого виду послуг – від 0,5 до 0,75% від суми переказу (розмір переказу в середньому становить 450 дол.). Ініціатори створення IRNet пояснюють установлення низьких цін некомерційним характером діяльності системи.

Важливим чинником зменшення витрат у сфері грошових переказів мігрантів є також запровадження новітніх банківських технологій через використання банківських карток, банкоматів, телекомунікаційних систем управління банківськими рахунками, в т. ч. мобільні телефони. У багатьох держав світу створені інформаційні центри, які здійснюють моніторинг цін за транскордонні трансакції різних фінансових інститутів у різних країнах. Наприклад, у Франції такий аналіз проводить "Agence Francaise de developpement" (http://www.envoidargent.org) (http://www.geldtransfair.de), у Німеччині – Франкфуртська школа фінансів і бізнесу за підтримки Міністерства фінансів, у Великобританії – "Developing Market Associate" (DMA) за підтримки Міністерства міжнародного розвитку (DFID) (http://www.moneymove.org). Аналогічні центри і сайти наявні також в інших європейських країнах, зокрема, в Нідерландах (http://www.geldnaarhuis.nl), Норвегії

(http://www.senderpenger.no). Розширення доступу до фінансових послуг і підвищення фінансової освіченості населення сприяють відмові від використання неофіційних каналів грошових переказів на користь офіційних. Таким чином, якщо в країнах G8 у 2007 р. понад 90% населення користувалося послугами фінансової системи, то в решті країн вона виявилась доступною лише для 33%. Загалом сучасна політика у сфері грошових трансфертів мігрантів спрямована на нівелювання системи переказів "з рук в руки" і перехід до системи "з рахунка на рахунок". Підвищення фінансової освіченості пов'язане не лише зі зростанням загального рівня освіти населення, а й з діяльністю фінансових інститутів, особливо найбільш доступних (кредитних спілок чи кооперативів).

Здійснення будь-яких банківських операцій, у т. ч. й з переказу грошей, зумовлено наявністю документів, які засвідчують особу та право її перебування на території іноземної держави. Незалежно від статусу мігрантів розширення доступу до офіційних каналів грошових переказів забезпечується випуском ідентифікаційних карток. Наприклад, мексиканські мігранти можуть отримати в консульстві Мексики за кордоном фото-ідентифікаційні картки, які у разі відкриття рахунка приймають банки США, а також є підставою для отримання інших документів, що засвідчують особу, зокрема водійських прав. Окрім цього, консульство Мексики забезпечує мігрантів інформацією про механізми і вартість грошових переказів. Аналогічну роботу з розповсюдження інформаційних бюлетенів щодо трансфертних каналів, доступних для мігрантів, здійснює представництво Бангладеш. Упродовж останнього періоду політика країн-імпортерів та країн-експортерів робочої сили характеризується переходом від контролю за потоками грошових переказів мігрантів до застосування стимулюючих заходів з переказування коштів. На думку вчених, їхній успіх зумовлений загальною модернізацією фінансової системи, що забезпечує конкурентоспроможність інститутів офіційного фінансового сектора на ринку переказів.

У більшості країн грошові перекази мігрантів не підлягають оподаткуванню. Зокрема, у Таджикистані відміна в 2003 р. податку на перекази з-за кордону іноземної валюти призвела до збільшення обсягу переказів із 78 млн. у 2002 р. до 256 млн. дол. у 2003 р. [5]. У В'єтнамі потік переказів через офіційні канали зменшився удвічі після введення у 1996 р. 5%-го податку і поновився після його відміни в 1997 р. [2]. У деяких країнах доволі ефективною є практика звільнення мігрантів від сплати податків за товари і обладнання. Так, громадянам Тунісу раз на рік дозволяється ввезення неоподатковуваного імпорту товарів на суму TD1000, окрім того, у разі реемігрції не сплачуються податки за приватні засоби транспорту, товари домашнього вжитку та меблі. Як підтверджує досвід, введення систем оподаткування грошових переказів переорієнтовує значну частину відповідних фінансових потоків за неофіційними каналами [4].

Уніфікація валютного курсу, а також збільшення чисельності банків і фінансових інститутів, які мають право на здійснення валютних операцій, вважаються одними з найбільшуспішних способів залучення грошових переказів мігрантів у офіційний фінансовий сектор. Зокрема, відміна валютного контролю на Філіппінах у 1995 р. привела до збільшення припливу переказів через офіційні канали у 4 рази [2]. Зростання зареєстрованих обсягів грошових переказів мігрантів у 2002 р. у Бангладеш пов'язують зі встановленням плаваючого валютного курсу [9]. Досвід країн Південної Азії та Африки свідчить про можливості залучення в офіційний фінансовий сектор зароблених мігрантами коштів через надання дозволу резидентам відкривати депозити в іноземній валюті. Уряди деяких країн (Індія, Пакистан, Таїланд) пропонують одержувачам трансфертів спеціальні пільгові інвестиційні програми. Крім

цього, комерційні банки також пропонують одержувачам трансфертів спеціальні депозитні програми з пільговими відсотками ставками.

У Кореї і Таїланді, починаючи з 1980-х рр., здійснено спроби встановлення обов'язкових вимог щодо перерахування частини зароблених мігрантами коштів на батьківщину. Найбільш ефективною ця політика була в Кореї, оскільки базувалася на особливостях корейського експорту трудових ресурсів. Майже всіх мігрантів наймали корейські компанії, залучені до проектів будівництва на Близькому Сході. Активну роль в організації грошових переказів відіграв корейський уряд, який ввів спеціальну норму як умову отримання дозволу на виїзд за кордон з метою працевлаштування: працівник брав зобов'язання переказувати 80% заробітної плати на рахунки корейських банків. Реалізації цього положення сприяло те, що корейських працівників працевлаштовували на відносно короткий термін, а їхні поточні потреби забезпечували працедавці. В результаті цього реальна частка переказаних через корейські банки коштів становила 90% від загальної суми заробітку працівників і тим самим перевищила встановлену урядом норму [7].

Проблема грошових переказів мігрантів є дуже актуальною для України, оскільки лише впродовж 2000–2007 рр. обсяги міграційного капіталу, які надійшли через вітчизняну банківську систему, перевищили 2 млрд. дол. За оцінюванням фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, загальна сума доходу, яку заробляють громадяни України за кордоном, становить 35,5 млрд. дол. на рік, а в розрахунку на одного мігранта – 7157 дол. [15, 46]. Ці кошти могли б стати одним із потужних джерел інвестицій у національну економіку, насамперед з точки зору кращої обізнаності наших мігрантів (на відміну від іноземних кредиторів) про місцеві умови та можливості інвестування. Якщо перекази інвестуються, вони стимулюють зростання виробництва, однак і в разі їхнього споживання також спостерігається позитивний результат з мультиплікаційним ефектом. Попит на товари, який виникає у домашніх господарств у результаті отримання ними грошових переказів з-за кордону, створює додатковий примножуючий ефект в економіці. Саме в цьому полягає опосередкований вплив грошових переказів мігрантів на економіку країни-донора робочої сили. Дослідження мультиплікаційного ефекту грошових переказів мігрантів, зокрема в країнах Латинської Америки, засвідчило, що 2 млрд. дол., отриманих від мексіканських мігрантів, зумовили зростання сільськогосподарського, промислового виробництва, сфери послуг і торгівлі на 6,5 млрд. дол. [12].

Введення у вітчизняну практику загальних принципів надання послуг у сфері міжнародних грошових переказів сприяло б підвищенню їхньої ефективності та рівня безпеки. Серед таких принципів варто виокремити:

- прозорість відповідного ринку послуг і захист інтересів споживачів;
- покращення інфраструктури платіжної системи;
- створення передбачуваного, стійкого, недискримінаційного правового середовища;
- розвиток практики управління ризиками, які пов'язані з грошовими переказами.

Окрім цього, для України позитивний вплив на зростання грошових переказів з-за кордону мало б застосування таких методів:

- надання пільг за валютними вкладами у національних банках (вищий відсоток за депозитами порівняно з внутрішніми вкладами, звільнення депозитів від оподаткування, пільгові поштові та телеграфні тарифи на перекази в іноземній валюті тощо);
- продаж працівникам-мігрантам державних цінних паперів, які не оподатковуються;

- створення сприятливого клімату для використання валютних коштів на придбання товарів, землі під індивідуальну забудову, будівництво промислових об'єктів і об'єктів інфраструктури, купівлю виробничого устаткування; створення спеціалізованих державних закладів, які здійснюють консультаційні функції.

Таким чином, грошові перекази мігрантів доцільно розглядати нині як головне джерело глобальних фінансів, які мають значний потенціал для використання як генератора економічного розвитку. Неефективне використання потенціалу грошових переказів мігрантів зумовлене не недостатністю підприємницьких здібностей мігрантів, а структурними перешкодами, які виникають на місцевому, національному та міжнародному рівнях. Подальше вивчення подібних перешкод і шляхів їхнього подолання забезпечить пошук адекватних можливостей для появи життєздатних моделей економічного розвитку.

Література

1. *Buch C., Kuckulenz M.-H. Le Manchec "Worker Remittances and Capital „ // Kiel Institute for World Economics. Kiel Working Paper no. 1130 / 2002. – June. P. 4.*
2. *Buencamino L., Gorbunov S. Informal Money Transfer Systems: Opportunity and Challenges for development Finance // DESA Discussion Paper no. 26. – 202. – November // http://www.un.org/esa/desa/papers/2002/esa02dp26.pdf.*
3. *Demol D. "Migrants – worth more than development aid".– P. 54.*
4. *Lucas R. International Migration to the High Income Countries. Some Consequences for Economic Development in the Sending Countries // Boston University. –2004. – March.*
5. *Olimova S., Bosc I. Labour Migration from Tajikistan // International Organization for Migration. – 2003. – July.*
6. *Orozco M. "Costs, Economic Identity and Banking the Unbanked" // Inter American Dialogue; the Congressional Hispanic Caucus. – March 26.*
7. *Puri S., Ritzema T. "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues. Working Paper 21" // International Labour Organization. Geneva. – 1999.*
8. *Ratha D. "Workers' Remittances An Important and Stable Source of Development Finance" // International Conference on Migrant Remittances London. – 2003. – October 9th.*
9. *Siddiqui T. Efficiency of Migrant Worker's Remittance: the Bangladesh Case // Asian Development Bank Manila. – 2004.*
10. *Swami G. "International Migrant Workers' Remittances: Issues and Prospects" // World Bank Staff Working Paper 481, Washington, D.C.: World Bank, 1991.*
11. *Taylor J. E. "Do Government Programs "Crowd-in" Remittances?" // Inter-American Dialogue and the Tomas Rivera Policy Institute, Washington, D. C. – 2000. – January // (www.thedialogue.org/publications/taylor.html).*
12. *Taylor J. E. "The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process" // International Migration. – 1999. – № 1. – P. 72.*
13. *World Bank, Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. – Washington D. C., 2006.*
14. *Приходько О. Глобальна міграція: участь беруть усі // The Economist. – 2007.*
15. *Ринок праці України та його міграційний потенціал: суспільний портрет за результатами соціологічних досліджень // Проблеми міграції. – 2006. – № 11. – С. 42–79.*