

Strengthening Evidence-Based Management of Labour Migration in Armenia
«Հայաստանում աշխատանքային միգրացիայի գիտավերլուծական կառավարման հզորացում»

Policy Brief

Համառոտագիր



This project is funded by
the EUROPEAN UNION
Ծրագիրը ֆինանսավորվում է
Եվրոպական միության կողմից



Մարդկային զարգացման
միջազգային կենտրոն
International Center for
Human Development



Միգրացիայի միջազգային
կազմակերպություն
International Organization
for Migration

Աշխատանքային միգրանտների ֆինանսական խնդիրների լուծման այլընտրանքային ուղիները

Համառոտագիր



Մարդկային
գարգացման
միջազգային
կենտրոն

Հոգսերը՝ մեծ, հույսը՝ շատ

Արտերկիր աշխատանքի մեկնող հայաստանցի միգրանտները դեռևս մեծաամբ ընդգրկվում են անկանոն միգրացիոն հոսքերում: Հայաստանցի աշխատանքային միգրանտների ճշող մեծամասնությունը ունի մասնագիտական ցածր որակավորում կամ մասնագիտական որակավորում չունի ընդհանրապես:

Հատկանշական է, որ միգրացիոն գործընթացում կատարվող ծախսերը համեմատաբար մեծ են, ընդ որում, հայաստանցիները նախընտրում են «3 հազար եվրո ճարել ու մեկնել», այլ ոչ թե պայմանագիր կնքել, երաշխիքներ ստեղծել՝ ապահովագրություն, օրինական կարգավիճակ և այլն:

Արդյունքում, մի կողմից, աշխատանքային միգրանտները մեկնելու և աշխատելու ընթացքում բախվում են ֆինանսական դժվարությունների, մյուս կողմից, դրանք հաղթահարելուն կղզված վարկային ռեսուրսներն անկանոն միգրացիայի ճիրաններում գտնվող միգրանտների ու նրանց ընտանիքների համար մտում են անմատչելի: Վարկի տրամադրման համար վարկային կազմակերպություններ դիմող միգրանտները կարողանում են հիմնավորել գերազանցապես պաշտոնական վճարներով իրականացվող ծախսերը՝ ավիատոմս կամ այլ ծախսեր, միևնույն ժամանակ պաշտոնական վճարների մասով համապատասխան հիմնավորում ներկայացնելը գրեթե անհնար է: Ուստի վարկերը, որոնք անկանոն միգրանտները կարող են ձեռք բերել հիմնականում սպառողական են ու թանկ: Վարկերի տոկոսադրույքները Հայաստանում շարունակում են բարձր մնալ և նվազման միտում հեռանկարում չի ուրվագծվում: Այդուհանդերձ, աշխատանքային միգրանտների մեկնման ծախսերը ֆինանսավորելու համար բարձր տոկոսադրույքները խոչընդոտ չեն, քանզի փոքր վարկերի պարագայում վարկի սպասարկման գումարը մեծ չէ և մարդիկ տարբերություն առանձնապես չեն նկատում (ամսական, ասեք՝ 10,000 կամ 10,500 դրամի միջև):

Երբ թույլ են շղթայի բոլոր օղակները. վարկունակություն, եկամուտներ, գրավ, երաշխիք...

Այսպիսով, թեպետ միգրանտները պատրաստ են օգտվելու միկրոֆինանսավորման անգամ աննպաստ պայմաններից, նրանց վարկավորման խնդիրները բարդ են: Մասնավորապես, խնդրահարույց է միգրանտների վարկունակության, նրանց իրական եկամուտների գնահատումը, ինչպես նաև տրամադրվող վարկի գրավային կամ երաշխիքային ապահովությունը: Աշխատանքի հետևից արտերկիր մեկնող միգրանտը աշխատանք չունի և չի կարող տեղեկանք տրամադրել աշխատավայրից՝ աշխատավարձային եկամուտների մասին: Միաժամանակ, խնդրահարույց է գրավի լիկվիդայնությունը հատկապես գյուղերում, ուր գրավադրվող գույքը հաճախ իրացվելի չէ: Այսպիսով, միգրանտ հաճախորդի պարագայում, մի կողմից, վարկատուն պատշաճ կերպով չի տեղեկացվում ապագա եկամտի հոսքերի մասին, մյուս կողմից, չի ստանում բավարար գրավային ապահովության երաշխիքներ: Միևնույն ժամանակ դժվարությունները դուրս իսկ չեն նվազեցնում ֆինանսական միջոցների կարիքը աշխատանքային միգրանտների ու նրանց ընտանիքների համար, ուստի և՛ ֆինանսական նոր երաշխիքների ու միջոցների մատչելիությունը ապահովող լուծումներ գտնելու անհրաժեշտությունը:

Ծանրաշարժ առյուծներն ու սրընթաց հովազները

Հայաստանի ֆինանսական համակարգը ներկայում առանձնապես նախաձեռնող չէ վերը նշված լուծումների փնտրություններում: Մի կողմից, ԵՄ երկրներում աշխատող հայաստանցի միգրանտների թիվը ներկայում փոքր է: Ծիշտ է, եվրախնտեզրման գործընթացների ներկա դինամիկան հուշում է, որ այս թիրախ խումբը և դրա վճարունակությունը ժամանակի ընթացքում մեծանալու են՝ այն աստիճանաբար ավելի ու ավելի գրավիչ հաճախորդ դարձնելով ֆինանսական կազմակերպությունների համար: Մյուս կողմից, ՀՀ բանկային համակարգը, հատկապես Արևելյան Եվրոպայի համակարգի համեմատությամբ, զարգացման հնարավորություններն օգտագործելու, ծառայությունների առաջարկն ընդլայնելու և հաճախորդների բանակը մեծացնելու հարցերում նախանձախնդիր չէ բնավ: Հայաստանյան ֆինանսական հաստատությունները, կարծես, սպասում են, որ հաճախորդը գա իրենց մոտ և, հայտնի սարեցի հերոսի բառերով ասած՝ «նրա դուռը չեն գնում»:

Այս առումով, թերևս, ավելի ակտիվ և ճկուն են վարկային կազմակերպությունները և ապահովագրական ընկերությունները: Հատկանշական է, որ միգրանտ աշխատողների՝ մեկնումին նախորդող ֆինանսական մի շարք կարիքներ մեծ հաջողությամբ կարող են բավարարել հենց միկրոֆինանսավորում իրականացնող հայաստանյան կառույցները, քանի որ պահանջվող գումարները



Երևան 0001
Սայաթ Նովա 19
Հեռ.՝ +374 10 582638
Ֆաքս՝ +374 10 527082

mail@ichd.org
www.ichd.org

վարկային կազմակերպությունների համար համեմատաբար մեծ չեն, դրանք ունեն հանրապետությունում ծավալված լայն ցանց և սպասարկում են գրեթե բոլոր համայնքները:

Տեղեկություն, տեղեկություն, տեղեկություն...

Եվ այսպես, միգրանտների համար լրացուցիչ ֆինանսական երաշխիքներ ներդնելու խոչընդոտ է նրանց եկամուտների հավաստման՝ վարկառուի հուսալիության խնդիրը: Հաճախորդների ֆինանսական հոսքերի և նրանց վճարունակության մասին տեղեկատվություններ տրամադրող միասնական տեղեկատվական համակարգի բացակայության պայմաններում, վարկային կազմակերպությունների՝ նման տեղեկություններ ձեռք բերելու հնարավորությունները սահմանափակ են: Իրավամբ, ֆիզիկական անձանց ֆինանսական հոսքերի վերաբերյալ տեղեկությունների կենտրոնացված կամ միասնական համակարգ չկա: ԱԶՌԱ վարկային բյուրոն ֆինանսական կազմակերպություններին տեղեկություններ է տրամադրում բացառապես անձանց վարկային պարտավորությունների և կոմունալ վճարումների վերաբերյալ: Ճիշտ է հաճախորդն ինքը կարող է սեփական ֆինանսական հոսքերի մասին տեղեկություններ պահանջել իրեն սպասարկող բանկերից կամ հանձնարարել, որ նման տեղեկատվությունն անմիջականորեն տրամադրվի վարկային կազմակերպություններին՝ վերջիններիս պահանջի դեպքում: Աշխատանքային միգրանտներին և նրանց ընտանիքներին վարկային պրոդուկտներ առաջարկելու գործում վարկային կազմակերպությունների դերը էապես կմեծանա միգրանտ աշխատողների ֆինանսական հոսքերի մասին ֆինանսական կազմակերպությունների միջև տեղեկությունների փոխանակման հեշտացված միասնական և ունիվերսալ համակարգ ձևավորելու պարագայում: Սրա անհրաժեշտությունը կա, եթե համարենք անգամ, որ Եվրամիության երկրներ մեկնող շրջանառու աշխատանքային միգրանտների թիվը մոտ ապագայում չի անցնի երեք հազարը: Ի վերջո, երեք հազար հաճախորդը ցանկացած ֆինանսական կազմակերպության համար ցանկալի ու գրավիչ թիրախ խումբ է: Այս թիրախ խմբի մասին վիճակագրության և տեղեկությունների բարելավման ու տեղեկությունների մատչելիության բարձրացումը վարկային կազմակերպություններին կօգնե՝ հստակ ռազմավարություն մշակել, ավելի արդյունավետ կերպով թիրախավորել հաճախորդներին և համապատասխան գործիքներ ու մեխանիզմներ մշակել նրանց ֆինանսական կարիքները բավարարելու ուղղությամբ: Ավելորդ է կշռել, որ յուրաքանչյուր լուծում կամ մեխանիզմ պիտի պահպանի «Բանկային գաղտնիքի մասին» և «Անհատական տվյալների պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքների դրույթները:

Համագործակցություն հանուն շահույթի՝ ի շահ բոլորի

Միաժամանակ, հարկավոր է մշակել և կիրառել աշխատող միգրանտների և նրանց ընտանիքի անդամների համար ֆինանսական երաշխիքների այնպիսի նոր մոտեցումներ ու մեխանիզմներ, որոնք կհիմնվեն հիմնական դերակատարների միջև համագործակցության, ֆինանսական հաստատությունների կողմից մատուցվող ծառայությունների սպեկտրի ընդլայնման, պետական կամ բիզնես գործընկերների կողմից տրամադրվող երաշխիքների, պետական սուբսիդիաների տրամադրման վրա, և ոչ երբեք որոշումների խելամուտության զիջումների հաշվին: Այսպես, առկա սահմանափակումների պայմաններում միգրանտ աշխատողներին ֆինանսական լրացուցիչ երաշխիքներ տրամադրող նոր պրոդուկտներ և լուծումներ կարող են ստեղծվել ֆինանսական տարբեր հաստատությունների միջև համագործակցության արդյունքում, օրինակ՝ ԵՄ և ՀՀ ապահովագրական ընկերությունների, հայաստանյան բանկերի և վարկային կազմակերպությունների, հայաստանյան վարկային կազմակերպությունների և ապահովագրական ընկերությունների: Մասնավորապես, նոր հնարավորություններ կձևավորվեն Նաև ֆինանսական կազմակերպությունների՝ բանկերի, վարկային կազմակերպությունների և ապահովագրական ընկերությունների միջև տեղեկատվության փոխանակման հոսքերի հեշտացման միջնորդական ծառայությունների ներդրման արդյունքում: Ավելին, արտերկրում աշխատանքային պայմանագրերի և դրանց պայմանների վերաբերյալ տեղեկությունների հուսալիության բարձրացումը ձեռք-ձեռքի կընթանա արտագնա աշխատանքի և շրջանառու աշխատանքային միգրացիայի գործընթացներում աշխատանքի տեղավորման գործակալությունների դերակատարման ու դրանց հեղինակության բարձրացման հետ:

Ռիսկերը կիսելով՝ բազմապատկում են շահույթը...

Համագործակցային տարբեր մեխանիզմներն արդեն իսկ ապացուցել են իրենց կենսունակությունը: Այսպես, առաջատար վարկային կազմակերպություններից մեկը աշխատանքի մեկնող միգրանտների ավիատոմսերի գնման ծախսի վարկավորում է իրականացնում յուրօրինակ մեխանիզմով. սպասարկվող գյուղերում ավիատոմսերի վաճառք իրականացնող գործակալները վարկային կազմակերպությանը այս կամ այն հաճախորդին ավիատոմսի գնման համար վարկ տրամադրելու նպատակով երաշխիք են տրամադրում: Արդյունքում, երկու դերակատարները կիսում են վարկավորման ռիսկերը: Շահում են բոլորը, թե՛ առևտրային կազմակերպությունները, թե՛ աշխատող միգրանտը:

Հայաստանյան մեկ այլ վարկային կազմակերպություն, միջազգային կառույցների հետ համագործակցելով, աշխատող միգրանտների համար վարկային ռեսուրսները դարձրել է մատչելի՝ ֆինանսական երաշխիքներ տրամադրելով և վարկի տոկոսները սուբսիդավորելու միջոցով: Այս մոտեցումը կարելի է կիրառել ոչ միայն աշխատող միգրանտների համար լրացուցիչ ֆինանսական երաշխիքներ ստեղծելու և ֆինանսական ռեսուրսների հասանելիությունը միգրանտների ու նրանց ընտանիքների համար ընդլայնելու նպատակով, այլև Հայաստան վերադարձող միգրանտներին վերինտեգրման աջակցության սխեմաներում:



Նոր խաղացող, նոր կանոններ...

Աշխատանքի տեղավորման գործակալություններն ու վարկային կազմակերպությունները միգրանտներին ֆինանսական նոր ծառայություններ տրամադրելու համագործակցային նոր մեխանիզմ կարող են ներդնել: Այսպես, գործակալությունները կարող են վարկային երաշխիք տրամադրել իրենց հաճախորդներին, որոնք աշխատանքի են տեղավորվել իրենց միջոցով: Վարկերը կարող են ուղղվել ինչպես մեկնելուն նախորդող կամ ուղևորության ընթացքում նախատեսվող ծախսերի, այնպես էլ վարկառուի ընտանիքի զարգացման կարիքների ֆինանսավորմանը (կրթական, առողջապահական կամ այլ վարկեր)՝ հաշվի առնելով աշխատավարձային ապագա եկամուտներից ստացված վարկերի սպասարկման որոշակի հեռանկարը: Միգրանտների աշխատավարձային հոսքերը կարող են մասամբ ուղղվել վարկերի սպասարկմանը՝ այդ նպատակով համապատասխան հանձնարարական տալով գործատուին կամ աշխատանքի տեղավորման միջնորդ գործակալությանը: Սակայն, այս ամենի նախապայմաններ են աշխատանքի տեղավորման գործակալությունների կողմից Եվրոպական աշխատաշուկայում պահանջարկ վայելող հայաստանյան աշխատուժի վերաբերյալ տեղեկություններին ավելի լավ տիրապետելը, մատուցվող ծառայությունների որակի զգալի բարձրացումը, գործակալությունների հեղինակության ու վստահելիության մեծացումը:



Երբ կոշիկները սեղմում են, ցավում է նաև գլուխը

Աշխատանքային միգրանտների և նրանց ընտանիքների վարկավորման մեկ այլ անուղղակի խոչընդոտ է վարկային կազմակերպությունների գործունեության նեղ շրջանակը: Դրանք վճարահաշվարկային ծառայություններ չեն տրամադրում, ֆիզիկական անձանցից ավանդներ չեն հավաքագրում և չեն կարող օգտվել գործակալական ցանցերի ծառայություններից: Մինչդեռ, սպասարկման նման առաջնային օղակը (front end) ֆինանսական ծառայություններն ավելի մատչելի կդարձնեն հայաստանցիների և, մասնավորապես, միգրանտների համար: Չուգահեռաբար, անհրաժեշտ է քննարկել գործակալական ցանցերից ֆինանսական այլ հաստատությունների՝ բանկերի և վարկային կազմակերպությունների օգտվելու հնարավորությունը: Իհարկե, ֆինանսական գործակալական ցանցի ծառայությունները պահանջում են խիստ վերահսկողություն, ինչը լրացուցիչ մարտահրավեր է ՀՀ Կենտրոնական Բանկի համար: Չէ՞ որ վերահսկողը պիտի կարողանա վստահանալ և երաշխավորել, որ, օրինակ, այս կամ այն գործակալի միջոցով տեղ չհասած վճարումը հետ կվերադարձվի: Վարկային կազմակերպություններին փոքր ավանդների հավաքագրում իրականացնելու հնարավորություն ընձեռելը նույնպես վերահսկողական մեծ բեռ կարող է ծանրացնել Կենտրոնական բանկի ուսերին:

Նման վերահսկողական համակարգ ներդնելու համար Կենտրոնական բանկը պետք է դրսևորի հանրապետության ֆինանսական համակարգի զարգացման վերաբերյալ ամբողջական, հեռավոր ու նորարական մտածողություն, իսկ նման ծանրությունը անտանելի կարող է լինել թույլ բանկային համակարգի և թույլ վերահսկողի համար: Մինչդեռ ՀՀ Կենտրոնական բանկը տարիների ընթացքում այնպիսի հզոր տեխնիկական և ինստիտուցիոնալ հզորություններ է ձևավորել և կայացել որպես գործը վերահսկող կառույց, որ մեր երկրում վարկային կազմակերպությունների գործունեության ընդլայնման նման այլընտրանքը քննարկելն առնվազն իրատեսական է:

Ֆիզիկական անձանցից ավանդների ներգրավման շուկայում նոր խաղացողների հայտնվելու պարագայում թեպետ զգալիորեն կավելանա վերահսկողական բեռը պետական մարմինների համար, սակայն նկատելիորեն կակտիվանա ֆինանսական շուկան: Ի վերջո, պետական մարմինները կոչված են հենց ոլորտի զարգացման համար, այլ ոչ թե սեփական բեռը թեթևացնելու և սեփական գործունեության հարմարավետությունը օպտիմալացնելու համար:

Միշտ կողքին՝ ուրախության և տխրության պահին

Միգրանտների և նրանց ընտանիքի անդամների համար ֆինանսական երաշխիքների ընդլայնման գործում մեծ անելիք ունեն նաև հայաստանյան ապահովագրական ընկերությունները: Չէ՞ որ միգրանտների վաստակած գումարները հաճախ ծախսվում են բոլորովին այլ նպատակով, քան այն, որի համար ուղարկվել էին: Ապահովագրական ընկերություններն այս առումով հընթացս լուծումներ են փնտրում: Այսպես, ապահովագրական ընկերություններից մեկի ներդրած պրոդուկտի շնորհիվ աշխատող միգրանտները կարող են ապահովագրել իրենց հարազատներին մինչև մեկ միլիոն դրամի սահմաններում: Մեխանիզմը ներկայում մատչելի է ԱՄՆ-ում գտնվող միգրանտների համար, սակայն մոտ ապագայում հասանելի կլինի նաև Ռուսաստանում և Եվրամիության անդամ-երկրներում գտնվող հայաստանցի միգրանտներին:

Համառոտագիրը մշակվել է «Հայաստանում աշխատանքային միգրացիայի գիտավերլուծական կառավարման հզորացում» ծրագրի շրջանակներում 2012թ-ի հունիսի 28-ին կայացած «Աշխատանքային միգրանտներին ֆինանսական նոր ծառայություններ առաջարկելու հնարավորությունները» թեմայով կլոր սեղանի մասնակիցների կողմից արտահայտված կարծիքների հիման վրա:

Կլոր սեղանին մասնակցում էին անկախ վերլուծաբաններ, պետական պաշտոնյաներ, միջազգային կառույցների ներկայացուցիչներ:

Ծրագիրը ֆինանսավորվում է Եվրոպական միության կողմից: