



ЦЕНТР АНАЛИЗА И ИССЛЕДОВАНИЙ  
СОЦИОЛОГИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И ПСИХОЛОГИИ



International Agency for  
Source Country Information

## Укрепление взаимосвязи миграции и развития в Молдове

ПОДГОТОВЛЕНО ДЛЯ:

Всемирный Банк

в рамках Сети практиков и профессионалов в области миграции и денежных переводов (МИРПАЛ)

Кишинэу  
2010

## СОДЕРЖАНИЕ

Слова благодарности.....	3
Сокращения.....	3
Исследовательская группа .....	3
Диаграммы и таблицы.....	4
Краткое содержание.....	5
Вступление.....	7
Цели .....	7
Методология .....	7
Проектная деятельность и ограничения .....	8
Результаты проекта .....	8
Глава 1. Миграция в Молдове – краткая информация .....	11
Глава 2. Миграция и развитие – теоретическая дискуссия .....	18
Глава 3. Преобразование миграции в развитие.....	26
3.1. Основные характеристики молдавской миграции .....	26
3.2. Выгоды от миграции и возможности для их использования .....	29
3.3. Влияние текущих денежных переводов мигрантов .....	29
3.4. Возвратная миграция – предпринимательский опыт на сегодняшний день .....	34
3.4.1. Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов .....	37
3.5. Оценка вероятности возвращения в будущем.....	43
3.6. Потенциальная роль сохраненных сбережений.....	45
3.7. Высококвалифицированные мигранты.....	45
3.8. Роль текущего экономического кризиса.....	47
Выводы .....	48
Рекомендации .....	51
Библиография .....	54
Приложения.....	56
Приложение 1. Структура интервьюированных мигрантов.....	56
Приложение 2. Посредничество при отъезде .....	60
Приложение 3. Выгоды миграции .....	61
Приложение 4. Инвестиционные намерения мигрантов.....	62
Приложение 5. Проекты поддержки возвратной миграции: успешный опыт .....	63
Приложение 6. Причины недоверия к молдавским банкам.....	64
Приложение 7. Последствия экономического кризиса .....	65

## ***Слова благодарности***

Выражаем благодарность за информацию и поддержку, предоставленные ниже перечисленными заинтересованными сторонами (включая кредитно-финансовые учреждения, коллег из Правительства, гражданское общество и специализированные агентства), а также благодарим мигрантов и членов их семей за ценный вклад, который они внесли своим участием в нашем исследовании.

1. Министерство труда, социальной защиты и семьи (МТСЗС)
2. Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности
3. Министерство просвещения
4. Национальное агентство занятости населения (НАЗН)
5. Организация по развитию сектора малых и средних предприятий (ОРСМСП)
6. Центр по развитию сельской местности (CDR)
7. Академия наук Молдовы (АНМ)
8. Государственный университет Молдовы (ГУМ)
9. Институт развития и социальных инициатив «Viitorul» (ИРСИ)
10. Миссия Международной организации по миграции в Молдове (МОМ)
11. Делегация Европейского Союза в Республике Молдова
12. Мобиабанк
13. Коммерческий Банк Румынии (BCR)

**Количественные данные в отчете основаны, в большей части, на исследования, проведенные при финансовой поддержке Европейского Союза, в рамках Проекта DEVINPRO Moldova 2009/2010 и в контексте Совместной Инициативы ЕС-ООН относительно Миграции & Развития (ЕС-UN Joint Migration & Development Initiative).**

## ***Сокращения***

ЦГО	Целенаправленное групповое обсуждение
ГИ	Глубинное интервью
ДХ	Домохозяйство
ВБ	Всемирный Банк
ЕС	Европейский Союз
СНГ	Содружество Независимых Государств
ЕФО	Европейский Фонд Образования
МОТ	Международная Организация по Трудоустройству

При упоминании заинтересованных сторон, использовались сокращения, указанные в разделе «Слова благодарности».

## ***Исследовательская группа***

### **Группа CIVIS**

Руслан СИНЦОВ, Менеджер проекта  
Наталья КОЖОКАРУ, Координатор проекта, соавтор отчета

### **Группа IASCI**

Николас де ШВАГЕР, Главный консультант, соавтор отчета  
Илир ГАДЕШИ, Главный консультант

## Диаграммы и таблицы

Все рисунки в данном отчете основаны на исследовании рынка, проведенном IASCI-CIVIS DEVINPRO Moldova, 2010.

№ таблицы / диаграммы	Название таблицы/диаграммы	Номер страницы
Таблица 1.	Социально-демографические особенности участников	9
Таблица 2.	Общий объем перечислений (включая денежные переводы мигрантов), прямых иностранных инвестиций и торгового дефицита в Молдове	15
Диаграмма 1.	Динамика миграции (%)	11
Диаграмма 2.	Основные сферы занятости мигрантов в стране миграции	12
Диаграмма 3.	Возрастная структура молдавских мигрантов	13
Диаграмма 4.	Уровни образования мигрантов до миграции	13
Диаграмма 5.	Уровни занятости в местах миграции	14
Диаграмма 6.	“Рассматриваете ли Вы или члены Вашей семьи возможность миграции?”	17
Диаграмма 7.	Период регуляризации мигрантов в течение миграционного цикла	19
Диаграмма 8.	Динамика регуляризации в течение первого года миграции в стране назначения	19
Диаграмма 9.	Методы перечисления денежных средств в Молдову	20
Диаграмма 10.	Намеченные цели денежных переводов	21
Диаграмма 11.	Намерения мигрантов навсегда вернуться в Молдову	23
Диаграмма 12.	Статус долгосрочного пребывания/разрешения на работу в стране миграции	27
Диаграмма 13.	Опыт миграции, влияющий на инвестиционные намерения	29
Диаграмма 14.	Частота денежных переводов среди мигрантов	30
Диаграмма 15.	Частота денежных переводов	30
Диаграмма 16.	Распределение механизмов перевода денег	30
Диаграмма 17.	Распределение расходов денежных переводов среди хозяйств мигрантов	32
Диаграмма 18.	Инвестиционные намерения мигрантов по секторам	34
Диаграмма 19.	“Как вы планируете инвестировать в свой бизнес?”	35
Диаграмма 20.	Инвестиционные намерения мигрантов	36
Диаграмма 21.	Планируемые источники заимствования или получения финансового капитала среди мигрирующего населения	38
Диаграмма 22.	Условия возвращения мигрантов	43
Диаграмма 23.	Различие в сроках планируемого окончательного возвращения в Молдову	43
Диаграмма 24.	Сберегательные цели домохозяйств в период миграции	45
Диаграмма 25.	Влияние мирового экономического кризиса на объем денежных переводов мигрантов в 2009	47

## ***Краткое содержание***

В течение последних двух десятилетий объем трудовой миграции из Молдовы быстро увеличивался. Многочисленные исследования в области миграции свидетельствуют о существенном влиянии, которое оказывает движение рабочей силы на экономическое и социальное положение в стране. Несмотря на возросшую значимость, которая придается взаимосвязи миграции и развития, национальная политика в области трудовой миграции зачастую не в состоянии извлечь из нее максимальную выгоду, поскольку миграционная политика не интегрирована должным образом в стратегию общего развития.

В данном отчете исследуется роль мигрантов, рассматриваемых как ясно выраженный сегмент рынка и ресурс развития. Различные источники отмечают, что мигранты пересылают домой огромные суммы денег, что для них характерна высокая склонность к сбережению, устойчивое намерение вернуться домой, и что они демонстрируют четкое стремление инвестировать средства в Молдове. Инвестиционная цель нередко включает в себя и другие важные цели, такие, как приобретение необходимых навыков или установление соответствующих контактов. В основе данного подхода лежит предположение о том, что перемещение этого накопленного капитала смогло бы предоставить Республике Молдова существенную возможность для развития потенциала.

Данный проект основан на изучении взаимосвязи миграции и развития, которую Правительство Молдовы, аналитики и коммерческие кредитно-финансовые учреждения зачастую недооценивают, неправильно понимают или вовсе не принимают во внимание. Для реализации данной задачи, в этом исследовании непосредственно затронуты следующие вопросы: местные условия (включая деловую обстановку и возможности), выгоды от миграции и возможность наилучшим образом использовать намерения мигрантов вернуться на родину.

***Основные итоги:*** Экономическая обстановка в Молдове предоставляет ограниченные возможности для инвестирования. Несмотря на такие условия, многие мигранты или их семьи, у которых есть некоторый инвестиционный капитал, дух предпринимательства и желание взять на себя определенный риск, решаются на инвестирование в Молдове.

Заработанные деньги, которые трудовые мигранты отправляют своим семьям, на настоящий момент являются для Молдовы самой большой очевидной пользой от миграции. До сих пор эти деньги расходовались, в основном, на потребительские товары; тем не менее, для многих семейных предприятий в Молдове денежные переводы мигрантов превратились в важный источник стартового и инвестиционного капитала. Молдавское правительство могло бы максимально увеличить влияние денежных переводов, приняв меры по снижению расходов на их отправку и направлению денежных переводов на производственные цели.

Помимо денежных переводов, важную роль на родине мигрантов играют их сбережения. Существенная часть этих денег скапливается в стране миграции. Эти ресурсы можно было бы направить на депозиты и инвестиции в Молдову, что, в конечном итоге, оказало бы влияние на развитие.

В Молдове по-прежнему ощущается нехватка комплексной стратегии в области миграции, которая требует наличия четко сформулированной национальной политики, нормативно-правовой базы, организованной институциональной структуры и эффективного механизма координирования миграционной политики.

Одним из социальных вопросов, связанных с массовой миграцией из Молдовы, является проблема утечки мозгов, которую можно решить, предоставив квалифицированным специалистам соответствующие возможности трудоустройства и обеспечив их жилищными условиями у себя на родине.

Молдавская диаспора находится в зачаточном состоянии. У нее все еще очень мало возможностей для укрепления и мобилизации групп соотечественников. Вследствие этого роль мигрантов в поддержке развития своей страны до сих пор не принимается в расчет. Поэтому необходимо развивать общественный диалог на уровне общин с участием граждан Молдовы, проживающих за рубежом, а также обеспечивать более активное вовлечение молдавской диаспоры, дипломатических представительств и других важных участников. В дальнейшем диаспора сможет внести большой вклад в развитие страны путем осуществления денежных переводов и инвестиций, передачи технологий, развития сетей и стимулирования доступа к рынку.

## **Вступление**

### **Цели**

Данный отчет содержит оценку воздействия миграции на развитие Республики Молдова. Были приняты во внимание ключевые местные условия для мобилизации выгод от миграции (включая стадию миграции, склонность к сбережению, планы на возвращение домой, каналы связи, социальное, деловое и институциональное окружение, которые помогают мигрантам эффективно инвестировать свой накопленный капитал у себя на родине, и т.д.). Главная цель исследования – обеспечить заинтересованных лиц в Молдове данными, информацией, выводами и рекомендациями, которые поддерживают и максимально используют положительное воздействие миграции на устойчивое развитие Молдовы. Конкретными целями данного исследования являются:

1. оценка потенциального воздействия миграции/денежных переводов мигрантов (модель сбережений и инвестиций) на экономический рост и социальное развитие Молдовы.
2. разработка рекомендаций в отношении стратегии и вмешательства.

В основу исследования положено предположение о том, что финансовый, человеческий и социальный капитал, накопленный мигрантами за границей, имеет потенциал для существенного воздействия на экономическое и социальное развитие Молдовы. В то же время, исследование ставит перед собой цель определить, могут ли существующие социальные, рыночные и институциональные условия позволить мигрантам эффективно инвестировать в родную страну то состояние, которое они скопили за рубежом.

Внимание исследователей было сосредоточено непосредственно на двух темах, а именно:

Тема 1: *Миграция/денежные переводы мигрантов и экономический рост*

- ✓ Устранение основных препятствий (стоимость и доступ) на пути к эффективному использованию развивающего влияния денежных переводов мигрантов;
- ✓ Эффективное использование человеческого и общественного развивающего влияния денежных переводов мигрантов;
- ✓ Укрепление потенциала отправителей и получателей для дальнейшего увеличения воздействия денежных переводов мигрантов на развитие;
- ✓ Предоставление голоса сообществ мигрантов для обеспечения развития.

Тема 2: *Миграция/денежные переводы мигрантов и развитие финансового сектора*

- ✓ Расширение и углубление финансового посредничества путем привлечения денежных переводов и перечислений мигрантов в официальные финансовые учреждения и продуктивные капиталовложения в Молдове.

### **Методология**

В основу данного исследования легли качественные методы. Первый метод преимущественно состоит из «кабинетного» исследования, основанного на подробном изучении существующих данных. В обзоре использованной литературы перечислены следующие источники: комплекты данных и отчеты IASCI-CIVIS за 2010 год, материалы Европейского фонда образования, отчеты Международной организации по миграции, данные Всемирного банка и другие источники. Второй метод включает в себя качественные приемы (целенаправленные групповые обсуждения и глубинные интервью), основанные на полуструктурированных принципах, и использованные в отношении трех категорий участвовавших респондентов:

- (a) лица, имеющие опыт миграции, которые создали свои предприятия в Республике Молдова, используя накопленный за границей финансовый, человеческий и общественный капитал,
- (b) лица, обратившиеся (в основном, за финансовой поддержкой) к своим знакомым, проживающим за границей, с целью планирования или организации предпринимательской деятельности в Молдове;
- (c) заинтересованные участники (включая кредитно-финансовые учреждения, коллег из Правительства, гражданское общество и специализированные агентства), которые были приглашены к участию в разработке и анализе компонентов процесса исследования.

Методы исследования: целенаправленные групповые обсуждения и интервью лицом к лицу, проведенные с использованием полуструктурированного руководства, разработанного Центром CIVIS в сотрудничестве с IASCI и согласованного с Всемирным банком. Рабочие языки – румынский и русский.

### ***Проектная деятельность и ограничения***

Для сбора необходимой информации были проведены глубинные интервью и целенаправленные групповые обсуждения с заинтересованными участниками и предпринимателями. Были констатированы ограничения, связанные со сбором данных на местах. Такими ограничениями являются:

- В случае заинтересованных участников:

Несколько потенциальных участников отказались от интервью с экспертом CIVIS, а именно: Торгово-промышленная палата Республики Молдова, Министерство экономики, Управление международных связей, европейской интеграции и диаспоры, и коммерческий банк MoldovaAgroindbanc. В качестве причин отказа от интервью были названы нехватка времени и “недостаточные полномочия” для обсуждения предложенных тем. С контактными лицами в Министерстве просвещения было тяжело или даже невозможно связаться, поскольку в период работы на местах сотрудники министерства отсутствовали (период исследования совпал с экзаменами и аттестациями в области образования).

Еще одним ограничением доступа к данным явилась степень открытости обсуждения или готовности экспертов предоставлять информацию. Исследователи заметили колебание и страх перед объективным выражением мнений в рамках интервью. Некоторые эксперты объяснили такое отношение влияние нестабильной политической обстановки в Республике Молдова. Респонденты выразили опасение, что любое мнение, “выраженное в неправильном месте”, может привести к проблемам на работе.

- В случае мигрантов<sup>1</sup> и бенефициаров<sup>2</sup> денежных переводов, использованных для деловой активности:

Не все предприниматели открыто отвечали на вопросы, касающиеся финансовых ресурсов, инвестированных в бизнес. Одни из них отказались отвечать на вопросы, другие заявили, что не могут вспомнить, сколько именно они инвестировали. Третья категория респондентов ответила, что они инвестировали постепенно, и не могут оценить общий объем инвестиций.

### ***Результаты проекта***

В общей сложности было проведено 18 интервью с заинтересованными участниками и 54 беседы с мигрантами и бенефициарами, включая три целенаправленных групповых обсуждения (ЦГО) (26 человек) и 28 глубинных интервью (ГИ). Социально-демографические особенности этих лиц приведены в Таблице 1.

---

<sup>1</sup> В данном конкретном параграфе мигранты определены согласно п. (a) Методологии, страница 6

<sup>2</sup> В данном конкретном параграфе мигранты определены согласно п. (b) Методологии, страница 6

**Таблица 1. Социально-демографические особенности участников**

<b>Место проживания</b>	Сельская местность	36	<b>Пол</b>	Мужчины	31
	Городская местность	18		Женщины	23
<b>Образование</b>	Высшее	31	<b>Регион</b>	Центр	21
	Техническое	16		Север	12
	Среднее / лицей	7		Юг	21
<b>Возраст</b>	18-29	19	<b>Пункт назначения миграции</b>	СНГ	25
	30-44	18		ЕС	29
	45-65	17		Другие страны	8

**Итого: 54 мигранта и бенефициара**

У большинства участников опроса был предшествующий опыт инвестирования (успешного или, наоборот)<sup>3</sup>. У некоторых было даже несколько предприятий в разных сферах. Кроме того, среди респондентов были как те, кто только начал свой бизнес, успешность которого невозможно оценить, так и те, кто пока еще лишь намеревается инвестировать в предпринимательскую деятельность.

Отчет состоит из трех основных разделов и приложений. В конце каждого раздела помещены выводы и рекомендации.

Глава I содержит краткое описание феномена миграции в Республике Молдова. В ней приведены динамика и особенности миграции, цикл зрелости, разнообразие, типы миграции и роль общественного капитала в стимулировании миграции.

В Главе II рассматривается связь между миграцией и развитием Молдовы. Особое внимание уделено следующим вопросам: подготовка перед отъездом; вопросы, связанные с законностью/незаконностью; трудовые соглашения; средства осуществления денежных переводов; влияние денежных переводов мигрантов; мигранты как источник прямых иностранных инвестиций; феномен утечки/притока «мозгов»; институт диаспоры; возвратная миграция (т.е., общественный, человеческий и финансовый капитал); реинтеграция в страну происхождения после возвращения домой; роль ключевых заинтересованных лиц/участников (включая Правительство) на центральном и местном уровнях; роль банков и диаспор.

Главы I и II содержат справочную информацию, основанную на вторичных источниках, в основном на материалах Европейского фонда образования, комплексах данных и отчетах IASCI-CIVIS за 2010 год, отчетах Международной организации по миграции, данных Всемирного банка (ВБ), и других источниках.

Глава III содержит результаты интервью и групповых обсуждений, проведенных для целей данного исследования. Эта глава направлена на подкрепление количественных показателей, изложенных в предыдущих главах. Приведенная здесь информация отражает влияние денежных переводов мигрантов на развитие, а именно: способы перевода денег; потребительские расходы и инвестиции; влияние на снижение уровня бедности, на образование, здоровье и на уровень сбережений. Кроме того, в данной главе обозначена связь между денежными переводами мигрантов и возвратной миграцией, в основном в плане влияния заработанного за границей капитала на инвестиционное поведение молдавских мигрантов/домохозяйств, степени устойчивости/успешности вышеуказанных инвестиций, повторной миграции и препятствий для инвестирования. Также были исследованы необходимые вклады и поправки в стратегию, оценка возможностей для возвращения мигрантов в будущем, оценка феномена притока «мозгов», потенциальная роль сохраненных сбережений и влияние текущего экономического кризиса на миграцию и денежные переводы мигрантов.

<sup>3</sup> Респонденты оценивали свой инвестиционный опыт на субъективном уровне. Успешный бизнес – это бизнес, который процветает и обеспечивает финансовую доходность.

В последнем разделе данного отчета содержатся выводы и рекомендации.

В приложения включены краткие анкетные данные об интервьюированных мигрантах, а также некоторые цитаты, взятые из целенаправленных групповых обсуждений и интервью с мигрантами и заинтересованными лицами.

## Глава 1. Миграция в Молдове – краткая информация

### Динамика миграции

Раньше, когда Республика Молдова входила в состав Советского Союза, “внешняя миграция” была под запретом. Как следствие, миграционные потоки из Республики Молдова ограничивались советской территорией. Тем не менее, при первых же сигналах либерализации в Советском Союзе в конце 1980-х годов миграционные ограничения ослабли, и многие страны стали свидетелям возвращения граждан на свою историческую родину и к своим семьям (в основном – миграция евреев и немцев в Израиль, Германию и США).<sup>4</sup> Этот феномен получил еще более широкое распространение после распада СССР.

Развал СССР привел к последующему становлению Молдовы в качестве нового независимого государства. Отличительным признаком этого периода времени стало растущее межэтническое напряжение, вылившееся в этнический и/или военный конфликт (т.е., Приднестровский конфликт 1992 года). Эти обстоятельства вызвали в первой половине 90-х годов миграцию на этнической почве, преимущественно в сторону России и Украины. Тем не менее, влияние данного конфликта на миграционный процесс не следует переоценивать.

Начиная со второй половины 90-х годов, будучи изначально вызван экономическими причинами, исход молдавских мигрантов приобрел массовый характер. На сегодняшний день можно выделить три волны массовой миграции. Первая массовая миграция была спровоцирована экономическими причинами и носила коммерческий характер (покупка товаров за рубежом для их последующей продажи на молдавском рынке).<sup>5</sup> Тем не менее, введение визового режима, установление более жестких таможенных правил и выравнивание цен на территории посткоммунистических государств сделали этот тип коммерческой миграции менее прибыльным для мигранта-предпринимателя. Вследствие этого коммерческая миграция постепенно уступила место трудовой миграции.<sup>6</sup>

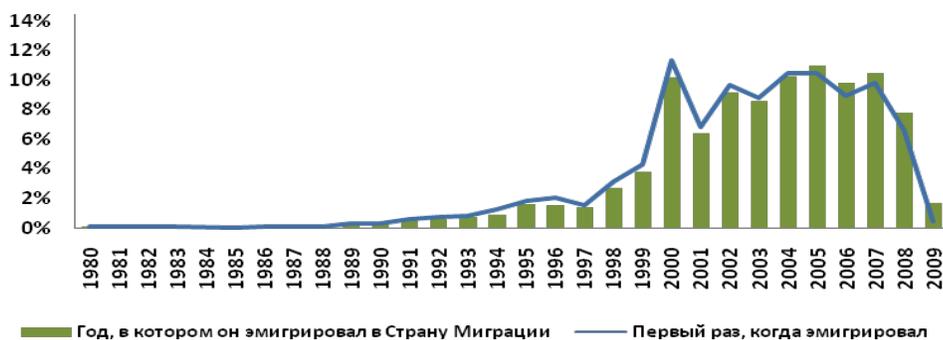
Финансово-экономический кризис, разразившийся в 1998 году в Российской Федерации, породил вторую волну массовой миграции из Молдовы, которая, не теряя напора, докатилась как минимум до 2007 года. Эта волна массовой миграции стала реакцией на крайнюю бедность.

В настоящее время миграция из Молдовы в основном является откликом на возможности, предоставляемые зарубежным рынком труда, и должна рассматриваться как инвестиционная стратегия последующей ответной меры против крайней бедности.<sup>7</sup>

*Миграция из Молдовы сохраняет высокую интенсивность с 1998 года...*

Диаграмма 1. Динамика миграции, (%)

Источник: IASCI/CIVIS 2010



4 Мошняга, В., Корбу-Друмя, Л. (2006). Миграция в/из Республики Молдова: процесс и регулирование (первая декада). Население Молдовы в контексте международной миграции, т.1, с.249 - 251. Яссы.

5 Мошняга, В. со ссылкой на Евдокимова Л. Коммерческая миграция населения Республики Молдова: основные этапы и их характеристика. // Население Молдовы и трудовая миграция: состояние и современные формы. – Кишинэу, САРТЕС, 2000, с.65-83.

6 Мошняга, В. (2009). Население Молдовы в контексте современных миграционных процессов. Молдова – Приднестровье: Работая вместе ради успешного будущего. с. 156-172. Кишинэу: Издательский Дом.

7 Elina Eskola. (2007). Investing in a Brighter Future Abroad? The Need for a Domestic Alternative in Moldova. SIDA

## Структура миграции населения

В целом, долгосрочные молдавские мигранты – это представители всех социальных слоев, происходящие как из городской (29%), так и из сельской (75%) местности. Мигранты из Молдовы стремятся, главным образом, в сторону двух **регионов**: *Европейский Союз* (в основном, Италия и Португалия) и *Содружество Независимых Государств* (в основном, Москва и Санкт-Петербург в Российской Федерации, и иногда - Украина). Характерной особенностью молдавской миграции является высокий уровень объединения людей в группы в местах миграции. Подавляющее большинство мигрантов сосредоточено в нескольких регионах назначения - в десяти городах проживают около 3/4 всех мигрантов из Молдовы.<sup>8</sup>

В настоящее время в Молдове можно выделить **три типа международной миграции**. 1) *Краткосрочная* международная миграция, в основном в страны СНГ. 2) *Долгосрочная* международная миграция, главным образом в страны Европейского Союза. 3) *Законная долгосрочная* международная миграция в США и Канаду.

Совсем недавно в общей структуре молдавской миграции были выявлены следующие тенденции и сдвиги:

- от СНГ – к ЕС;
- от краткосрочной и сезонной миграции – к долгосрочной миграции;
- рост миграции в сторону Соединенных Штатов и Канады.



Диаграмма 2. Основные сферы занятости мигрантов в стране миграции

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Эти тенденции и сдвиги выглядят как стремление<sup>9</sup> к диверсификации стран назначения и перемещению от стран с низким уровнем дохода к странам с более высоким уровнем дохода. Это создает больше возможностей/потенциала для наращивания развивающего воздействия миграции, особенно в плане увеличения потока денежных переводов мигрантов или стабилизации/устойчивости денежных потоков, что сокращает перемещение экономической неопределенности или риска в страну происхождения. Более долгосрочная миграция также имеет достаточный потенциал, чтобы привести к более серьезному развивающему воздействию.

Одна из особенностей молдавской миграции состоит в ее относительно низкой ‘зрелости’<sup>10</sup> по сравнению с другими странами, в которых проводились исследования. Согласно данным IASCI-CIVIS за 2010 год, 67% долгосрочных мигрантов считают упорядоченными свой статус резидента и форму занятости. Тем не менее, степень воссоединения семей среди женатых/замужних мигрантов относительно невысока - 21%. ДХ молдавских мигрантов не часто пользуются услугами банков в местах миграции, по сравнению с их уровнем регуляризации; у 36% ДХ мигрантов открыты банковские счета в стране миграции (главным образом в странах ЕС). Кроме того, несмотря на высокий уровень образования и профессиональной квалификации молдавских мигрантов, в странах миграции многие из них берутся за неквалифицированную работу, что приводит к ситуациям, для которых характерно ‘выполнение работ, не соответствующих квалификации’ и ‘потеря квалификации’. Эти данные говорят в пользу впечатления о более низком уровне интеграции и

<sup>8</sup> Lücke Matthias, Toman Omar Mahmoud, and Pia Pinger, Patterns and Trends of Migration and Remittances in Moldova, The CBS AXA Survey 2006, Chisinau: IOM, 2007, p.17.

<sup>9</sup> Необходимо отметить относительную значимость этих тенденций и сдвигов.

<sup>10</sup> Под зрелостью миграционного цикла подразумевается весь процесс массовой миграции из конкретной страны происхождения, а не опыт отдельного мигранта. Зрелость оценивается при помощи ряда показателей, описанных в данном разделе.

благополучия молдавских мигрантов. Все эти результаты, видимо, подтверждают низкий уровень зрелости молдавского цикла миграции.

**Структура молдавских мигрантов**<sup>11</sup> выглядит, в основном, следующим образом:

- ✓ *молодые люди* – молдавские мигранты состоят из экономически активной части населения; наибольшая часть мигрантов (79%) – лица в возрасте от 18 до 44 лет.
- ✓ *семейные люди* – с точки зрения гражданского состояния молдавских мигрантов, существенную часть составляют люди семейные (71%), хотя степень воссоединения семей в местах миграции остается относительно низкой (21%);
- ✓ *более образованные люди* – отличительной чертой миграции из Молдовы является то, что значительная часть уезжающих из страны относительно хорошо образованы; 28% всех мигрантов – это выпускники университетов, 63% - получили среднее образование или профессиональное/техническое образование.
- ✓ *мужская миграция наряду с женской* – трудовые мигранты мужского пола (63% всей рабочей силы) стремятся уехать в сторону СНГ, и устраиваются, главным образом, в сфере строительства, ремонта, транспорта, промышленности и сельского хозяйства. Женщины склонны мигрировать в страны ЕС для работы в сфере обслуживания, домашнего хозяйства, торговли, ухода за пожилыми лицами и детьми.

Молдавские мигранты состоят из экономически активной части населения. Характерной чертой молдавских мигрантов является их относительно молодой возраст. Средний возраст на момент отъезда составлял 29.7 лет, а на момент интервью – поднялся до 36.1 лет. Наибольшая часть мигрантов (79%) – лица в возрасте от 18 до 44 лет. Мужчины преобладают в возрастной группе 18-29 лет, тогда как женщины находятся, в основном, в группе от 45 до 65 лет.

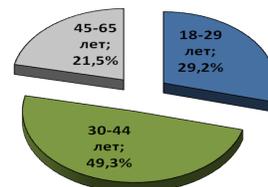


Диаграмма 3. Возрастная структура молдавских мигрантов

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Еще одна отличительная особенность молдавской миграции – массовый отъезд специалистов из различных секторов национальной экономики, что ведет к феномену утечки «мозгов» из страны. Среди тех, кто уезжает, доля интеллектуалов составляет 18%; до миграции эти люди работали в Молдове в качестве инженеров, докторов, учителей, юристов и экономистов<sup>12</sup>.

Экономическая и политическая нестабильность, кризис, бедность и низкий уровень жизни, безработица и/или очень низкие зарплаты, недостаточная социальная защита и ограниченные жизненные возможности вызвали отток населения. Одновременно с либерализацией Советской системы возник феномен утечки «мозгов», серьезно отразившийся на научно-исследовательской отрасли и на развитии страны. В 1991 году в Молдове началось непрерывное снижение количества ученых, и в последующие годы это снижение лишь ускорялось.<sup>13</sup>

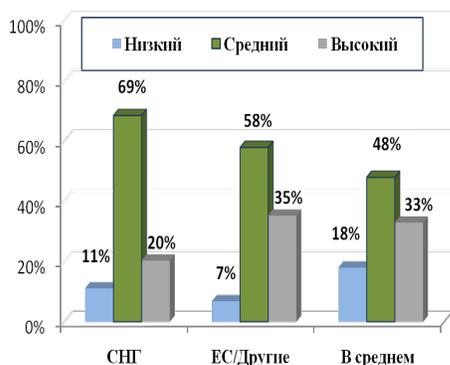


Диаграмма 4. Уровни образования мигрантов до миграции

Источник: IASCI/CIVIS 2010

В процессе миграции существенная доля высококвалифицированных молдавских мигрантов

<sup>11</sup> IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Kramarenko, V. What is the fate of S&T in the Republic of Moldova? In W. Meske et al. (Eds.) IOS Press, 1998. Transforming science and technology systems - the endless transition? Retrieved from (www.books.google.com)

сталкивается с профессиональной “потерей квалификации”, поскольку они зачастую берутся за неквалифицированную или низкоквалифицированную работу. Утечка «мозгов» из Молдовы – это скорее растрата «умов» для мигрантов, нежели приток «мозгов» для принимающих стран. Тем не менее, высококвалифицированные молдавские мигранты за рубежом зарабатывают на низкостатусной работе больше, чем они смогли бы заработать, делая карьеру в своей стране.

Хотя отток интеллектуального капитала из Молдовы расценивается как значительный, на сегодняшний день нет систематических и детальных исследований в области утечки «мозгов».



## Факторы, стимулирующие миграцию

Среди механизмов, стимулирующих миграцию, можно назвать несколько факторов “выталкивания и притяжения”. Во многих исследованиях подчеркивается, что миграция из Молдовы в немалой мере обусловлена *экономическими причинами* (фактор выталкивания для более чем 72% мигрантов).<sup>14</sup> Исследование Европейского Фонда Образования, проведенное в 2008 году, показывает, что молдавских мигрантов в основном *выталкивают* за границу бедность, отсутствие адекватных возможностей для трудоустройства, низкие зарплаты и нестабильная экономическая ситуация.

В конце 1990-х годов уровень ВВП в Молдове составлял 34% от предшествующего показателя десятилетней давности. Согласно данным Национального бюро статистики, уровень безработицы составил 8.5% в 2000 году, 7.3% - в 2001 и 2002 гг., тогда как огромное количество трудоустроенных лиц находились в удлинённом отпуске.<sup>15</sup> Номинальные заработные платы были очень низкими, тогда как реальные зарплаты снизились из-за высоких темпов инфляции. Вследствие этого бедность распространилась повсюду; по оценке исследования Всемирного банка, проведенного в 1999 году, примерно 80% населения Молдовы находились ниже официальной черты бедности,<sup>16</sup> а 20%

<sup>14</sup> European Training Foundation. The contribution of Human Resource Development to Migration Policy in Moldova, 2008

<sup>15</sup> Pyshkina T. V., Economic Consequences of the Migration of Labour from the Republic of Moldova/ UN World Institute for Development and Economic Research, Helsinki, 2002

<sup>16</sup> UNDP, Good Governance and Human Development. Moldova Human Development Report 2003

населения находились в состоянии нищеты.<sup>17</sup> Таким образом, массовая миграция была обусловлена, в основном, экономическими причинами, и представляла собой орудие для попытки борьбы с бедностью.

*Факторами притяжения*, побуждающими граждан Молдовы уезжать из страны, являются, главным образом, следующие: более высокий уровень дохода в принимающих странах, более высокий уровень жизни, расширенные возможности для личного развития и наличие ‘успешных’ мигрантов и созданных ими социальных сетей за границей (родственники, знакомые и близкие друзья).<sup>18</sup> Еще одним фактором притяжения к странам СНГ является низкая стоимость поездки благодаря географической близости, а также возможность безвизового перемещения.<sup>19</sup>

Общественный капитал и взаимовыручка между мигрантами, а также между мигрантами и отечественными сообществами, играют важную роль на каждом этапе опыта/цикла молдавской миграции. Это сохраняется на всем протяжении, с момента планирования отъезда до возвращения домой и реинтеграции. На этапе приготовления к отъезду 70%<sup>20</sup> лиц остановили свой выбор на конкретных пунктах назначения, поскольку там у них уже были социальные контакты или даже гарантированная работа.<sup>21</sup> Эти социальные сети играют важнейшую роль в преодолении молдавскими мигрантами рисков, связанных с миграцией, снижают сопутствующие финансовые затраты и увеличивают доход. Согласно результатам IASCI-CIVIS 2010, молдавские мигранты сохраняют тесный контакт в местах миграции, а также связь с отечественными сообществами. Это является важным фактором для обмена информацией и поддержки в экономическом и социальном плане, как в месте миграции, так и в Молдове.

## Миграция и денежные переводы мигрантов

Денежные переводы мигрантов являются одним из наиболее изученных аспектов миграции в Молдове. Начиная с 1999 года, поток денежных переводов из-за рубежа продолжает стабильно расти. Согласно Национальному банку Молдовы, в 1999 году денежные переводы из-за границы, связанные с миграцией граждан, составили 89.62 миллиона долларов США, тогда как в 2008 году - 1,660.09 миллионов долларов США. Официальные данные о притоке денежных средств мигрантов, вероятно, занижены, поскольку существует большая доля неофициальных притоков, в отношении которых отсутствуют достоверные данные и которые сложно измерить. Тем не менее, согласно классификации Всемирного банка от 2008 года, в настоящее время Молдова находится в верхней части списка стран, зависящих от денежных переводов мигрантов, занимая в нем второе место в мире. Денежные переводы мигрантов составляют 36% от всего ВВП.

**Таблица 2. Общий объем перечислений (включая денежные переводы мигрантов), прямых иностранных инвестиций и торгового дефицита в Молдове**

Год	Миллионы долларов США										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Перечисления	89.6	153	212	254	317.3	422.2	683.3	854.5	1218	1660	1182
Прямые иностранные инвестиции	65.77	129.49	100.31	90.09	77.33	130.1	176.25	233.58	591.24	717.99	38.5
Торговый дефицит	122935.6	304950.4	326733.5	394208.6	612413.5	783360.3	1201037	1641563	2347789	3307577	1990800

17 Республика Молдова, Предварительная стратегия снижения бедности, 15 ноября 2000 г.

18 Walewski, M., Sandu, M., Mincu, G., Hristev, E., & Matysiewicz, B. (2008). The impact of migration and remittances on the rural areas of Moldova and Case Study on migration management in Poland. Centre for Social and Economic Investigations (CASE), p.21

19 Lücke, M., Mahmoud, T. O., & Pinger, P. (2007). Patterns and Trends of Migration and Remittances in Moldova. The CBSAXA Survey 2006. IOM & Sida., p. 25-26.

20 IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

21 IOM. (2008). Migration in Moldova: A Country Profile. Siar, S. (Ed.). Geneva., p.26

Объем денежных переводов мигрантов вырос на национальном уровне не только в абсолютном выражении, но и в количестве, получаемом отдельными ДХ.<sup>22</sup> Согласно исследованию MOM, средний объем денежных переводов мигрантов в номинальном выражении вырос с 1,296 долларов США в 2006 году до 1,848 долларов США в 2008 году.<sup>23</sup> Однако, начиная с 2008 года, в свете мирового экономического кризиса денежные переводы мигрантов стали сокращаться. В отчете BBC<sup>24</sup> отмечается, что Молдова находится среди стран, в которых сокращение денежных переводов мигрантов в 2008-2009 гг. проявилось наиболее резко. Эта тенденция находит дальнейшее подтверждение в последнем исследовании, проведенном MOM, а также в IASCI-CIVIS 2010<sup>25</sup>.

Согласно IASCI-CIVIS (2010), в 2009 году 84% ДХ мигрантов, перечислили деньги в Молдову, что составило 422 миллиона евро. Среднестатистическое 'пересылающее деньги ДХ' перечислило в среднем 4,403 евро. Основная цель денежных переводов мигрантов – поддержать зависимых членов семьи (как правило, супругу, детей и родителей). Большая часть этих денег расходуется на потребительские нужды ДХ и способствует снижению уровня бедности.

Отправителей денежных переводов можно в общих чертах разделить на три отдельные группы<sup>26</sup>:

1. **Самая крупная группа** включает ДХ в миграции, которые отправляют денежные переводы чтобы, в первую очередь, покрыть расходные потребности своих семей в Молдове. Как было отмечено, из-за низкой степени воссоединения семей в месте миграции, данная группа мигрантов перечисляет денежные средства главным образом супругам и детям.

Внутри этой группы, те отправители, которые отправляли в Молдову денежные средства в первую очередь для 'поддержки супруги и детей', в среднем перечислили 4,423 евро (в 2009 году). В тех случаях, когда первичными бенефициарами являются родители, это значение опускается до 2,598 евро. Это наглядно демонстрирует процесс взросления миграции, при котором воссоединение с семьей приводит к систематическому сокращению общего объема денежных переводов в Молдову (предполагая, что общее количество мигрантов остается стабильным).

2. **Вторая группа** состоит из мигрантов, для которых сбережение является приоритетной задачей при осуществлении денежных переводов. В 2009 году объем денежных переводов мигрантов в данной группе составил в среднем 6,630 евро. Часть этих денежных переводов депонируется в банковской системе Молдовы в виде сбережений, и представляет собой основной источник ликвидности для всей системы.
3. **Третья (самая маленькая) группа** включает в себя мигрантов, перечисляющих деньги непосредственно в целях инвестирования, которое является для них приоритетом в 2009 году. Средний объем денежных переводов мигрантов этой группы существенно выше - 13,260 евро.

Среди молдавских мигрантов есть и **большое количество мигрантов, не отсылающих деньги**<sup>27</sup> - 16% от общего количества ДХ мигрантов. Для мигрантов, не отсылающих деньги, характерны следующие черты:

- Крайне высокий уровень воссоединения с семьями (41.1%) по сравнению с 17.4% ДХ, пересылающих деньги.
- Относительно молодой возраст (примерно на 2 года моложе, чем средний мигрант-отправитель).
- Более низкий процент супружества (63.2%), по сравнению с 71.8% среди мигрантов-отправителей.

22 European Training Foundation (ETF). (2009). Moldova Country Report. Black Sea Labour Market Reviews.,p.80

23 Luecke, M., Mahmoud, T.O., & Steinmayr, A. (2009). Labour Migration and Remittances in Moldova: Is the Boom Over?. IOM, CBSAXA Survey 2006-2008., p.3

24 Fix, M., Demetrios G. Papademetriou, Batalova, J., Terrazas, A., Yi- Ying Lin, S., & Mittelstadt, M. (2009). Migration and the Global Recession. Migration Policy Institute, BBC World Service.

25 IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

26 Ibid.

27 Ibid.

- Более низкая степень банковских операций (14.2%) в Молдове, по сравнению с 30.1% у отправителей денежных средств (уровень банковских операций в стране назначения остается умеренным для обеих групп, т.е., около 37%).
- Менее сильно выраженные намерения вернуться назад.

## Потенциальная миграция

Потенциальная миграция, сформулированная как «общее желание мигрировать в будущем», считается высокой среди населения Молдовы. В исследовании, проведенном в 2007 году, отмечено, что 44.2% населения (главным образом молодые, образованные люди в возрасте от 18 до 40 лет) желают мигрировать, в первую очередь, в страны ЕС.<sup>28</sup> Цифры, полученные IASCI-CIVIS, ниже, чем могло бы быть указано в современных источниках, что можно объяснить результатом глобального экономического спада или более жесткой миграционной политикой, особенно в отношении миграции в страны Европейского Союза.



Диаграмма 6. “Рассматриваете ли Вы или члены Вашей семьи возможность миграции?”  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

## **Глава 2. Миграция и развитие – теоретическая дискуссия**

Согласно официальным оценкам, в настоящее время более четверти молдавской рабочей силы проживает и работает за рубежом. С одной стороны, они представляют собой основной источник дохода для национальной экономики, составляя 36% от ВВП Молдовы в 2007 году. С другой стороны, при отсутствии должного управления, положение дел в сфере миграцией может создать серьезные проблемы для страны, включая, но не ограничиваясь только этим, следующие проблемы: потеря высококвалифицированной рабочей силы; снижение роста и продуктивности из-за сократившегося количества высококвалифицированных специалистов; потеря налоговых поступлений от налогообложения работников; и инфляционный потенциал в некоторых областях (например, избыточный спрос на землю и дома привел к искусственной инфляции цен на недвижимость).

### **Подготовка к отъезду**

Согласно Страновому отчету ЕФО по Молдове за 2009 год, перед отъездом молдавские мигранты проходят совсем незначительную подготовку или не проходят вовсе.<sup>29</sup> Несмотря на то, что государственный орган в области миграции проводил профессиональный тренинг для отъезжающих, немногие из потенциальных мигрантов воспользовались им. На сегодняшний день подготовка мигрантов перед отъездом заключается, в основном, в информационной поддержке потенциальных мигрантов, которую, как правило, оказывают местные отделения Национального агентства занятости населения при содействии международных организаций (т.е., МОМ, МОТ). Исследования ЕФО содержат предположение о том, что там, где предлагается и используется подготовка перед отъездом, наиболее полезными считаются профессиональная подготовка и изучение языков.

В течение последнего десятилетия молдавские мигранты предпочитали уезжать в регионы и страны, близкие в плане культуры, истории и языка – страны СНГ и государства на юге ЕС. Широко распространенное знание русского языка в Молдове вкупе с общей историей времен Советского Союза – факторы, облегчающие миграцию и интеграцию на территории СНГ. Румынский язык в большой степени облегчает изучение других романских языков, таких как итальянский, испанский, португальский и французский. Эта языковая связь влияет на преимущественный выбор стран назначения в пределах ЕС, и многие молдавские мигранты относительно легко выучивают языки этих стран.

### **Юридические вопросы, касающиеся молдавской миграции**

Большая часть граждан Молдовы либо незаконно мигрируют, либо находятся в странах назначения на незаконной основе. По оценкам, одна треть молдавских мигрантов пребывает в странах назначения незаконно.<sup>30</sup> Перемещение в направлении стран СНГ, как правило, совершается на законных основаниях благодаря безвизовому режиму. Тем не менее, статус незаконного проживания более распространен именно в странах СНГ (60%, по сравнению с 8% других мигрантов, проживающих в странах ЕС и в других странах). В ЕС, начиная с 2006 года, увеличилась степень регуляризации статуса резидента для молдавских мигрантов, поскольку законодательные инициативы в странах западно-европейского направления, облегчили молдавским мигрантам возможность получения законного статуса резидента и трудоустройства.<sup>31</sup> Это подтверждается и отчетом IASCI-CIVIS 2010.

Миграция в ЕС зачастую носит нерегулярный характер по причине небольшого количества трудовых соглашений, подписанных между Молдовой и странами западной части ЕС. На сегодняшний день Молдова заключила трудовые соглашения с Россией, Украиной, Беларусью, Азербайджаном и

29 “Moldova Country Report”, European Training Foundation, 2009.

30 IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

31 Luecke, M., Mahmoud, T.O., & Steinmayr, A. (2009). Labour Migration and Remittances in Moldova: Is the Boom Over?. IOM, 2008., p.14

Италией<sup>32</sup>, тогда как трудовое соглашение с Португалией еще не подписано. С Испанией, странами Бенилюкс, Грецией и Южной Кореей были подписаны соглашения в части сотрудничества по трудовым вопросам, но не содержащие положений о трудовых квотах.<sup>33</sup> В настоящее время Правительство Молдовы ведет переговоры о трудовых соглашениях с некоторыми государствами-членами ЕС, хотя бы на основе ограниченных квот.

*Из тех мигрантов, которые узаконили свой статус, подавляющее большинство сделало это на раннем этапе миграционного цикла ...*

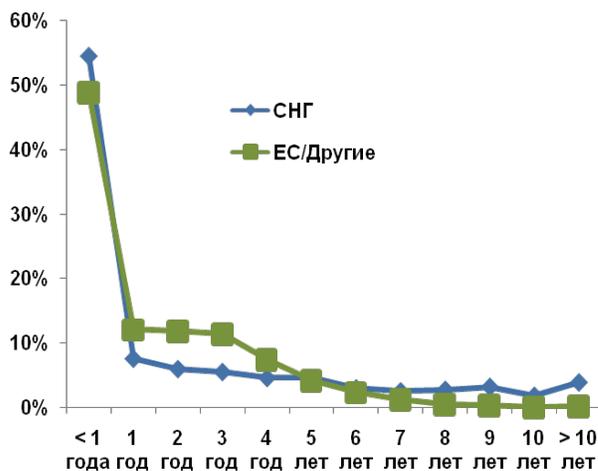


Диаграмма 7. Период регуляризации мигрантов в течение миграционного цикла

Источник: IASCI/CIVIS 2010

*Несмотря на большое количество незаконных мигрантов, отчетливо прослеживается тенденция к законной миграции и регуляризации статуса на раннем этапе...*

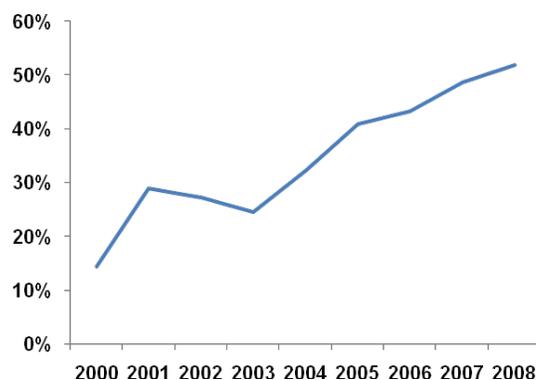


Диаграмма 8. Динамика регуляризации в течение первого года миграции в стране назначения

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Незаконный статус мигрантов увеличивает риск враждебного обращения со стороны местных органов власти, и зачастую толкает мигрантов к незаконному трудоустройству и к работе в неприемлемых условиях труда, что ведет к снижению заработков и сокращению денежных переводов мигрантов. Законодательные инициативы могли бы оказать поддержку законной миграции и, в итоге, поддержали бы задачи развития путем увеличения дохода мигрантов, денежных переводов и сбережений, и поощрения к использованию официальных каналов для перечислений. Более того, законный статус является предварительным условием для мигрантов, желающих инициировать и принимать участие в мероприятиях, направленных на поддержание прочности сообщества и связей с родиной. Помимо прочего, это делает возможными более частые поездки домой.

<sup>32</sup> Квота на молдавскую рабочую силу в Италии составляет 6 500 работников в год. Тем не менее, данная цифра отражает лишь тех граждан Молдовы, которые уже проживают в Италии, и не включает новую рабочую силу из Молдовы.

<sup>33</sup> Peter Van Krieken, Tatiana Cernei, Raport Privind Readmisia – Republica Moldova, OIM, 2010, p.14

## Финансовые операции и сберегательное поведение<sup>34</sup>

Наибольшая часть молдавских мигрантов отправляет деньги домой (84% в 2009). Каждый из мигрантов в течение года осуществляет в среднем от 6.4 до 6.8 официальных и неофициальных денежных переводов. Около четверти мигрантов осуществляют переводы ежемесячно. В 2009 году среднестатистическое 'отправляющее деньги домохозяйство' перечислило в Молдову в среднем 4,403 EUR.

Для молдавских мигрантов неформальные каналы больше не являются предпочитаемым способом перечисления денег, хотя они и продолжают использоваться большим количеством молдавских отправителей денежных средств (40%).

Относительно менее взрослый миграционный цикл Молдовы в сочетании с большим количеством мигрантов на территории СНГ (54%) приводит к низкому среднему доходу мигрирующего ДХ – в среднем 1,224 евро. Это помещает молдавское мигрирующее ДХ в самый конец списка диапазона общего дохода. Кроме того, из интервью видно, что молдавские мигранты стараются меньше тратить в местах миграции по сравнению с другими группами мигрантов, находящихся в таком же социально-экономическом положении. Это сочетание доходов ДХ и его расходов рождает среди молдавских ДХ твердое стремление к сбережению денег, примерно 41% от дохода ДХ.

Низкий уровень доходов в сочетании с большими суммами денежных переводов четко отражается в низком соотношении денежных переводов и сбережений 1.3:1 (по сравнению с 4.7:1 в среднем по другим странам). Общий расчетный фонд 'сохраненных сбережений' у 122,000 ДХ долгосрочных молдавских мигрантов в 2009<sup>35</sup> году составил 559 миллионов евро в дополнение к перечисленным 422 миллионам. Эти сбережения вместе с сопутствующим человеческим и общественным капиталом остаются в значительной мере недоиспользованным источником. В связи с этим, потенциал, присущий кругам молдавских мигрантов, остается в большой степени нераскрытым.

## Влияние текущих денежных переводов мигрантов

### Положительное воздействие

Как следует из опроса ДХ,<sup>36</sup> существует положительная корреляция между финансовыми поступлениями от мигрантов и осознанием своей возможности удовлетворить основные потребности. Доход семей мигрантов, посылающих домой деньги, примерно в два раза выше дохода семей мигрантов, не получающих денежные переводы из-за границы. По сравнению с семьями, не получающими деньги из-за границы, эти семьи выделяют из своего бюджета больше денег на покупку потребительских товаров (таких как еда и одежда), на погашение долгов и на ремонт или строительство жилья.



Диаграмма 9. Методы перечисления денежных средств в Молдову

Источник: IASCI/CIVIS 2010

<sup>34</sup> Все данные, предоставленные в данном разделе, основаны на анализе Молдавского рынка IASCI/CIVIS DEVINPRO, 2010

<sup>35</sup> Оценка количества ДХ долгосрочных мигрантов основана на результатах обследования домохозяйств, направленного на определение количества долгосрочных мигрантов в миграции (122,000). Обследование количества мигрантов показало, что количество членов на одно ДХ, в котором есть мигрант, составляет 1.45. В нашем исследовании определение долгосрочных мигрантов и народонаселения не включает в себя сезонных работников и другие потенциально важные группы мигрантов. Это было сделано намеренно. Из интервью и обзора литературы видно, что количество мигрантов всех категорий может составить до 600000 человек, из которых 40% вовлечены в долгосрочную миграцию, а остальные – в краткосрочную или сезонную миграцию.

<sup>36</sup> IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

Кроме того, денежные переводы мигрантов оказывают существенное позитивное воздействие на макроэкономическую стабильность в Молдове. Они помогают финансировать значительный и все увеличивающийся торговый дефицит в стране, способствуют консолидации налогово-бюджетной системы и поддерживают стоимость валюты. В 2007 году доход, перечисленный молдавскими мигрантами из-за рубежа, достиг своего пика, составив 36% от ВВП. Денежные переводы мигрантов представляют собой наиболее существенные и стабильные валютные вложения, по сравнению с прямыми иностранными инвестициями, экспортом, кредитами и иностранной экономической помощью. Они способствуют пополнению бюджета за счет НДС и ввозных пошлин, развитию банковской системы и услуг финансового посредничества, а также увеличению официальных резервных активов.<sup>37</sup>

В исследованиях Всемирного банка отмечается, что денежные переводы мигрантов представляют собой важный источник иностранной валюты, который с конца 90-х годов помогает Молдове финансировать торговый дефицит. И государственные, и частные финансовые вливания в счета капиталовложений сыграли относительно незначительную роль, хотя с конца 90-х годов в Молдове произошло некоторое увеличение прямых инвестиций.<sup>38</sup>

### Отрицательное воздействие

Денежные переводы мигрантов могут иметь и негативное воздействие, даже если зачастую они способствуют увеличению дохода ДХ-получателей. Более высокий доход ДХ нередко сопровождается склонностью к более высоким расходам, в первую очередь на потребительские товары. Тем не менее, большая часть потребительских товаров в Молдове, таких как электронная техника, импортируется, а не производится на местном рынке. Этот увеличенный спрос на импортные товары нередко ведет к росту цен на внутреннем рынке, к более высокой инфляции и зависимости от импорта.

В литературе приводится мысль о том, что денежные переводы мигрантов порождают зависимость от 'легких денег', что снижает или вообще лишает людей, особенно молодежь, желания участвовать в экономической жизни. Денежные переводы мигрантов могут способствовать увеличению неравенства доходов между семьями, получающими внешнюю поддержку, и ДХ, у которых никого нет за границей.

Содержание семьи и родителей являются двумя главными факторами переводов денег



Диаграмма 10. Намеченные цели денежных переводов

Источник: IASCI/CIVIS 2010

37 Nick Maddock and Lovita Ramguttee "Responding to falling remittances and returning migrants" in Development and Transition, July 13th, 2009 p.15 with reference to Migration and Development Brief (Washington D.C.: World Bank) 23 March 2009).

38 Mansoor, A., Quillin, B., "Migration and remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union", World Bank, 2006

## **Мигранты как источник прямых иностранных инвестиций**

Согласно данным IASCI-CIVIS 2010, каждое четвертое ДХ в Молдове, член семьи которого находится в миграции (или 26%), в прошлом оказало финансовую поддержку молдавскому предприятию в плане инвестиций или кредитования. Объем денежных переводов долгосрочных мигрантов, предположительно сбереженных (20%) и/или инвестированных (22%), достаточно велик. Кроме того, 56% мигрантов в будущем планируют открыть или расширить бизнес, что говорит об очень высокой степени предпринимательской целеустремленности молдавских мигрантов и их семей.

Инвестиции в Молдове традиционно осуществляются на небольшом или очень небольшом уровне, и, как правило, индивидуально или совместно с членами семьи. Изучение предпринимательского опыта и инвестиционных намерений демонстрирует, что финансовые потоки мигрантов направлены, в основном, в сельское хозяйство, розничную торговлю (включая бары и рестораны), строительство, недвижимость и услуги.

Тем не менее, подобное инвестиционное поведение пока не привело к существенному развитию самой страны, ввиду общего неблагоприятного делового климата, больших экономических рисков и административных барьеров.

Доля денежных переводов, которые могли бы быть направлены в инвестиционные проекты через финансовые и банковские институты, крайне мала, по сравнению с приливами капитала от мигрантов, а также в сравнении со склонностью к сбережению из дохода от денежных переводов. Данные IASCI-CIVIS 2010 говорят о том, что лишь 18% мигрантов держат свои сбережения на депозитных счетах в банках Молдовы, тогда как 66% - просто хранят деньги дома. Основными причинами, по которым мигранты не держат свои деньги в молдавских банках, являются недостаточный доход ДХ, отсутствие доверия к банковскому сектору, высокая доля риска и непривлекательные процентные ставки. Отказ от хранения денег в банке подрывает потенциальное развивающее воздействие текущих денежных переводов через посредничество финансовой системы.

## **Феномен утечки/притока «мозгов»**

Как было указано выше, на сегодняшний день не существует систематических или детальных исследований вопроса утечки/притока «мозгов» из Молдовы. Тем не менее, статистические данные о миграции указывают на то, что в результате утечки/притока «мозгов» национальная экономика лишилась многих своих молодых, наиболее квалифицированных и предприимчивых специалистов. Согласно некоторым источникам, в системе образования и здравоохранения наблюдается тревожная тенденция. За последние двадцать лет медицину покинули более 40% обученных работников здравоохранения, многие из которых уехали за рубеж. Количество докторов и медсестер на 1000 жителей находится ниже среднего уровня среди стран ЕС. Кроме того, Молдова страдает от острой нехватки медицинских работников в сельских районах.<sup>39</sup>

Молдавская система образования уже много лет испытывает недостаток в учителях, в основном – в начальной и средней школах. Многие молодые учителя предпочитают уезжать за границу в поисках работы, поскольку дома им предлагают низкую зарплату, а в других странах они могут получать гораздо больше. Количество студентов, обучающихся за рубежом, тоже растет; в 2006

---

39 [www.msmt.cz/uploads/Areas\\_of.../Action\\_Fiche\\_healthworkers.doc](http://www.msmt.cz/uploads/Areas_of.../Action_Fiche_healthworkers.doc)

году около 9000 молдавских студентов получали образование за пределами страны.<sup>40</sup> Более того, из тех, кто решил учиться в Молдове, все большее количество выпускников не могут найти работу и решают уехать из страны после получения диплома.

Во многих случаях мигранты находят себе работу ниже уровня своей квалификации или в секторах, не соответствующих их специализации, что создает проблему растраты «ума». Каждый четвертый мигрант (24%) получает образование в процессе миграции (как правило, обучение по месту работы (10%) и формальное обучение иностранным языкам (10%), а также курсы профессионального обучения, учебные занятия, изучение торгово-промышленной деятельности, и т.д.<sup>41</sup>). Более того, в Молдове отсутствуют стратегии, направленные на поддержку вернувшихся мигрантов. При возвращении домой мигранты сталкиваются с недостаточным финансированием в сфере науки, образования и медицины, не говоря уже о существующей экономической ситуации и несовершенном законодательстве, что снижает желание заниматься предпринимательской деятельностью и не стимулирует передачу знаний, навыков или ноу-хау человеческого капитала, приобретенного возвращающимися мигрантами.

В этой связи миссия МОМ в Республике Молдова совместно с Академией наук Молдовы, инициировала программу «Борьба с утечкой «мозгов» и усиление Молдовы как центра научно-исследовательской деятельности посредством временного возвращения экспатрированных молдавских ученых». Программа направлена на предоставление возможности ученым, родившимся в Молдове и в настоящее время проживающим за рубежом, вносить вклад в развитие научного и экономического сектора Республики Молдова.<sup>42</sup>

### Возвратная миграция: социальный, человеческий и финансовый капитал

Согласно ЕФО, возвратная миграция способствует местному развитию даже больше, нежели денежные переводы мигрантов. Денежные переводы используются, в основном, для потребительских расходов, тогда как сбережения, которые часто являются целью или необходимым условием для возвратной миграции молдаван, чаще используются в производственной деятельности.<sup>43</sup> Согласно данным IASCI-CIVIS 2010, молдаване не только пересылают домой большие суммы денег, но и очень экономно относятся к деньгам. Более того, для молдавских мигрантов характерна очень высокая степень предприимчивости и амбициозности. Как было сказано ранее, в прошлом многие из них инвестировали в бизнес, как в стране миграции, так и у себя дома.

В отчете, опубликованном в *The Frankfurt School* в 2008 году, сделан вывод, что на основании наблюдения за некоторыми предприятиями молдавских мигрантов, вновь вложенные сбережения и предпринимательская деятельность вернувшихся мигрантов были очень важной и реальной выгодой от миграции. Кроме того, было отмечено, что данная тенденция особенно четко проявилась за последние три-четыре года, и обещает еще большее развитие в будущем. К

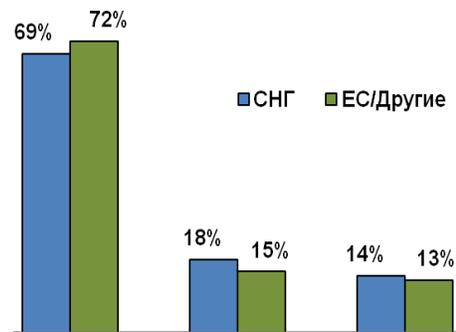


Диаграмма 11. Намерения мигрантов навсегда вернуться в Молдову

Источник: IASCI/CIVIS 2010

40 Jesús Alquézar Sabadie [et al.], Migration and skills : the experience of migrant workers from Albania, Egypt, Moldova and Tunisia, World Bank and ETF, 2010.

41 IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010

42 www.iom.md

43 Jesús Alquézar Sabadie [et al.], Migration and skills : the experience of migrant workers from Albania, Egypt, Moldova and Tunisia, World Bank and ETF, 2010.

тому же, похоже, что миграция обеспечила и некоторый приток «мозгов»; работая за рубежом, некоторые мигранты приобрели навыки или получили знания о новых технологиях, например, при работе в теплицах в Испании, в авторемонтных мастерских, и т.д.<sup>44</sup>

Согласно IASCI-CIVIS 2010, среди молдавских мигрантов сохраняется сильное желание вернуться домой. 70% мигрантов заявили о своем однозначном намерении вернуться в Молдову, а еще 13% пока не определились с планами. У мигрантов есть четкие цели и условия, которые должны быть выполнены, прежде чем они решат вернуться домой, а именно: выполнение собственных задач по сбережению определенной суммы, или наличие в Молдове хороших возможностей для трудоустройства и благоприятный инвестиционный климат. Молдавские мигранты, живущие в странах ЕС, планируют свое возвращение домой, в среднем, спустя шесть лет после отъезда, тогда как мигранты, уехавшие в СНГ – через четыре года.

### **Влияние интеграции/неудачной интеграции<sup>45</sup>**

Согласно отчету ЕФО, многим мигрантам приобретенные за границей навыки и опыт не помогли найти более хорошую работу по возвращении домой, особенно если они работали не в тех областях, для работы в которых они получили образование у себя на родине. Одни мигранты редко находят работу в том же секторе, в котором они работали за границей (за исключением тех, кто работал в строительном секторе, который переживает бум в Молдове). Другие мигранты не приобрели за рубежом новых навыков или знаний. Неспособность после возвращения домой интегрироваться в молдавский рынок труда, а также слаборазвитая инфраструктура, особенно в сельских районах, - все это становится мотивирующими (выталкивающими) факторами для продолжения миграции. Многие мигранты предпочитают снова уехать из Молдовы в поисках средств к существованию за рубежом.

### **Роли заинтересованных сторон и участников**

Влияние денежных переводов мигрантов на макроэкономический рост и развитие страны обусловлено качеством политических и экономических стратегий и институтов. Эта перспектива политики развития изложена, главным образом, в *“Мобильном партнерстве ЕС-Молдова”* и в *“Плане действий по стимулированию возвращения молдавских трудящихся мигрантов из-за рубежа”*. Стратегия миграции и развития внедряется в Молдове в сотрудничестве с представителями международного сообщества в стране (т.е., МОМ и МОТ). Тем не менее, Молдавскому правительству пока не удалось обеспечить политическую стабильность и экономическую привлекательность для мигрантов, что является основным условием, выполнение которого может заставить мигрантов задуматься о возвращении домой. Другая проблема связана с тем, что управление процессами миграции в Молдове рассеяно среди многочисленных правительственных органов. Не существует специального подразделения или органа, который своей организационной структурой и стратегиями обеспечил бы последовательное и эффективное управление миграцией.<sup>46</sup> Кроме того, в Молдове не видно национальных организаций, которые представляли бы интересы мигрантов, и нет неправительственных организаций, занимающихся проблемами, связанными с миграцией.

### **Сообщества молдавских мигрантов**

---

44 Becker, T., Hockenos, P., & Holmes, E. (2009). Remittances form Austria. Frankfurt School of Finance and Management. Vienna.

45 Информация, содержащаяся в данном параграфе, основана на European Training Foundation (ETF). (2009). Moldova Country Report. Black Sea Labour Market Reviews

46 Becker, T., Hockenos, P., & Holmes, E. (2009). Remittances form Austria. Frankfurt School of Finance and Management. Vienna.

Молдавским мигрантам за границей свойственен высокий уровень социальной сплоченности. Они очень тесно связаны друг с другом в местах миграции и полагаются на социальные сети в сообществах, живут рядом друг с другом, и зачастую работают вместе с другими молдаванами. Тем не менее, молдаване не очень активно участвуют в диаспорских организациях или других официальных организациях за рубежом (возможно, это объясняется относительной молодостью массовой молдавской миграции). Таким образом, роль мигрантов в поддержке развития своей страны происхождения остается незначительной. В последние годы демонстрировался большой оптимизм по поводу способности диаспорских организаций вносить вклад в развитие страны посредством денежных переводов мигрантов и инвестиций, передачи технологий, развития сетей и стимулирования доступа к рынку, хотя систематических свидетельств о той роли, которую диаспоры на самом деле играют, очень мало.

## Глава 3. Преобразование миграции в развитие

### 3.1. Основные характеристики молдавской миграции

Миграция молдаван за границу стала жизненной стратегией для граждан Республики Молдова. Размах этого феномена иногда сложно осмыслить: *“Я видел деревни, где остались, практически, одни женщины и дети, или же, что еще ужасней, где остались одни мужья и дети”*. ГИ 4. Из ответов респондентов выходит, что только одно из 26 исследованных сел не было затронуто миграцией. Речь идет о селе Гримэнкэуц, где *“выращивают саженцы фруктовых деревьев для продажи в России, Украине и Румынии. Люди получают хороший доход, иногда до нескольких десятков тысяч долларов”* ГИ 32. Поэтому из этого села почти никто не уехал.

По словам эксперта из Академии наук Молдовы, в международную миграцию вовлечены три важных сегмента населения. В первый сегмент входит поколение, получившее профессиональное образование, и до отъезда накопившее определенный опыт работы. Эти люди уже уехали из страны и, похоже, никогда не вернуться. В этот сегмент также входят люди, получившие профессиональное образование, которые не смогли устроиться на работу в переходные периоды, и поэтому уехали в другие страны. Второй сегмент состоит из молодых людей, которых готовили к отъезду в качестве профессионалов, прямо сейчас или сразу же после получения диплома. Наконец, дети мигрантов составляют третий сегмент лиц, вовлеченных в миграцию, т.е., лица, которые либо уже уехали, либо уедут в будущем.

*“Обученный персонал, превратившийся в „опытных профессионалов”, покинул Республику Молдова; потенциальный персонал, в данное время обучаемый государством, уедет за границу как только получит образование; а также дети, присоединившиеся к миграционному потоку, дети мигрантов. Таким образом, взрослые и молодые уезжают, а следом за ними уедут и дети”*. ГИ АНМ

Некоторые эксперты указывают на изменение предпочтений конечному пункту миграции – сокращение миграции в Россию и увеличение миграции в ЕС. Это подтверждается ответами мигрантов и их семей. Последние отметили, что их первый миграционный опыт состоялся в России по причине низкой стоимости переезда, свободного пересечения границ, а также культурных и языковых преимуществ. Впоследствии некоторые из них изменили пункт назначения на европейские страны, поскольку *“там выше зарплата”*, вместе с близким кругом других молдаван, которые попросили их присоединиться к ним там. В некотором смысле, миграция в Россию использовалась для накопления средств для последующей миграции в сторону Запада.

Несмотря на двадцатилетний опыт миграции, незаконная миграция из Молдовы все еще остается проблемой. Хотя отъезд и прибытие оформляются легально, многие молдаване нарушают срок пребывания в странах назначения. А это значит, что они остаются в стране пребывания после истечения срока визы, трудовых контрактов или соглашений по обмену опытом, и т.д.

*„Многие женщины из нашего села уезжают в Турцию. Мы уезжаем в Турцию, поскольку нас с ними объединяет культурное и языковое сходство, а также по причине невысокой стоимости поездки – около 200 USD. Мы уезжаем, получив турецкую визу на 30 дней, но находимся там столько, сколько пожелаем. При выезде из Турции мы платим штраф за нарушение срока пребывания в стране. Мы возвращаемся домой и через полгода снова можем ехать в Турцию – туда можно вернуться уже через 6 месяцев. Люди, особенно женщины, пользуются этим, поскольку это хорошая возможность побыть дома с семьей. Сейчас начали уезжать в Германию, особенно те, у кого есть гражданство*

*Болгарии. В нашем селе живут и гагаузы и болгары, и те, у кого в семье есть болгарин, все получают гражданство Болгарии”. ГИ 47*

Существует хорошо развитая сеть посредников, которые за существенное вознаграждение „помогают” мигрантам получить визу в европейское государство. Чтобы попасть в государство ЕС, посредникам (таким как туристические компании и частные лица) в среднем надо заплатить 3000 евро (подробности смотри в Приложении 2, страница 51). Кроме того, для молдаван доступ в Западную Европу становится еще проще за счет получения румынского паспорта, а для жителей Гагаузии – за счет болгарского паспорта. Это гарантирует свободу передвижения в Шенгенской зоне в течение 90 дней, но не дает право на трудоустройство.

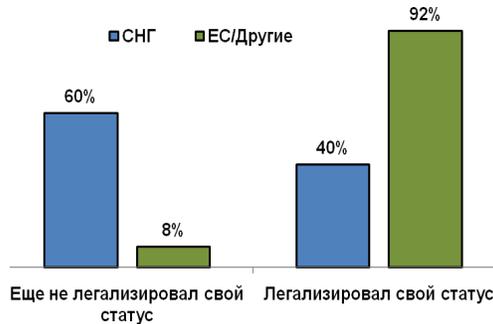


Диаграмма 12. Статус долгосрочного пребывания/разрешения на работу в стране миграции

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Что касается статуса пребывания и занятости в принимающих странах, ситуация в странах СНГ (в основном, России) отличается от ситуации в странах ЕС. Молдаване, проживающие в странах ЕС, стремятся легализовать свой статус, пользуясь амнистиями для мигрантов и новыми механизмами регулирования миграции, принятыми в странах ЕС. Материалы исследования показывают, что наилучшие результаты в этом плане характерны для мигрантов в Италии, которой молдаване отдают предпочтение как стране назначения.<sup>47</sup>

Во Франции мигранты сталкиваются с наибольшими трудностями при легализации своего статуса: „Франция не хочет никого легализовать. Там есть

*многие, другого цвета кожи и мусульмане, поэтому Франция уклоняется от легализации иммигрантов. Случаи легализации крайне редки; нужно иметь большие заслуги или связи в криминальном мире. Процесс легализации начинается с этих связей”. ГИ 2, 32.*

Многие чернорабочие в России не хотят легализовать свой статус или же не могут это сделать. Для легализации нужны финансовые средства, а это иногда служит препятствием для молдавских мигрантов. Большинство из них наняты на работу физическими лицами и работают в сфере строительства и ремонта. В этой связи они зачастую отказываются брать на себя дополнительные расходы сверх неофициально выплачиваемых заработных плат. Среди тех мигрантов, которые все-таки решаются легализовать свой статус, большая часть легализует свое пребывание, тогда как легализовать свое трудоустройство в России удается немногим. Некоторые из этих мигрантов, кто уезжает в Россию на сезонные работы (как правило, люди в возрасте), принимают решение о легализации своего статуса, чтобы получать пенсии после окончательного возвращения домой.

С другой стороны, мигранты в ЕС предпочитают легализовать свой статус, чтобы более часто приезжать домой для поддержания связей со своими семьями. Они бы еще хотели, чтобы был разработан режим упрощенной выдачи виз для облегчения круговой миграции (“*Правительство должно упростить визовый режим, чтобы мы могли перемещаться более свободно и на более короткие промежутки времени*”). ЦГО1)

Помимо традиционных форм занятости молдавских мигрантов – строительство (в случае мужчин) и домохозяйство или уход за пожилыми людьми (в случае женщин) – участники данного исследования были трудоустроены в торговле, сельском хозяйстве, садоводстве, размещали

<sup>47</sup> Согласно официальным данным, в Италии работают 132000 молдаван, тогда как по неофициальным данным – более 300000 молдаван. В соответствии с официальной статистикой Италии, около 26000 молдаван подали заявление для легализации пребывания и трудоустройства в Италии. (Источник, газета *Timpu*, 27 июля 2010 г., страница 1, [www.timpul.md](http://www.timpul.md)).

дорожные знаки на автострадах, организовывали свадьбы, работали спасателями, официантами, водителями, ассистентами в гольф клубах и парках развлечений, и т.д. Во многих случаях мигранты работают на нескольких работах (обычно, это неквалифицированный труд), чтобы увеличить свой доход. Более молодые люди на неевропейском пространстве имеют больше доступа к “нетрадиционному” для молдаван труду, чем более пожилые мигранты.

Молдаване, приезжающие на работу за границу, обычно выполняют неквалифицированную или низкоквалифицированную работу, даже если у существенной части из них есть среднее или высшее образование и высокий уровень профессиональной подготовки. Зачастую они сверхопытны для той работы, которую получают.

В редких случаях мигрантам удается пройти обучение, такое как специализированные курсы, бизнес-курсы или получить университетское образование. Такое обучение может поднять профессиональный статус мигранта, живущего за границей (*“У моего мужа был трудовой договор с одной строительной компанией в Италии, и его начальник посоветовал ему пойти на курсы технического рисования в профессиональной школе, чтобы стать более высококвалифицированным работником”*. ГИ 1). Изредка, на этапе, предшествующем объезду, или уже в стране назначения мигранты посещают курсы иностранных языков. В то же время, участники данного исследования заявили, что *знание языка существенно упрощает интеграцию в принимающее общество (ЦГО1)*, тогда как другие тренинги обеспечивают дополнительный уровень квалификации и привилегированный статус на рабочем месте.

**Молдавские сообщества за границей (МСГ)<sup>48</sup>**. Нередко мигранты не знают о существовании официальных молдавских организаций, представляющих их интересы в месте миграции. Некоторые из опрошенных лиц на вопрос о диаспорских организациях/МСГ в своих принимающих странах в качестве примера обычно приводили неофициальные группы людей, вовлеченные в решение проблем мигрантов, особенно, что касается проблем легализации и размещения. Для многих опрошенных мигрантов вклад официальных организаций за границей в укрепление и мобилизацию сообществ молдавских граждан является весьма маленьким/несущественным.

*“Диаспорские ассоциации должны, в первую очередь, возвестить о себе, и затем – заниматься проблемами, с которыми молдаване сталкиваются за границей. Они должны лучше работать, должны быть более активными в плане сплочения сообщества (более широко распространять информацию о существовании молдавского сообщества, оказывать различные виды поддержки, включаться в защиту прав пострадавших за границей молдаван) и в плане продвижения положительного образа своих соотечественников в местах миграции”*. ГИ 4

**Молдавские дипломатические представительства за рубежом** в настоящее время неэффективно используются молдавскими мигрантами. Молдаване обращаются в эти представительства, как правило, тогда, когда у них появляются проблемы с документами, которые можно решить только через эти институты. Мигранты нередко обвиняют дипломатические службы в непрозрачности их работы, коррумпированности и непрофессиональном отношении к своим гражданам (отсутствие фиксированных цен на услуги, отсутствие квитанций об оплате, торговля трудовыми контрактами или даже фальшивыми документами, вымогательство денег).

---

48 Raviv Schwartz, Exploring the Link between Moldovan Communities Abroad (MCA) and Moldova, IOM and SIDA, Chisinau, 2007. (Говоря о молдавской диаспоре, Шварц делает вывод, что существуют разные образцы диаспоры – связь с родиной. “С одной стороны, есть примеры, демонстрирующие хорошо устоявшиеся диаспоры, которые обеспечивают свои страны происхождения стратегически жизненно необходимыми политическими и финансовыми средствами. С другой стороны, существуют такие диаспоры, которые состоят из относительно недавно созданных сообществ мигрантов, как правило, отправляющих денежные переводы своим семьям на родину. Опыт Молдовы, несомненно, тяготеет ко второй модели, учитывая ее относительно короткую историю миграции и отсутствие официальных механизмов оценки и мобилизации мигрантов. Поэтому, предпочтительней использовать термин «молдавские сообщества за рубежом», нежели термин «диаспора».”)

Согласно эксперту из Академии наук Молдовы, “в настоящее время в Республике Молдова существует ряд государственных агентств, занимающихся вопросом внешней миграции и решением проблем, связанных с миграцией. У этих агентств разные полномочия, или же иногда они параллельно занимаются сбором одних и тех же данных и решением проблем, не координируя свои действия друг с другом ” (ГИ АНМ). В результате этого, процесс решения проблем, связанных с миграцией, малоэффективен.

### 3.2. Выгоды от миграции и возможности для их использования

Согласно опрошенным мигрантам, основным преимуществом миграции является экономическая составляющая, хотя опыт миграции изменил и менталитет мигрантов, их идеи и взгляды на жизнь, способы планирования жизни и досуга, научил их быть более гибкими, легко приспосабливаться и находить силы для выживания. Важным приобретением для молдаван за границей являются новые знания и навыки, полученные во время работы в разных сферах. Миграция позволила им узнать новые современные технологии, выучить различные стратегии планирования и организации бизнеса, наметить некоторые деловые идеи и воплотить их в жизнь после возвращения на родину.

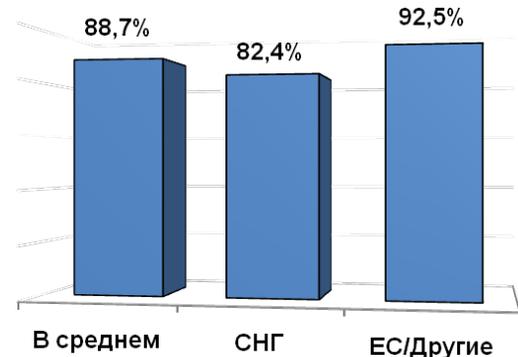


Диаграмма 13. Опыт миграции, влияющий на инвестиционные намерения

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Некоторым мигрантам удастся использовать эти преимущества после возвращения домой. Это оказывает положительное влияние на их повседневную жизнь и на деловую активность (подробности в главе 3.4. Возвратная миграция – предпринимательский опыт на сегодняшний день, страница 33). Тем не менее, большинство участников данного исследования хотя и признали, что во время миграции у них накопился существенный потенциал в виде финансового, человеческого и общественного капитала, но, добавили, что все это, к сожалению, имеет в Молдове лишь ограниченное применение (подробности в главе 3.4.1. Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов, страница 36).

### 3.3. Влияние текущих денежных переводов мигрантов

Чтобы оценить, в какой степени денежные переводы мигрантов способствуют развитию Республики Молдова, необходимо изучить две составляющие: эффект на уровне ДХ и общее воздействие на экономику и общество в целом. Первое воздействие является положительным, поскольку финансовые потоки из-за границы обеспечивают гарантированные средства к существованию для семей с мигрантом (мигрантами). Многие люди получают доступ к более высокому уровню жизни, который не был бы возможен без денежных переводов мигрантов. Тем не менее, второе воздействие в большой степени зависит от того, превращаются ли денежные потоки мигрантов в производственные инвестиции. С одной стороны, существует положительное желание мигрантов осуществлять инвестиции. С другой стороны, деловое окружение непривлекательно и, зачастую, даже враждебно, что ведет к краху усилий со стороны мигрантов. Иногда эти неудачи повторяются, и мигранты начинают терять веру и надежду на успешность своего бизнеса. Таким образом, обстоятельства и отсутствие альтернатив вынуждают их вернуться к миграции.

## Способы перевода денег

Огромное большинство молдавских ДХ в миграции регулярно отправляют в Молдову денежные переводы, используя как официальные, так и неофициальные способы перевода денег – в среднем от 6.4 до 6.8 официальных и неофициальных переводов в год.

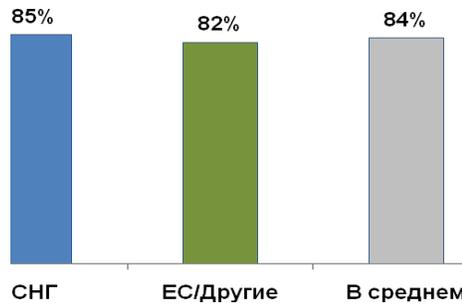


Диаграмма 14. Частота денежных переводов среди мигрантов (в зависимости от места миграции)

Источник: IASCI/CIVIS 2010

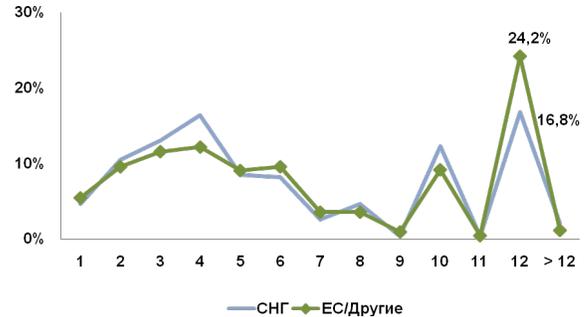


Диаграмма 15. Частота денежных переводов среди мигрантов

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Решение об отправке денег домой через официальный или неофициальный канал зависит от ряда факторов. Один из факторов – стоимость денежного перевода, помимо скорости и надежности выполняемой операции. Участники исследования более часто используют официальные пути для передачи денег, как правило – услуги быстрого перевода.

Наиболее популярная система перевода денег – система Western Union, используемая огромным количеством мигрантов. Среди других систем быстрого перевода денег были названы: Money Gram, Contact, Anelik, Rapid, Migom и Opal. Для большей части пользователей систем быстрого перевода такие системы являются эффективным вариантом в плане стоимости, скорости и надежности. Некоторые системы быстрого перевода предлагают скидки в период праздников, что высоко ценится пользователями. Тем не менее, во многих случаях мигранты выражали свое недовольство размером комиссионных, а также невыполнением условий оказания услуг. Например, требование дополнительных комиссионных при отправке денег за границу:

*Что касается суммы переводов, то основную долю составляют переводы через банк и операторы денежных переводов*



Диаграмма 16. Распределение механизмов перевода денег

Источник: IASCI/CIVIS 2010

*“Самое дорогое направление для отправки денег из Испании через Western Union – это Республика Молдова (по сравнению с другими государствами). Кроме того, это единственная страна (Республика Молдова), для которой не существует праздничных скидок”. Женица, 34 года.*

*“За границей есть три варианта оплаты за перевод денег. Я решил взять оплату перевода на себя, однако, после перечисления денег в банк в Республике Молдова, я обнаружил, что один процент из суммы был удержан, хотя в моем контракте с иностранным банком указано, что я здесь оплачиваю всю стоимость перевода. Я связался с банком за границей, но мне сказали, что*

*банк ничего поделать не может, поскольку он функционирует в ЕС, тогда как Республика Молдова не является членом ЕС. В ЕС при переводе*

*с одного счета на другой суммы меньше 1000 (не уверен), комиссионные не взимаются, перевод осуществляется бесплатно. Хорошо бы, чтобы в нашей стране применялся такой же подход". ГИ 2.*

Иногда мигранты отправляют деньги домой через свои банковские счета. Использование банковского счета менее привлекательно по сравнению с быстрым переводом денег из-за следующих причин:

- в принимающей стране необходимо продемонстрировать свой статус резидента, что невозможно в случае незаконного пребывания;
- требуется больше времени, пока деньги попадут в пункт назначения – несколько дней, в отличие от нескольких часов при быстром переводе денег;
- банк конвертирует иностранную валюту в национальную, используя текущий обменный курс (*"Я отправляю деньги через Western Union, потому что они попадают в Молдову так, как я их отправил - в евро, и к тому же очень быстро. Мы не пользуемся банковскими переводами, поскольку в этом случае деньги конвертируются в лей. Банк устанавливает определенный обменный курс, и приходится ждать целый день, пока не появится курс получше". ГИ 1*);
- отсутствие доверия к соблюдению банком условий конфиденциальности;
- беспокойство насчет возможного требования к уплате налогов за перевод денег. Например, один интервьюируемый сказал, что избегает отправлять деньги через банк, поскольку *"боится, что когда-нибудь придется подавать налоговую декларацию и уплатить налог с этих денег"* ГИ 48.

Отрицательный опыт перевода денежных средств, приобретенный одним мигрантом в Испании, продемонстрировал сдержанное отношение испанского банка к услугам, оказываемым банком Banca de Eсonomiі из Республики Молдова, к которому обратился мигрант: *"Я перевела деньги в Banca de Eсonomiі, у которого есть филиалы по всей стране, и который, как я думала, заслуживал большего доверия. Потеряв 100 евро из 300 перечисленных, которые так никогда и не дошли до пункта назначения, я услышала следующее заявление от работника испанского банка: "Если кто-то из молдаван попытается использовать этот канал для отправки денег домой, я бы ему посоветовал воспользоваться другим способом. Это единственная страна, где у нас возникают неприятные "сюрпризы". С тех пор я решила больше не отправлять деньги через банк". Женщина, 34 года*

Только один человек решил воспользоваться возможностью перевода денег через Интернет, заявив, что это очень хороший способ, удобный и имеющий неплохие шансы на будущее. Тем не менее, и этот способ пока несовершенен: *"Я перечислил деньги в банк через Интернет. Но у меня возникла проблема. Дома у меня счет в леях, тогда как деньги я переводил в иностранной валюте. По этой причине деньги не дошли до моего счета, а остановились на каком-то счете, где собираются неустановленные суммы. Было бы неплохо устранить подобные неудобства". ГИ 50*

Хотя услуги почтовых офисов предлагают привлекательную стоимость перевода, мигранты крайне редко прибегают к их услугам, в основном потому что их устраивает и они привыкли к быстрому переводу денег через пункты денежных трансфертов.

Со временем изменилась тенденция перевода денег в основном через неофициальные каналы. Теперь услуги по переводу денег стали более разнообразными, и люди предпочитают заплатить комиссионные за перевод, чтобы избежать рисков, связанных с пересылкой денег домой через неофициальные каналы. Сегодня мигранты предпочитают официальные каналы, поскольку они преобладают рядом преимуществ по сравнению с неофициальными каналами. Они более

надежные, быстрые, относительно недорогие (“иногда это дешевле, чем заплатить водителю микроавтобуса или проводнику” ЦГО 1), и, кроме того, деньги можно оставить в банке на сберегательном счете. Множество каналов связи между мигрантами и теми, кто остался дома, становятся более доступными, что тоже помогает переводу денег.

Хотя все больше мигрантов отдают предпочтение официальным каналам перевода денег, существенные суммы денежных средств попадают в страну через курьеров или ввозятся лично мигрантами. Для тех, кто предпочитает неофициальные каналы, основным аргументом в пользу такого способа является ограниченная стоимость.

## Сбережения

Хотя немалая часть денежных переводов мигрантов используется для потребления, преобладающей целью миграции является сбережение: “Это была наша цель, когда мы уехали – скопить денег” (ЦГО 1). Как показывает опыт мигрантов, сберегательное поведение со временем меняется. Оно очень четко выражено на ранней стадии миграции. На этом этапе мигранты нередко жертвуют своим жизненным уровнем, лишь бы скопить и отправить домой побольше денег. Как только произошло накопление определенного финансового капитала, мигранты начинают менять свое поведение по отношению к сбережениям и переводу денег домой. На это изменение также влияет и тот факт, что условия жизни, которые окружают мигрантов, несомненно, гораздо лучше, чем те, в которых они находились дома (особенно, в случае миграции в европейские страны), и, кроме того, когда получатели денежных переводов достигают определенного уровня благосостояния, эти семьи начинают в меньшей степени ценить денежные переводы. В общем, мигранты начинают больше копить, и меньше высылать домой.

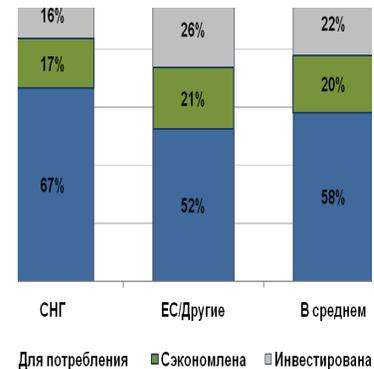


Диаграмма 17. Распределение расходов денежных переводов среди домохозяйств мигрантов  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

*“Люди очень сильно экономят в самом начале, сразу после отъезда из страны. Затем в какой-то момент появляется желание перемен. Они оглядываются по сторонам и видят, как живут другие люди. И когда кто-то отправляет деньги домой жене или мужу, и видит, что у того есть все нужное, и что тот не пытается экономить, у этого человека меняется отношение, и он начинает отправлять домой меньше денег, часть денег оставляя для себя, для души... Они начинают жить так, как живут люди в этой стране”. ЦГО 1.*

Сэкономленные деньги хранятся, как правило, дома. Основная причина – недоверие к финансово-банковской системе Молдовы (см. Приложение 6, страница 63), которое появилось в связи с банкротством в постсоветский период, а также экономическая и политическая нестабильность в стране, вызванная мировым экономическим кризисом. Недоверие к молдавским банкам объясняется не только негативным опытом прошлых лет, но и недавними недобросовестными ведениями дел. Некоторые интервьюируемые потеряли свои сбережения в InvestprivatBanc, который обанкротился во время этого кризиса. Клиенты других банков уходят, разочарованные предложениями и услугами этих институтов<sup>49</sup>. Низкие процентные ставки и несоблюдение условий контрактов (более конкретно – снижение процентных ставок без сообщения об этом клиенту) – лишь некоторые из основных причин, по которым клиенты ушли из банка. Среди

Банки, услугами которых пользовались участники исследования: MoldovaAgroindbank, Moldinconbanc, Banca Sociala, VictoriaBanc, EnergBank, Banca de Economii, and MobiasBanca.

других причин мигранты также назвали неудобства, связанные с закрытием счетов и снятием больших денежных сумм с банкоматов и в офисах банков. Кроме того, многие обеспокоены, что минимально гарантированная государством сумма в случае банкротства банка, слишком мала, поэтому рисковать не стоит. Некоторые депозиты открыты в иностранной валюте, тогда как обработка данных происходит в молдавских леях, что ведет к потере денег из-за изменений обменного курса и сбора комиссионных за обмен валюты. Более того, многие мигранты демонстрируют финансовую неграмотность, читая контракты невнимательно или вовсе не читая их. Это ведет к проблеме потери возможного дохода от процентной ставки при размещении денег в банках, в которых процентные ставки снижаются в течение срока депозита.

### **Инвестиции в человеческий капитал**

Образование - одна из целей, на которые мигранты переводят денежные средства, и приоритет при сбережении этих средств. Мигранты отправляют деньги, чтобы оплатить учебу своих детей, братьев/сестер, или чтобы скопить на свое собственное образование<sup>50</sup>. Стоимость обучения в университете с каждым годом растет, достигая размеров, которые многие семьи не могут себе позволить без финансовой поддержки из-за пределов страны.

Некоторые родители финансируют отъезд своих детей, чтобы те смогли получить образование и набраться опыта за границей. Дети, особенно из городской среды, имеют доступ к внеклассному обучению и мероприятиям. В одном из интервью с учителем начальных классов в сельской школе Молдовы было отмечено, что у детей мигрантов, как минимум из соответствующего сообщества, больше возможностей купить компьютер и подключить дома Интернет, чем у остальных детей.

С другой стороны, местные эксперты, а также мигранты, говорили и о негативном влиянии миграции и денежных переводов на образование и обучение детей. В сущности, общее мнение выражает скорее обеспокоенность негативными эффектами миграции и денежных переводов, нежели раскрывает позитивную сторону миграции. Данные, предоставленные в начале апреля 2010 года Комитетом по защите прав детей, показывают, что у 84207 детей из Молдовы как минимум один родитель находится в миграции (из которых 66% - дети, у которых один из родителей находится за границей, а один – в Молдове, и 34% - дети, оставшиеся дома без родителей). Согласно интервью с мигрантами и лицами, работающими в системе образования, отсутствие родительского надзора за детьми в результате миграции отрицательно влияет на школьную успеваемость. (*“Дети становятся безответственными, они не выполняют домашнее задание, никто не проверяет их домашнее задание и не заставляет их выполнять его. Все свое время они проводят в Интернете и в барах. У нас нет фокус-групп, с которыми можно работать. Кем станут эти дети?”* ГИ 30)

Еще одно отрицательное влияние миграции – отток учителей из молдавской системы образования и, как следствие, разрушение образовательного процесса.

*“Из-за невысоких зарплат школа потеряла многих учителей. У нас дефицит учителей: вышедшие на пенсию учителя преподают математику и французский язык, тогда как по русскому языку и географии учителей нет совсем. В этих условиях некоторые учителя преподают предметы, не обладая соответствующей квалификацией. Но другого выхода нет”* ГИ 30

*“Очень многие учителя ушли. Из-за невысоких зарплат в нашей школе остались работать, практически, только пенсионеры. Это влияет на качество образования. У более пожилых*

---

<sup>50</sup> Студенты, воспользовавшиеся программой Work and Travel, уехали в США, чтобы заработать денег и оплатить ежегодные контракты с университетом, в котором они обучались.

учителей другой менталитет, тогда как сегодняшние дети очень сильно отличаются от своих предшественников, и требуют другого подхода. Более молодые учителя берут во внимание мнение детей, видят в них личности, более легко устанавливают с ними контакт, а пожилые учителя навязывают свои взгляды и работают, руководствуясь социалистическим менталитетом. Например, мой ребенок иногда возвращается из школы очень возмущенный и недовольный”. ГИ 46

### Влияние на здравоохранение

Массовый отток молдаван за границу отрицательно сказался на сфере здравоохранения. По словам интервьюированных лиц, в системе здравоохранения остро ощущается нехватка персонала, особенно в сельской местности. Низкие зарплаты делают миграцию более привлекательной альтернативой занятиям медицинской деятельностью в Молдове. Нехватка докторов ограничивает предоставление высококачественных и надлежащих услуг.

“Согласно неофициальным данным Министерства здравоохранения, дефицит докторов составляет 35000 человек. Эти люди получили образование и проработали в системе, но теперь находятся за рубежом. Сложно сказать, ухудшилось ли состояние здоровья людей, но нехватка медицинского персонала ощущается очень сильно. Профессионалы не хотят ехать в сельскую местность за те деньги, которые им предлагают. Нехватка докторов ограничивает предоставление высококачественных и достаточных услуг. Это могли бы компенсировать новые поколения профессионалов, но они, тем не менее, не склонны оставаться здесь из-за низких зарплат, и, поэтому уезжают”. ГИ АНМ.

### 3.4. Возвратная миграция – предпринимательский опыт на сегодняшний день



Диаграмма 18. Инвестиционные намерения мигрантов по секторам  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

По словам интервьюируемых, возвращение домой во многих случаях оборачивается проблемами реинтеграции, вызванными отсутствием работы и низкими зарплатами. Создание собственного бизнеса в этом смысле могло бы стать решением для мигрантов. Тем не менее, недостаточные денежные средства и отсутствие информации нередко мешают воспользоваться этим вариантом. В таких условиях очень часто мигрантам приходится вновь уезжать, чтобы устроиться на работу за границей. Несмотря на это, результаты исследования демонстрируют, что есть предприниматели, желающие инвестировать средства и энергию в производственную деятельность, и способные зарабатывать приличные средства к существованию в Республике Молдова.

Из 54 интервью с предпринимателями в рамках данного исследования, 44 участника в прошлом были мигрантами, которые вернулись и создали свой бизнес. Остальные 10 занимались предпринимательской деятельностью, используя денежные переводы от родственников-мигрантов. Инвестиции этих предпринимателей

осуществлялись, как правило, из сбережений, накопленных в миграции, реже – за счет кредитов банковских или небанковских учреждений. Некоторые предприятия открывались на средства, не

Большинство мигрантов предпочитают инвестировать вместе с семьей или индивидуально

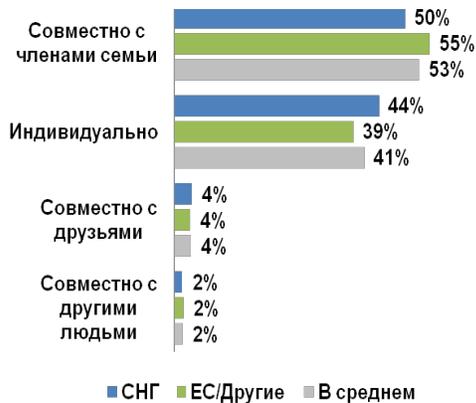


Диаграмма 19. “Как вы планируете инвестировать в свой бизнес?”

Источник: IASCI/CIVIS 2010

превышающие несколько сотен евро, тогда как в других случаях инвестировалось несколько тысяч евро. Самой большой инвестированной суммой, которую заявили в качестве примера, была сумма в 60000 евро (подробней – Приложение 1, страница 55). Таким образом, финансовый капитал, полученный во время миграции, играет очень важную роль в возвратной миграции. Тем не менее, для некоторых мигрантов заработанный человеческий и общественный капитал столь же важен, и часто демонстрирует позитивное влияние на их каждодневную жизнь и предпринимательскую деятельность (см. Приложение 3, страница 60).

Большая часть инвестиций пришла на сельское хозяйство, строительство и розничную торговлю (более подробно о видах бизнеса, в который инвестировали опрошенные лица - в Приложении 1, страница 55).

Молдаване отдают предпочтение небольшим семейным предприятиям. Количество работников совпадает обычно с количеством взрослых членов ДХ (подробней – Приложение 1, страница 55). Именно мигранты начинают предпринимательскую деятельность после возвращения домой: “В большинстве случаев мигрант возвращается домой и лично осуществляет инвестиции, а не пересылает деньги родственникам, чтобы те их инвестировали. Мигрант предпочитает контролировать финансовые ресурсы” ГИ CDR. Многие предприятия не зарегистрированы официально. Например, мигранты, работавшие в сфере строительства и ремонта квартир и домов, инвестировали средства в оборудование, инструменты и машины для выполнения таких работ. Другие типы работ относятся к сельскохозяйственной деятельности, которые приносят доход фермерам, такие как покупка недвижимости для сдачи в аренду (“Нередки случаи, когда мигранты покупают квартиры и сдают их в аренду, пока проживают и работают за рубежом” ГИ 43). Другой вид бизнеса – организация групп желающих работать на стройках в России (“Сельские жители, которые раньше строили жилье частным лицам в России, возвращаются домой, собирают бригады добровольцев, и направляют их к работодателям, с которыми уже знакомы. Мой муж тоже этим занимается” ГИ 30).

Многие виды предпринимательской деятельности, осуществляемые мигрантами после возвращения в Молдову, приходится на неформальный сектор, утверждают эксперты МТСЗС. Некоторые из этих видов бизнеса основаны на неформальных договоренностях между вернувшимися молдавскими мигрантами и иностранцами (как правило, бывшими работодателями из принимающих стран). Один из экспертов упомянул в качестве примера шитье, такое как вышивание, вязание крючком и спицами, которыми занимаются молдавские женщины. Эти сделанные вручную изделия очень популярны в Италии, и продавались итальянскими работодателями, которые негласно нанимали молдавских женщин-мигрантов для производства этих изделий у себя дома и их последующей пересылки в Италию, где они распределялись по магазинам и продавались. Другой пример – семья, которая вернулась из Италии и изготавливала маски для венецианского карнавала. Из-за неформального характера подобного бизнеса, сложно с точностью оценить объем подобных работ. Тем не менее, свидетельства говорят о том, что в мигрантском сообществе очень активно ведется неформальная деловая деятельность. Самое

главное, что подобные неофициальные виды сотрудничества между вернувшимися мигрантами и партнерами за границей, означают привлечение реляционного капитала из-за границы в Молдову.

Примеров использования общественного капитала официальным образом крайне мало. В рамках исследования был обнаружен только один такой пример: бизнес, основанный на информационных технологиях, на базе общественного и финансового капитала из Франции “*Наш бизнес из области информационных технологий был создан в партнерстве с одним французом. Мы, молдаване, инвестировали 40% необходимым финансовым средствам, а француз - 60%. Мы разрабатываем веб-сайты для клиентов из Республики Молдова, но, в большей степени, для иностранцев из США, Японии, Индии и Франции. Наш французский партнер занимается поиском иностранных клиентов*”. ГИ 50

Во всех, за исключением двух, случаях интервьюированные мигранты отметили, что не смогли привлечь общественный капитал из-за непривлекательности, коррумпированности и чрезмерной бюрократичности делового климата в Молдове. В то же время “*молдаване, у которых есть чувство ответственности, завоевывают доверие иностранных работодателей, особенно итальянцев*”. (ГИ CDR) Такие люди могут стать важным источником привлечения реляционного капитала.

Наибольшая часть опрошенных отметила, что хотя миграция обеспечила их существенным потенциалом в виде финансового, человеческого и общественного капитала, к сожалению, этот потенциал в Молдове может быть использован очень ограниченно из-за “*системы, существующей в нашей стране*”.<sup>51</sup> Из всего количества предпринимательских инициатив, 17 рассматриваются мигрантами как успешные, и еще 17 – как неудачные и неприбыльные. Неудачи объясняются различными факторами, в том числе: разногласия с деловыми партнерами, экономический кризис, жесткая конкуренция, отсутствие рынка и неблагоприятное или коррумпированное экономическое окружение (более подробно в главе 3.4.1. *Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов, страница 36*).

Несмотря на неблагоприятный опыт, молдавские мигранты сохраняют сильный предпринимательский дух и стойкое стремление к осуществлению инвестиций (см. Приложение 4, страница 61), а также энергию и сопротивляемость проблемам. Они осознают сложности, которые могут бросить вызов их предприятиям (более подробно в главе 3.4.1. *Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов, страница 36*). Тем не менее, они верят, что миграция может способствовать накоплению финансового, человеческого и реляционного капитала, который способен стимулировать создание новых предприятий в стране происхождения.

Участники данного исследования заявили о серьезной потребности в поддержке и помощи при создании бизнеса, особенно что касается доступа к информации и финансовым ресурсам. Вмешательство банков в эти области приветствуется, хотя, с учетом текущего положения дел в Молдове, многие предпочитают находить кредиты или финансовую поддержку посредством миграции (либо через родственников, работающих за рубежом, либо самостоятельно уезжая за границу).

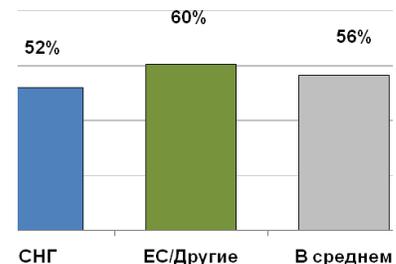


Диаграмма 20. Инвестиционные намерения мигрантов  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

51 Подробнее см. Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов, страница 36

### 3.4.1. Факторы, сдерживающие предпринимательскую деятельность мигрантов

Мигранты, вовлеченные в предпринимательскую деятельность, назвали следующие основные сдерживающие факторы: доступ к информации, недостаточные финансовые ресурсы, ограниченный доступ к банковским кредитам, нехватка ответственных и квалифицированных работников, чрезмерная бюрократическая волокита, неослабевающая коррупция, недостаточно развитые навыки предпринимательства, неблагоприятная налоговая политика, отсутствие инфраструктуры для предпринимательства и плохо защищенный внутренний рынок.

Мигранты, инвестировавшие средства в свой бизнес, указали на многие проблемы, с которыми они сталкиваются. Подавляющее большинство опрошенных отметили, что проблемы возникли еще до создания бизнеса. Многие из них хотели открыть свое дело, но не знали, где найти информацию<sup>52</sup> о приоритетных для инвестирования отраслях, не были уверены, какие процедуры необходимо выполнить для регистрации бизнеса (т.е., какие нужны документы или в какие органы обращаться), и у них не было информации об особенностях планируемого бизнеса (напр., как выращивать определенные сельскохозяйственные культуры, или где купить семена/саженцы). Несмотря на то, что местные эксперты (в том числе МОМ, ОРСМСП, МТСЗС, НАЗН, и т.д.) в своих отчетах отметили широкую информационную деятельность в этой области, этой информации было недостаточно (в количественном и качественном отношении и по широте охвата), чтобы удовлетворить потребности мигрантов-предпринимателей. Мигранты проявили большой интерес к дальнейшему распространению информации. С их точки зрения, наилучшим вариантом была бы организация информационных центров на региональном уровне, которые сотрудничали бы с местными органами власти из сельских общин. Например, местные органы власти могли бы информировать сельские общины о существовании таких центров и о программах этих центров, а также могли бы распространять новую полезную информацию.

Проблема “информации” является двоякой; мало того, что среди потенциальных предпринимателей наблюдается полное отсутствие информации, но проблема исходит еще и от тех, кто владеет информацией. У госслужащих может быть информация, которая нужна мигрантам-предпринимателям, но они, предоставляя эту информацию мигрантам, используют коррупционные методы. Во многих случаях государственные служащие, предоставляющие запрашиваемую информацию, коррумпированы или небрежны. Ответственные местные органы (такие как органы регистрации и лицензирования, местные советы, кадастровые офисы, и прочие) нередко предоставляют информацию только после получения денежного вознаграждения.

Другая важная проблема – большое количество бюрократических проволочек при получении разрешений, лицензий и сертификатов. Предприниматели вынуждены готовить разные документы, некоторые из которых вовсе не нужны, а многие стоят весьма дорого. В течение последнего финансового года только за разрешение на ведение бизнеса предпринимателям пришлось заплатить почти в два раза больше, чем в предыдущем году.

Обескураживающим фактором для создания и ведения бизнеса являются инспекции из соответствующих органов. Чрезмерное количество проверок, осуществляемое этими органами, может помешать успешному управлению бизнесом. Инспекторы приходят не помогать в устранении нарушений, а наказывать, и зачастую они очень коррумпированы. Предпринимателям иногда приходится давать взятки, чтобы инспекторы “не заметили” некоторые нарушения или чтобы применили более мягкие санкции. Несколько участников опроса заявили, что чрезмерное

---

<sup>52</sup> Предприниматели в области сельского хозяйства, участвовавшие в исследовании и нашедшие интересующую их информацию, указали на следующие источники: Интернет, друзья и знакомые, имеющие опыт предпринимательской деятельности, аграрные магазины, в которых они брали необходимые ресурсы, Национальное агентство сельского развития (АССА), Агентство туризма и местные органы власти.

инспектирование, особенно на раннем этапе деятельности предприятия, являются результатом тесного “сотрудничества” между ответственными органами. “Инспекторы из различных государственных органов сообщают друг другу о появлении новых компаний, которые они наказывают за малейшее нарушение, не вынося для начала предупреждений, как новичкам ” (ГИ 17). Предприниматели считают, что инспекции нужны, но полагают, что количество проверок необходимо сократить, а подход - изменить. Например, в случае если во время первой проверки обнаружены лишь незначительные нарушения, необходимо ограничиться предупреждением.

**Коррупция** не просто встречается в процессе доступа к информации и общения с чиновниками, она “сопровождает” предпринимателя на всех стадиях создания и управления бизнесом:

*“Зарегистрировать предприятие в нашей стране – это значит заплатить деньги, чтобы открыть двери”. ГИ 32*

*“Подразделение Министерства труда обязано бесплатно предоставлять нам определенную информацию, например, информацию по вопросам охраны труда. Но они попросили денег. Я хотел сообщить об этом в органы по борьбе с коррупцией, но меня предупредили, что эти организации тесно связаны и помогают друг другу”. ГИ 17*

*“Я знаю людей, которые привезли домой деньги, намереваясь открыть свой бизнес, но из-за волокиты и коррупции они отказались от этой идеи и снова уехали за границу”. ГИ 32*

**Доступ к банковским кредитам** для предприятий – еще одна проблема, мешающая развитию бизнеса в Республике Молдова. Не имея финансового капитала для своего бизнеса, предприниматели обращаются к банковским кредитам. Тем не менее, получение кредитов обходится очень дорого. Процентные ставки по банковским кредитам, которые брали участвовавшие в опросе мигранты, варьировали от 24% до 32% годовых. Начавшись с увеличения задолженности, финансовая ситуация у многих предпринимателей становилась только хуже. Таким образом, обратившись в банк за кредитом с целью решения проблемы ограниченных финансовых средств, предприниматели в конечном итоге иногда лишь ухудшали свое финансовое положение.



Диаграмма 21. Планируемые источники заимствования или получения финансового капитала среди мигрирующего населения

Источник: LASCI/CIVIS 2010

Кроме того, условия погашения кредитов слишком жесткие; времени на погашение дают слишком мало, а срок начала погашения наступает слишком быстро. Когда кто-то берет кредит для предприятия, погашение кредита, как правило, начинается уже со следующего месяца. Обычно не хватает времени, чтобы предприятие получило прибыль до начала выплаты кредита. Поэтому предпринимателям приходится искать дополнительные финансовые ресурсы для погашения долга перед банком. Иногда они одалживают деньги в других банках. При таких обстоятельствах кредит создает еще большие трудности, включая: ухудшение отношений с родными или друзьями, у которых были одолжены деньги, утрата залога, миграция в целях отработать долг перед банками и другими кредиторами, и даже крушение бизнеса.

*“Мы бы хотели взять кредит на наше предприятие, но процентная ставка слишком высока, и мы*

*боимся, что не сможем вернуть кредит. Лучшие мой муж поедет за границу, заработает денег, и мы инвестируем свои деньги, чтобы не рисковать”. ГИ 46, 49, 33*

Предприниматели были недовольны и условиями для предоставления кредита и процессом утверждения кредита. Многие мигранты отметили, что на обработку заявлений на получение кредита уходит много времени, и предъявляются жесткие требования, включая визит банковского работника в офис предприятия. Помимо этого, процедура крайне бюрократизирована. Эти факторы лишают привлекательности заимствование средств в банках.

Предприниматели хотели бы, чтобы сократили пакет документов для получения кредита и пересмотрели политику банков в отношении залогов. Единственный гарантированный способ получить кредит в банке – при наличии “классического” предмета залога, такого как недвижимость или автомобиль. Инвесторы хотят, чтобы список залогового имущества был расширен, включив и движимое имущество, такое как оборудование и материалы, используемые в производственной и предпринимательской деятельности.

*“Есть еще одна проблема – залог. Сейчас есть много проектов и разнообразной иностранной помощи, но мы не можем этим воспользоваться, потому что коммерческие банки не поддерживают нас. Они не дают кредит, пока не предложишь им в качестве залога недвижимость или автомобиль не старше пяти лет. Дома в сельской местности оцениваются не очень высоко, и не всегда принимаются в качестве залога. В селах не часто увидишь новые машины. Предприятия не принимаются в качестве гарантии, поэтому их нельзя использовать в качестве залога. Таким образом, у нас нет доступа к кредитам. Было бы лучше как можно больше инвестировать с самого открытия предприятия, но отсутствие достаточных финансовых ресурсов и невыгодные условия предоставления кредита не позволяют нам сделать этого. В таких условиях даже проекты, основанные исключительно на грантах, становятся непривлекательными”. ГИ 3*

Неблагоприятные условия предоставления кредитов зачастую подавляют стремление людей обращаться в банки за финансовыми кредитами. При таком положении дел потенциальные клиенты предпочитают либо одолжить деньги у родственников или друзей (в большинстве случаев у лиц, работающих за границей), либо найти работу за границей, чтобы заработать достаточно необходимых средств.

Граждане Молдовы почти ничего не знают о небанковских финансовых учреждениях, предоставляющих кредиты. В настоящее время эти финансовые институты, как правило, предлагают более гибкие условия предоставления кредитов и, кроме того, принимают альтернативные виды залога (например, гарантии, наличные товары, оборудование и т.д.). Только один из опрошенных участников исследования обратился в организацию микрокредитования, но остался недоволен обстоятельствами, при которых он получил кредит: “Я взял кредит в MicroInvest (небанковское финансовое учреждение), потому что они не требовали залог. Они перечислили кредит на мой банковский счет в Agroindbank, сказав, что комиссия за перевод не взимается. Я должен был получить 50000 леев, но получил только 46000. Помимо процентной ставки, которую я должен был заплатить, с меня удержали четыре тысячи за перевод”. ЦГО 3

Из интервью с CDR, организацией микрокредитования: “Молдаване не знают, как планировать свои действия и оценивать возможности по выплате кредитов. В настоящее время мы реализуем проект финансового образования для сельских жителей, в рамках которого ставим акцент на денежных переводах мигрантов. Мы планируем организовать 60 семинаров в селах Республики Молдова, где работают ссудно-сберегательные ассоциации, чтобы научить людей планировать свои финансовые ресурсы, включая денежные переводы мигрантов. Тем не менее,

*этих семинаров все еще мало. Люди крайне заинтересованы в получении подобной информации”* ГИ CDR.

Преодоление препятствий на пути к открытию предприятия еще не гарантирует успех при последующей работе. **Налоговая политика** в этом плане таит в себе следующие проблемы:

- высокие налоги и сборы

*“Налоги очень высокие. Около 1/4 - 1/5 от прибыли уходит на налоги, что немало, поскольку помимо этого есть расходы на зарплаты, разрешения, лицензии и прочие затраты, сопутствующие трудовой деятельности”.* ГИ 4

- слишком много отчетов

*“Слишком много отчетов и ежемесячных платежей на различные цели. Было бы неплохо удерживать один ежегодный налог, который пусть даже будет больше, но составлять только один отчет по всем налогам, что позволит сберечь время и бумагу.* ГИ

- нестабильная система сбора налогов и платежей, *“в которую политики постоянно вносят изменения”* (ГИ 46).

Бремя налогов порождает ряд проблем. Одна из них – двойная бухгалтерия, к которой иногда прибегают работодатели, скрывая реальное количество работников и/или неверно указывая реальный доход. Это приводит к снижению размера социального страхования, например, пенсий, которые работники вправе получать. Помимо низких заработных плат, которые получают работники, подобная ситуация лишает их финансового стимула для совершенствования своих навыков или приобретения новых знаний в сфере их работы. Как следствие, появляется дефицит хорошо обученного персонала. Помимо этого налоговое бремя вынуждает людей вести дела неофициально, несмотря на связанные с этим риски. Тем не менее, многие предприниматели хотели бы зарегистрировать свои предприятия в официальном порядке, если бы это было возможно. В конечном итоге, проблемы налоговой политики ставят предпринимателей в тяжелое положение, при котором им приходится выбирать между официальным и неофициальным ведением бизнеса.

Еще один вопрос – неблагоприятная законодательная база для открытия и ведения бизнеса, которая ведет к ограничению прозрачности работы. Обход законодательных основ осуществляется путем коррумпирования властей. Проблемы с нормативной базой вынудили предпринимателей в Кагульском районе на юге Республики Молдова закрыть свои предприятия и переместить их через границу с Румынией, где законодательная база более благоприятна. Это привело к переориентации финансового, человеческого и общественного капитала из Молдовы в сторону Румынии<sup>53</sup>.

*“Очень тяжело работать в соответствии с законом. Законы в нашей стране написаны не для того, чтобы стимулировать предпринимательскую деятельность; напротив, они написаны для того, чтобы люди перестали думать об открытии своего бизнеса. Нам удастся продолжать работать только потому, что мы знаем, как обойти некоторые законы, то есть, к примеру, мы договариваемся с работниками налоговой службы. В противном случае мы бы всегда работали в убыток. Поэтому мой муж зарегистрировал компанию в Румынии, в городе Галац, и мы не единственные, кто так поступил. В Галаце есть много людей, у которых был бизнес в Кагуле (парикмахерские, аптеки, магазины, и т.д.), но которые все продали и открыли бизнес в Румынии”.* ГИ 45

---

53 Кагульский район находится на границе с Румынией.

Сильная конкуренция может также представлять угрозу для бизнеса мигрантов. Слепое копирование становится проблемой, когда в одной области открывается слишком много предприятий одного и того же профиля, что приводит к заполнению рынка и краху некоторых из этих предприятий. Отсутствие деловых навыков, ограниченный доступ к информации об инвестициях и работа на неформальных рынках может означать, что предприниматели не могут конкурировать с другими малыми предприятиями или научиться определять оптимальные области для инвестирования.

Еще одним препятствием для предприятий мигрантов в Молдове является спрос на продукты, особенно на сельскохозяйственную продукцию. Обилие импортной продукции на местном рынке ведет к снижению цен. Зачастую цены на импортную продукцию ниже, чем на местную.

*“Люди инвестируют, и хотят продолжать инвестировать. Проблема - в рынке сбыта. Импортная продукция душит нас. К сожалению, это вопрос интересов, поэтому правительство защищает импортную продукцию. Цены на импортную продукцию в два раза ниже, чем на продукты из Республики Молдова. Это препятствует развитию” (ГИ CDR).*

Иностранное сельскохозяйственное производство склонно к крупномасштабности, извлекая выгоду из экономии за счет роста производства и позволяя иностранным производителям производить и продавать продукцию по более низким ценам. Производство сельскохозяйственных продуктов в Молдове осуществляется в более малом масштабе, при сокращенной производственной мощности. Это означает, что местные производители затрачивают больше средств на производство и продают продукцию по более высоким ценам. Даже если многие молдавские предприниматели в сельскохозяйственном секторе и хотят нарастить свои производственные мощности, этот процесс нередко затруднен ограниченными или отсутствующими финансовыми ресурсами.

Доступ к сельскохозяйственным рынкам также затруднен, поскольку местные фермеры не имеют к этому рынку прямого доступа. Они вынуждены обращаться к посредникам, которые скупают продукцию у производителей по низким ценам и затем продают ее на рынке по гораздо более высоким ценам. Это позволяет посредникам получать существенный доход, тогда как фермерам достается лишь малая часть. Из-за этих проблем фермеры, с одной стороны, сталкиваются с низким спросом на свою продукцию, как следствие конкуренции с более дешевыми импортными продуктами, и, с другой стороны, за свою продукцию получают низкую цену, поскольку сбыть ее можно только посредникам. Данные факторы делают конкурентную борьбу для мигрантов-предпринимателей очень сложной.

Крупные коммерческие центры не торопятся сотрудничать с фермерами и небольшими землевладельцами, потому что те могут производить лишь небольшие объемы и не в состоянии выполнять стандартные требования к пакетированию продукции. Опрошенные участники считают, что доступ мелких производителей к средствам пакетирования и перерабатывающим установкам сможет увеличить объем их продаж.

Сдерживающие факторы относятся не только к внутреннему рынку. Местные производители также сталкиваются с трудностями при выходе на внешние рынки. Это можно объяснить следующими причинами:

- В Республике Молдова существует монополия компаний, имеющих право на экспорт сельскохозяйственной продукции.

*“Чтобы экспортировать продукцию, у компании должно быть имя. Возможно, речь идет об определенных экспортных квотах, которые есть у некоторых компаний. Обычный человек, у*

которого есть десять тонн яблок, не сможет вывезти их за границу. Когда у меня есть яблоки для экспорта в Россию, я связываюсь с этими компаниями. В противном случае, у меня ничего не получится". ЦГО 2

- Сертификация товаров на таможне представляет собой крайне бюрократизированную и длительную процедуру.
- На большинстве таможенных пунктов нет соответствующего оборудования или устройств, которые упростили бы пересечение границы. Например, у многих таможенников нет аппаратов для тестирования уровня пестицидов в продуктах или проведения других тестов, что позволило бы пропускать товары через границу более быстро и эффективно. Если бы на границе проводили необходимые анализы, пересечение границы стало бы проще.

Недостаточно развитая инфраструктура (например, плохие дороги, отсутствующие или устаревшие оросительные сети для сельскохозяйственных земель, и т.д.), также создают сложности для ведения бизнеса, особенно в сельской местности. Предприниматели сталкиваются с трудностями при поставке продуктов, оборудования и техники, необходимых для работы их предприятий. В качестве примера можно привести муку высшего сорта для пекарни или высококачественные семена для теплиц и сельского хозяйства. Помимо проблем качества, цена и наличие необходимых товаров на местном рынке тоже могут создать дополнительные трудности для бизнесменов.

Цены на электричество и природный газ в Молдове очень высоки. Это может создать дополнительные финансовые ограничения для собственников предприятий. Инвестиции в альтернативные источники энергии для снижения расходов предприятий и обеспечения потенциально более высокого дохода могли бы устранить этот сдерживающий фактор.

*“У меня есть мечта: построить теплицу, в которой работа компьютера устраним человеческий фактор. Тем не менее, необходимые технологии стоят очень дорого, а энергопотребление – очень высокое. Я мечтаю использовать альтернативную энергию, ветер, солнце, биомассу, которая в развитых странах, таких как Германия, стоит дешевле, чем традиционные источники. Однако, в нашей стране это невыгодно. Я был на нескольких семинарах, организованных Министерством сельского хозяйства и Национальным агентством сельского развития (ACSA), по использованию солнечной энергии в сельском хозяйстве, и пришел к выводу, что если я буду использовать альтернативную энергию, то доход я смогу получить лишь через 30 лет работы. Я всегда следил за тем, что делают немцы, и заметил, что в Германии используют весь навоз для получения газа, тогда как в нашей стране навоз просто выбрасывают в поле. Чтобы построить современную теплицу, нужны серьезные инвестиции. Это хорошая область для вмешательства государства!” ГИ 3*

Государственные субсидии на развитие сельского хозяйства ограничены и недостаточно велики для поддержки сельскохозяйственной продукции. Более крупные субсидии могли бы помочь фермерам покупать высокоэффективное сельскохозяйственное оборудование.

У мигрантов, открывших туристический бизнес, более положительное впечатление, вызванное вовлечением Агентства туризма Республики Молдова в процесс оказания поддержки и продвижения сельского туризма. Агентство помогает предпринимателям, организуя семинары в стране и проводя встречи за рубежом, с целью информирования о потенциальных проектах, к которым можно обратиться. Сюда входят индивидуальные агро-туры с проживанием в пансионатах, а также обычные туристические маршруты, такие как монастыри, Старый Орхей, и т.д.

“Я был на тренингах в США, Румынии и Польше, и увидел, как там поддерживают предпринимателей, и какую помощь им оказывает государство. В 2001 году было организовано 8 или 9 семинаров, даже в нашем сообществе, в школе, при поддержке Фонда Сороса и Фонда Восточная Европа. Все семинары, которые имели место в 2001-2004 годах, были направлены на то, чтобы объяснить людям, насколько благоприятно развитие туризма в сельских районах. Нам об этом сообщили в Министерстве (Агентство по туризму). Я сотрудничал с ООН, которая поддержала меня, когда я строил террасу и ремонтировал две комнаты при помощи безвозмездно выделенной мне финансовой помощи”. ГИ 54

### 3.5. Оценка вероятности возвращения в будущем



Диаграмма 22. Условия возвращения мигрантов  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

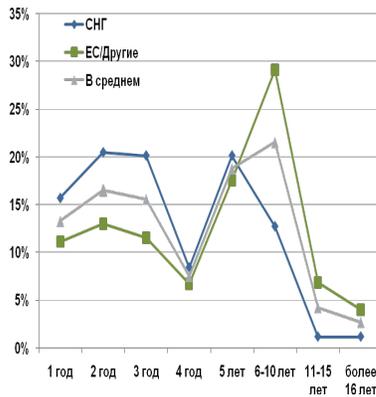


Диаграмма 23. Различие в сроках планируемого окончательного возвращения в Молдову  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

если заработные платы недостаточно велики, я домой не вернусь”. ГИ 2

Молдаване, в общем, демонстрируют сильное желание вернуться домой и постоянно жить на своей родине. Независимо от того, насколько они трудолюбивы или сколько времени они провели за границей, многие молдавские мигранты чувствуют себя в стране миграции посторонними людьми. Некоторые даже отметили, что чувствовали себя “никем”.

Возвращение домой зависит от ряда факторов; наиболее важными и часто упоминаемыми являются:

- ✓ Надежная и хорошо оплачиваемая работа
- ✓ Улучшение экономического, политического и социального климата в Молдове
- ✓ Достижение сберегательных целей миграции и необходимого объема сбережений
- ✓ Продолжение мирового экономического кризиса
- ✓ Другие факторы: тоска по дому, состояние здоровья родных и т.д.

Это находит свое отражение и в различных сроках планируемого окончательного возвращения домой ...

“Мы вернемся домой в зависимости от того, насколько быстро мы соберем деньги, чтобы купить квартиру в Кишиневе. Мы вернемся и в том случае, если кризис слишком затянется, потому что если один из супругов работает, а другой сидит дома, то для нас тогда лучше вернуться домой”. ГИ 1

“Я вернусь домой в зависимости от того, как быстро я соберу необходимую сумму для открытия бизнеса в Молдове. И еще, я должен быть уверен, что смогу не просто выживать, а прилично жить у себя на родине. Уровень зарплаты играет для меня очень важную роль: если заработные платы недостаточно велики, я домой не вернусь”. ГИ 2

Многие интервьюируемые проявили большой интерес к программам поддержки мигрантов, которые хотят вернуться домой и открыть свое дело<sup>54</sup>. Этот интерес объясняется еще и тем, что

54 Миссия MOM в Молдове оказывает содействие добровольному возвращению молдавских мигрантов, внедряя проекты, направленные на возвращение и реинтеграцию мигрантов, приезжающих из стран ЕС (Австрия, Великобритания, Ирландия,

мигранты очень мало знают о подобных возможностях. Лишь 2 из 54 интервьюируемых слышали о проектах поддержки возвратной миграции, и один из них извлек пользу из участия в подобной программе (см. Приложение 5, страница 62). Данный вывод предполагает, что проекты возвратной миграции могут послужить важной предпосылкой для принятия решения о возвращении домой.

Некоторое количество мигрантов, живущих и работающих за рубежом, вовсе не планируют вернуться домой. Это заключение поддерживается и экспертами и мигрантами, при изучении опыта миграции и демографической статистики. Эксперт АНМ привел следующие доводы: *“Современная демографическая статистика, а также прогнозы, демонстрируют высокую скорость сокращения количества населения. В 1989 году в Молдове проживало около 4 миллионов человек, в 2004 году – 3.5 миллиона; согласно прогнозу на 2050 год, в Молдове останется 2.5 миллионов человек. Люди уезжают из Молдовы не потому, что здесь не хватает рабочих мест, а потому что зарплаты низкие. Мы ожидаем воссоединение семей за границей, и это уже происходит. Степень миграции молдавских женщин очень высока. Как следствие, растет количество разводов. Доказано, что если женщины уезжают, через несколько лет они забирают и своих детей. Согласно статистическим данным пограничной службы, за последние полгода увеличилось количество детей дошкольного возраста, пересекших границу. 68000 молдавских граждан легализовали свое пребывание в Италии и зарегистрировались в итальянских органах социальной защиты. Они получают пособия. Маловероятно, что они когда-либо вернуться, если там они получают пособия из социального фонда. И, кроме того, за границей растет количество смешанных браков”.* ГИ АНМ.

Мигранты также утверждают, что они уезжают из-за экономических проблем, но, начав получать другие средства к существованию, увидев другие возможности, они ищут любые способы, чтобы остаться за рубежом.

*“Люди уезжают любой ценой. Они хотят избавиться от бедности. Они соглашаются быть рабами, но получать достаточно средств. К сожалению, очень многие люди устраиваются в Италии и России, и не намереваются когда-либо вернуться. Им нет к чему возвращаться!”. ЦГО 2*

Эксперты ОРСМСП и ИРСИ, а также сами мигранты, указали, что многие молдаване создают за границей успешный бизнес и нанимают других молдаван. Это, в свою очередь, снижает вероятность того, что такие мигранты вернуться на родину.

Среди молдавских мигрантов весьма распространена тенденция к повторной миграции в поисках работы. Лишь очень немногие интервьюированные указали, что они никогда не намеревались снова уехать за границу. Среди наиболее часто называемых причин повторной миграции – недостаточное количество денег для открытия, ведения или расширения бизнеса.<sup>55</sup> В некоторых случаях повторная миграция спровоцирована крахом бизнеса и, поэтому, представляет собой решение по обеспечению достаточных средств к существованию. Среди других причин повторной миграции можно назвать: наличие полноценной и надежной системы социального обеспечения в стране назначения, более низкий уровень коррупции и бюрократии, по сравнению с Республикой Молдова и более высокое качество предоставляемых услуг.

*“В течение последующих 10 лет все будут мигрировать и работать за рубежом, а затем возвращаться домой. Если смотреть на вещи реалистично, в стране ничего не происходит.*

---

Швейцария, Бельгия, страны Центральной Европы), а также оказывая услуги по реинтеграции членам местных сообществ, предлагая альтернативы миграции и содействуя развитию местных сообществ и снижению бедности (Источник: <http://iom.md/index.php/en/programs/facilitated-migration/assisted-voluntary-return-avr>)

<sup>55</sup> Хотим напомнить читателю, что в исследовании приняли участие, в основном, мигранты, у которых есть опыт инвестирования, или те, кто хочет инвестировать в свой бизнес. Поэтому, результаты должны рассматриваться с точки зрения этого критерия.

*Мы понимаем, что если Молдова и продолжает существовать как страна, то это лишь потому, что мы как каторжники работаем за границей и привозим домой деньги”. ЦГО 2*

Тем не менее, из-за мирового экономического кризиса, многие мигранты никуда не уезжают и остаются дома в Молдове: *“Сейчас нет работы, поэтому мы сидим дома. Как только ситуация изменится, мы сразу же вернемся за границу”*. ЦГО 2

### 3.6. Потенциальная роль сохраненных сбережений

Данное исследование подтверждает ранее полученные результаты IASCI-CIVIS 2010 о значительной склонности к сбережению среди молдавских мигрантов. Некоторые сбережения мигрантов накапливаются в виде наличных средств и/или в банковских системах в местах миграции. В 2009 году объем этих сохраненных сбережений составил в среднем 601 миллион евро. При наличии соответствующих стимулов, гарантий и нормативно-правовой базы, эти ресурсы могли бы быть направлены в сбережения и инвестиции на родине мигрантов, что, в конечном счете, повлияет на развитие.



Диаграмма 24. Сберегательные цели домохозяйств в период миграции

Источник: IASCI/CIVIS 2010

Во время интервью мигранты подтвердили наличие четких сберегательных целей. Для большинства из них на момент проведения исследования цель покупки жилья уже была достигнута. Таким образом, заявленные основные сберегательные цели служили для поддержки членов семьи, обеспечения образования для детей и финансирования особых семейных мероприятий, таких как свадьбы, юбилей, похороны и крестины. Из этого можно сделать вывод, что сберегательные цели направлены, в основном, на снижение бедности и повышение уровня жизни. Интервьюированные мигранты также заявили о сильном желании инвестировать свои деньги в реализацию деловых идей и планов (Приложение 4, страница 61). Они верят, что это может иметь положительный эффект не только на частном уровне, но и может повлиять на развитие страны.

Сумма денег, необходимая для достижения сберегательных целей, оценивается в десятки тысяч евро, и, как правило, сохранить удастся лишь малую часть необходимых денег. Респонденты были весьма пессимистичны насчет своих возможностей сохранить эти суммы в миграции, особенно на фоне экономического кризиса.

### 3.7. Высококвалифицированные мигранты

Феномен утечки «мозгов» возник в начале 1980-х, и набрал скорость к началу 21-го века. Согласно интервью с представителями Государственного университета Молдовы и Академии наук, интеллектуалы уезжали из Молдовы, поскольку были недовольны зарплатами, условиями труда, возможностями для научно-исследовательской деятельности и отсутствием надлежащей технической поддержки. Кроме того, после распада СССР научные связи со странами советского пространства были разорваны. Феномен утечки «мозгов» тогда несколько сократился, поскольку

некоторые мигранты, достигнув своих финансовых целей, вернулись в Молдову. Нередко задача состояла в том, чтобы заработать на покупку жилья в своей стране. Очень немногие уехавшие университетские учителя вернулись в страну и продолжили работу в университетах. Большинство осталось за границей, но многие из них не потеряли связь с Молдовой. Некоторые даже до сих пор числятся в качестве штатных сотрудников университетов в Молдове, обеспечивая себе, таким образом, возможность требовать рабочее место в случае возвращения на родину. Тем не менее, мигранты, работающие научными исследователями в западных институтах, скорее всего никогда не вернутся в Молдову, из-за скудных и устаревших научно-исследовательских технологий в этой стране. По причине языковых барьеров учителя уезжали за границу реже, чем исследователи, для которых знание языка в их работе, не является настолько важным.

Университеты из Республики Молдова в какой-то степени сотрудничают с мигрировавшими исследователями и учителями. Сотрудничество это состоит, в основном, в организации туров по обмену опытом, в совместных публикациях, реализации проектов сотрудничества с иностранными университетами, проведении конференций и совместных лекций. Тем не менее, такое сотрудничество является скорее *“эпизодическим, нежели обычным для страны ”* ГИ АНМ.

Феномен утечки «мозгов» влияет на будущий научно-академический потенциал Молдовы. Коэффициент миграции молодых выпускников постоянно растет. Эта новая волна миграции приведена в действие поиском возможностей, в отличие от более ранней миграции в поисках средств к существованию. Хорошо обученные выпускники уезжают из страны, чтобы найти работу по своей специальности, и вряд ли будут искать низкоквалифицированную работу. Наиболее привлекательными странами для молодых мигрантов являются Великобритания, Канада, США, Франция, Германия и Испания. Происходит утрата преподавательского и научно-исследовательского потенциала Молдовы в таких областях, как физика, математика, вычислительная техника и химия.

*“Из-за миграции университеты потеряли 10-15% учителей и 30-40% выпускников. Тем не менее, почти все студенты университетов хотят уехать из страны после получения образования. Молодые люди очень гибкие, они знают несколько языков и выучивают языки более легко, у них есть проекты по обмену опытом и благоприятные условия для самореализации и получения соответствующих зарплат. Зачем им здесь оставаться?”* ГИ ГУМ.

Университеты из Республики Молдова заключают договоры о сотрудничестве с зарубежными университетами. В соответствии с условиями договоров, студенты, уезжающие за границу на несколько лет, обязаны вернуться домой. Тем не менее, когда они видят жизнь за границей и получают стипендии, существенно выше, чем зарплаты в Молдове, они нередко решают остаться. Многие студенты возвращаются в Молдову после истечения срока действия договора, и спустя несколько лет снова уезжают, как только появляется возможность.

*“В 2006 году в Республике Молдова насчитывалось 7000 студентов-стипендиатов, обучающихся за рубежом, но нет данных о том, сколько из них вернулись, и сколько из них устроились на работу в государственные учреждения ”* ГИ АНМ.

Миграция интеллектуалов оказывает негативное влияние. Когда уезжают молодые профессионалы, остается только малоопытный персонал. *“В Государственном университете Молдовы нет дефицита преподавателей, но есть дефицит профессионального персонала. Преподавательский состав стареет, поскольку более молодые уезжают. Их некому заменить, так как уезжают самые лучшие, и остаются лишь самые слабые. В университетах отсутствует “обновление” преподавательского и научно-исследовательского состава. Положительным эффектом является то, что вернувшиеся люди приносят с собой новый опыт, другой менталитет, культуру и новые контакты. Но вопрос заключается в следующем: в какой степени все это можно использовать и можно ли использовать вообще?”* ГИ ГУМ.

### 3.8. Роль текущего экономического кризиса

Многочисленные интервью с мигрантами и их семьями демонстрируют, что мировой экономический кризис повлиял на статус занятости многих молдавских мигрантов за границей (Приложение 7, страница 64). Мигранты сталкиваются с сокращением количества рабочих часов, сокращением дохода, потерей работы, с трудностями в поиске работы и, в некоторых случаях, даже с тем, что расходы на жилье и питание, которые раньше брал на себя работодатель, теперь вычитаются из их ежемесячного жалования. Это, в свою очередь, повлияло на денежные переводы и сберегательную способность мигрантов.

Согласно недавнему исследованию IASCI-CIVIS (2010), 31% мигрантов, отправляющих денежные переводы, в 2009 году отправили своим семьям меньше денег, чем в 2008 году; тогда как 47% ДХ, получающих денежные переводы мигрантов, сообщили о сокращенном поступлении денежных переводов в сравнении с предыдущим годом. Эти данные подтверждают официальную оценку, указывающую на падение объема переводов в 2009 году. Согласно Национальному бюро статистики, в результате сокращения объема денежных переводов мигрантов, а также из-за других факторов, в 2009 году общий объем ВВП Молдовы упал на 6.5%.<sup>56</sup>

Согласно тому же исследованию IASCI-CIVIS 2010, в 2009/2010 годах количество мигрантов, не отправляющих денежные переводы, существенно возросло, в большей степени из-за влияния мирового экономического кризиса. Можно предположить, что эта тенденция продолжилась и в 2010 году.

Мировой экономический кризис по-разному влияет на возвращение мигрантов домой. С одной стороны, он может ускорить возвращение тех мигрантов, которые не хотят потратить заработанные и сохраненные деньги. С другой стороны, он может задержать приезд других мигрантов; мигрантов, которые не достигли своих сберегательных целей, и могут предпочесть остаться за границей, чтобы переждать кризис. В обоих случаях сберегательная способность мигрантов играет решающую роль. С этой точки зрения, экономический кризис непосредственно повлиял на весь миграционный цикл.

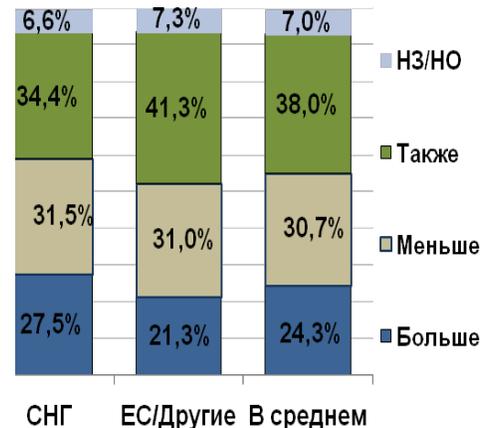


Диаграмма 25. Влияние мирового экономического кризиса на объем денежных переводов мигрантов в 2009  
Источник: IASCI/CIVIS 2010

<sup>56</sup> Предварительная оценка, Национальное бюро статистики, 2010, [www.statistica.md](http://www.statistica.md)

## **Выводы**

Миграция стала стратегией выживания для граждан Молдовы. Даже спустя два десятилетия с начала миграции, люди продолжают незаконно уезжать в другие страны. Наиболее приоритетные направления остаются теми же – СНГ (главным образом, Россия) и ЕС (в основном, Италия). Тем не менее, произошла переориентация миграционных направлений от стран СНГ к государствам ЕС. Миграция в Россию теперь зачастую служит источником финансирования отъезда на Запад. Также замечен сдвиг от краткосрочной и сезонной миграции в сторону долгосрочной миграции. Переориентация миграционных направлений от стран с низким уровнем дохода к странам с более высоким уровнем дохода создает больше возможностей/потенциала для развивающего воздействия миграции, особенно, в плане увеличившегося потока денежных переводов мигрантов или более стабильных/устойчивых потоков.

Миграция оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на страну происхождения. Денежные переводы мигрантов по-прежнему являются для Молдовы наиболее значимой пользой от миграции. Денежные суммы используются, в основном, для покупки товаров потребления, что позволяет ДХ отправителей денежных переводов повышать свой уровень жизни. В то же время, миграция дает возможность мигрантам и их семьям осуществлять инвестиции у себя на родине. Обычно мигранты осуществляют “непроизводственные” инвестиции, в частности, инвестиции в жилье. Результаты исследования показывают, что эти инвестиции помогают создавать рабочие места и обеспечивают доход для многих немигрирующих граждан или бывших мигрантов. Образование является для молдаван важной сферой инвестиций. Денежные переводы мигрантов увеличивают расходы ДХ на образование, и во многих случаях являются единственным источником для получения университетского образования. С другой стороны, есть свидетельства того, что миграция может иметь и негативные последствия для образования, самым большим из которых является ухудшение качества образовательного процесса (из-за того, что профессиональные учителя и научно-исследовательские работники остаются за границей) и отсутствие родительского присмотра за детьми. Что касается влияния миграции на здравоохранение, сложно сказать, ухудшилось или улучшилось состояние здоровья в контексте миграции. Нужны специализированные исследования в этой области. Тем не менее, нехватка медицинского персонала ощущается повсеместно. Эту нехватку можно было бы восполнить новыми поколениями профессионалов, хотя многие квалифицированные и молодые профессионалы не склонны оставаться в Молдове. Имея в перспективе низкие зарплаты и ограниченные возможности карьерного роста, многие образованные молодые люди уезжают за границу в скором времени после получения диплома.

Денежные переводы играют важную роль для ДХ, в которых есть мигранты; тем не менее, основная цель миграции – накопить денег. Некоторые сбережения мигрантов накапливаются в виде наличных средств и/или в банковских системах в стране миграции. По оценкам, объем этих сохраненных сбережений составляет в среднем сотни миллионов евро в год. При наличии соответствующих стимулов, гарантий и нормативно-правовой базы, эти ресурсы могли бы быть направлены в сбережения и инвестиции на родине мигрантов, что, в конечном счете, повлияет на развитие.

После удовлетворения основных потребностей мигранты стремятся инвестировать свой капитал в небольшие производственные предприятия. Молдаване предпочитают открывать семейный бизнес, используя собственные ресурсы, которые, в большинстве случаев, ограничены. Предприятия открываются, как правило, в исходных сообществах мигрантов. В сельской местности финансовый капитал инвестируется, в основном, в сельскохозяйственную деятельность, тогда как в городских районах – в розничную торговлю, коммерцию и

строительство. Инвестиционные стратегии молдаван также ограничены. Нередко мигранты из одного и того же сообщества инвестируют в одни и те же типы бизнеса, как, например, мельницы, теплицы для выращивания овощей, и т.д., что, в конце концов, приводит к конкуренции на рынке и низкой доходности бизнеса. Более того, мигранты вносят вклад в развитие своих сообществ, в основном, за счет достижения определенного уровня собственного благосостояния, например, ремонтируя или модернизируя свои дома. Коллективные действия, направленные на достижение совместных благ, являются скорее исключением, нежели правилом.

Для вернувшихся мигрантов решение открыть свой бизнес часто затруднено из-за неспособности реинтегрироваться в молдавский рынок труда. Желание, энергия и наличие определенного капитала, свободного для инвестиций – все это хорошие движущие мотивы для создания бизнеса. К сожалению, попытка стать самообеспеченным и остаться в Молдове во многих случаях терпит неудачу либо из-за краха бизнеса, либо потому что бизнес не оправдывает ожидания. Как следствие, многие мигранты возвращаются к миграции.

Провал некоторых предпринимательских инициатив можно объяснить многими факторами, из которых двумя наиболее важными являются: 1) отсутствие доступа к информации (особенно в сельских районах) и 2) сложности с расширением и созданием бизнеса. Даже несмотря на то, что денежные переводы мигрантов способствуют повышению уровня жизни многих граждан Республики Молдова и продолжают обеспечивать приличную жизнь многим домохозяйствам, эти денежные переводы не могут решить структурные, экономические и связанные с развитием проблемы.

Вопреки множественным трудностям и проблемам, с которыми сталкиваются небольшие предприятия, мигранты, в целом, остаются оптимистами, и верят, что ответственные за принятие решений лица изменят свое отношение к малым производителям. Они надеются, что решение этих вопросов поможет вернуть в страну финансовый, человеческий и общественный капитал, заработанный за рубежом.

Молдаване с недоверием относятся к финансово-банковской системе Республики Молдова, и недовольны работой и качеством услуг банков. Вследствие этого молдаване с высокой сберегательной способностью предпочитают использовать неофициальные методы банковских операций. Огромное количество финансовых ресурсов, полученных в процессе миграции, в основном хранятся дома. Другими словами, у банков нет доступа к этим финансовым потокам, что ограничивает их способность вносить вклад в развитие страны посредством кредитования.

В случае возвратной миграции, мигранты нередко сталкиваются со сложностями при реинтеграции в молдавское общество, в котором часто не хватает инфраструктуры, возможностей и поддержки, которую они находили в стране миграции. В рамках данного исследования были выявлены случаи, когда финансовый, человеческий и общественный капитал, приобретенный молдаванами за границей, направляется не на родину, а, например, в сообщества по ту сторону границы с Румынией. Даже если на данный момент таких случаев не так уж и много, существует вероятность того, что их количество со временем возрастет, особенно теперь, когда гражданам Молдовы стало гораздо легче получить румынское гражданство.

Утечка «мозгов» из Молдовы еще не означает, что после возвращения мигрантов она превращается в приток «мозгов». Независимо от уровня квалификации и полученного образования, молдавские мигранты за границей нередко устраиваются на низкоквалифицированную работу или на работу, для которой они являются сверхквалифицированными. Лишь в редких случаях эти мигранты получают возможность извлечь пользу из учебных курсов. И все же, во многих случаях мигранты приобретают за рубежом определенный человеческий капитал, и нередко пытаются применить новые навыки у себя дома.

Приобретение новых знаний и навыков, а также развитие новых ценностей и образа жизни имело место, в основном, в области строительства, сельского хозяйства и розничной торговли. Эти изменения подтверждаются покупкой оборудования или устройств, применением управленческих навыков и внедрением новых деловых идей у себя в стране.

Высокий коэффициент миграции в Республике Молдова (включая большое количество женщин-мигрантов) привел, наряду с прочим, к росту количества разводов. Согласно экспертам и мигрантам, начался процесс воссоединения семей за границей. Многие женщины легализуют свой статус и увозят туда своих детей. Легализация дает мигрантам право на социальные пособия. Кроме того, молдаване все чаще вступают в брак за границей и остаются там, где уровень жизни и системы социального обеспечения однозначно выше. Молдова страдает от хронической политической, социальной и экономической нестабильности, а также от отсутствия возможностей для нынешних мигрантов и их детей. Таким образом, то, что начиналось как временная трудовая миграция, теперь превращается в прогрессирующую депопуляцию.

Несмотря на высокий уровень социальной сплоченности молдавских мигрантов за границей на индивидуальном уровне, в целом социальная сплоченность среди молдавских сообществ за границей (молдавская диаспора) все же ограничена. Эти формальные группы могли бы быть вовлечены в развитие своей страны, хотя существующий уровень их вовлеченности в подобные мероприятия остается ограниченным.

Ряд государственных учреждений ведет учет лиц, находящихся во внешней миграции, и решает проблемы мигрантов. В то время как функции у этих учреждений разные, координация их действий либо незначительна, либо полностью отсутствует. Эти учреждения не контролируют миграцию. Согласованное управление полномочиями, предоставленными этим структурам, позволило бы управлять феноменом миграции более эффективно на благо мигрантов и Республики Молдова.

Международное сообщество демонстрирует свою открытость для Республики Молдова, предоставляя поддержку, как Правительству, так и мигрантам. В первом случае оно оказывает услуги и дает советы по обеспечению эффективного управления миграцией, помогает находить практические решения проблем миграции и способствует продвижению международного сотрудничества по миграционным вопросам. Международное сообщество оказывает поддержку и молдавским мигрантам на всех этапах миграции, включая возвращение домой (что очень важно с точки зрения развития). Открытость международного сообщества представляет собой ресурс, который нужно использовать для разработки более эффективного подхода к вопросам миграции.

## Рекомендации

*“Меры, которые в настоящее время предпринимаются в сфере миграции, относятся к повышению уровня экономических знаний и навыков, но не сосредоточены на конкретных действиях по привлечению мигрантов и их денежных переводов. Нет четких механизмов привлечения мигрантов и их денежных переводов; есть только бесконечные разговоры”. ГИ АНМ*

За последние годы в Молдове в среде высокопоставленных лиц, донорских агентств и специалистов по развитию растет осознание того, что мигрантов необходимо поддерживать, чтобы в более полной мере воспользоваться возможностями для развития. Молдавское правительство стоит перед лицом многочисленных вызовов в области миграции, и этот момент можно назвать переломным. Если будут предприняты соответствующие меры, страна могла бы, при поддержке миграции, стать на новый путь устойчивого развития.

Следующие рекомендации разработаны на базе результатов данного исследования, и предлагаются ...

### *... Правительству*

- Скоординировать работу структур и институтов, ответственных за ведение учета внешней миграции и решение проблем, связанных с миграцией.
- Принять меры по устранению изъянов в отношении сбора и надежности статистических данных. Для этих целей необходимо усовершенствовать сбор данных, относящихся к миграции, и саму систему, в целях полной регистрации и оценки процесса миграции. Статистические данные могли бы быть использованы для выработки подхода к данному феномену с точки зрения циркулярной миграции, защиты молдавских мигрантов, или облегчения процесса перевода денежных средств. Знание того, какие виды работ выполняют мигранты за границей, могло бы способствовать созданию совместных проектов. Использование опыта молдавских мигрантов в ЕС, например, могло бы способствовать созданию совместных предприятий или привлечению компаний-филиалов, в рамках которых можно было бы использовать на территории Республики Молдова новые навыки и технологии, приобретенные за границей. Проблему возвращения домой можно было бы решить путем снижения налогов на импорт новых технологий и современного оборудования. Иными словами, получив от соответствующих органов власти информацию о реальном положении дел, можно проводить взаимовыгодные двусторонние переговоры по различным вопросам.
- Усилить сотрудничество между Республикой Молдова и странами назначения по вопросам управления процессом миграции.
- Поощрять легализацию молдавских мигрантов за рубежом путем подписания двусторонних соглашений. Это поможет обеспечить защиту социальных и экономических прав мигрантов. Кроме того, легальный статус дает возможность чаще возвращаться домой.
- Нарастить дипломатическое и консульское присутствие в первоочередных для молдавских мигрантов странах назначения. В настоящее время из-за недостатка человеческих и финансовых ресурсов консульские и дипломатические миссии за рубежом оказывают лишь

незначительную помощь молдавским мигрантам, нуждающимся в поддержке. Мигранты нередко обращаются за поддержкой лишь тогда, когда они уже находятся в тяжелом финансовом положении.

- Укрепить контакты с молдавской диаспорой посредством посольств, организаций мигрантов, Интернета, неформальными сообществами, и т.д. Информировать мигрантов об инвестиционных возможностях в стране происхождения.
- Продолжить мероприятия молдавского правительства, направленные на поддержку малых и средних предприятий.
- Продолжить мониторинг и оценку правительственных программ, направленных на продуктивное использование денежных средств мигрантов, с целью повышения эффективности этих программ.
- Сократить общий информационный вакуум в Молдове. Ответственные организации, включая местные органы власти, но не ограничиваясь ими, должны предоставлять информацию о:
  - Процедурах, связанных с открытием бизнеса,
  - Идентификации приоритетных секторов экономики и деловых проектов с потенциальными возможностями роста в ближайшем будущем,
  - Приобретении предпринимательских и управленческих навыков,
  - Финансовом посредничестве (возможности получения кредита, предложения о выдаче грантов или другие программы, поддерживающие предпринимательскую деятельность, и т.д.).
- Направлять денежные переводы мигрантов в сторону деловой активности, оказывая поддержку новым предпринимателям. Это может быть выполнено за счет предоставления льгот, таких как освобождение от подоходного налога, взносов социального страхования, предоставление кредитов на льготных условиях, субсидирование, выдача грантов, снижение количества проверок, и т.д.
- Продвигать импорт необходимой техники, оборудования, инструментов и сырья по льготным таможенным тарифам.
- Сокращать объем бюрократической волокиты и коррупции в целях стимулирования предпринимательства.
- Решить проблему инфраструктуры в сельских районах, чтобы усилить желание мигрантов вернуться домой и инвестировать средства в эти районы. Привлекать мигрантов в локальные проекты развития инфраструктуры.
- Стимулировать циркулярную миграцию в целях недопущения опасного или негативного влияния миграционного процесса на семьи.

*... банкам*

- Повысить уровень финансовой грамотности среди мигрантов, их семей и получателей денежных переводов мигрантов, особенно женщин, молодежи и сельских жителей. Этого можно добиться, например, при помощи информационных кампаний
- Оптимизировать услуги банков, осуществляя мероприятия по:

### *Укрепление взаимосвязи миграции и развития в Молдове*

- Обеспечению финансового тренинга, т.е., посредством распространения информации о финансовом секторе и возможностях или услугах, оказываемых финансовыми учреждениями.
  - Снижению стоимости денежных переводов.
  - Усовершенствованию и диверсификации способов перевода денежных средств (напр., развитие системы электронных банковских услуг, что позволило бы мигрантам лично управлять своими финансовыми ресурсами и направлять сбережения в банки).
  - Диверсификации диапазона финансовых и банковских услуг и инструментов.
  - Оформлению банковских услуг на этапе после перевода денежных средств для оказания помощи мигрантам по защите их денег (например, конвертирование денежных переводов и сбережений в системы страхования и т.д.).
  - Снижению процентных ставок по кредитам.
  - Увеличению льготного периода отсрочки погашения финансовых кредитов .
  - Предоставлению более долгосрочных кредитов.
  - Увеличению процентных ставок по сбережениям и депозитам.
  - Повышению уровня доверия людей к банковской системе.
- Развивающее воздействие может быть эффективно использовано при участии финансовых учреждений или в сочетании с ресурсами частного сектора или местных органов власти.

#### *... Молдавской диаспоре*

- Группы молдавской диаспоры должны осознать потенциал их вклада в развитие собственной страны посредством установления контактов с общественным капиталом, за счет благотворительной деятельности и передачи навыков, и т.д. Необходимо развивать общественный диалог на уровне сообществ молдаван, живущих за границей, включая более активное вовлечение Молдавской диаспоры за рубежом и дипломатических представительств, а также других соответствующих участников. Соответственно, диаспора могла бы внести вклад в развитие страны за счет денежных переводов мигрантов и инвестиций, передачи технологий, развития сетей и стимулирования доступа к рынку.

#### *... гражданскому обществу*

- Поощрять предпринимательские навыки среди получателей денежных переводов мигрантов, и поддерживать предпринимательскую активность через инвестиционные намерения мигрантов.

#### *... средствам массовой информации*

- Более широко освещать в СМИ деятельность агентств, вовлеченных в мониторинг и оценку миграции.

## ***Библиография***

Becker, T., Hockenos, P., & Holmes, E. (2009). Remittances form Austria. Frankfurt School of Finance and Management. Vienna.

Elina Eskola. (2007). Investing in a Brighter Future Abroad? The Need for a Domestic Alternative in Moldova. SIDA

European Training Foundation. (2008). The contribution of Human Resource Development to Migration Policy in Moldova.

European Training Foundation. (2009). Moldova Country Report. Black Sea Labour Market Reviews.

Fix, M., Demetrios G. Papademetriou, Batalova, J., Terrazas, A., YiYing Lin, S., & Mittelstadt, M. (2009). Migration and the Global Recession. Migration Policy Institute, BBC World Service.

Jesús Alquézar Sabadie [et al.]. (2010). Migration and skills: the experience of migrant workers from Albania, Egypt, Moldova and Tunisia, World Bank and ETF.

IASCI/CIVIS DEVINPRO Moldova Market Analysis, 2010.

Предварительная стратегия снижения уровня бедности. (2000). Республика Молдова, 15 ноября.

MOM. (2008). Migration in Moldova: A Country Profile. Siar, S. (Ed.). Geneva.

MOM. (2009). The Socio-Economic Impact of the Economic Crisis on Migration and Remittances in the Republic of Moldova - Early Findings. CBS-AXA.

Kramarenko, V. What is the fate of S&T in the Republic of Moldova? In W. Meske et al. (Eds.) IOS Press, 1998. Transforming science and technology systems - the endless transition? [www.books.google.com](http://www.books.google.com)

Lücke, M., Mahmoud, T. O., & Pinger, P. (2007). Patterns and Trends of Migration and Remittances in Moldova. The CBSAXA Survey 2006. MOM & Sida

Luecke, M., Mahmoud, T.O., & Steinmayr, A. (2009). Labour Migration and Remittances in Moldova: Is the Boom Over?. MOM, CBSAXA Survey 2006-2008.

Maddock, N., Ramguttee, L. (2009). "Responding to falling remittances and returning migrants" in Development and Transition, with reference to Migration and Development Brief (Washington D.C.: World Bank, 23 March 2009).

Mansoor, A., Quillin, B. (2006). Migration and remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union. World Bank.

Marandici, I. Remittances and Development in Moldova, IDIS Viitorul. [http://www.viitorul.org/public/1258/en/Marandici\\_eng\\_3.pdf](http://www.viitorul.org/public/1258/en/Marandici_eng_3.pdf)

Мошняга, В., Корбу-Друмя, Л. (2006). Миграция в/из Республики Молдова: процесс и регулирование (первая декада). Население Молдовы в контексте международной миграции, т.1, Яссы.

Мошняга В. со ссылкой на Евдокимова Л. Коммерческая миграция населения Республики Молдова: основные этапы и их характеристика. // Население Молдовы и трудовая миграция: состояние и современные формы. – Кишинэу, CAPTES, 2000.

Мошняга, В. (2009). Население Молдовы в контексте современных миграционных процессов. Молдова – Приднестровье: Работая вместе ради успешного будущего, 156-172. Кишинэу: Издательский Дом.

Национальное бюро статистики. [www.statistica.md](http://www.statistica.md)

Pyshkina T. V., (2002). Economic Consequences of the Migration of Labour from the Republic of Moldova/ UN World Institute for Development and Economic Research, Helsinki.

Schwartz, R. (2007). Exploring the Link between Moldovan Communities Abroad and Moldova, MOM and SIDA, Chisinau.

UNDP, Good Governance and Human Development. Moldova Human Development Report 2003.

Van Krieken, P., Cernei, T. (2010). Raport Privind Readmisia – Republica Moldova. OIM.

Walewski, M., Sandu, M., Mincu, G., Hristev, E., & Matysiewicz, B. (2008). The impact of migration and remittances on the rural areas of Moldova and Case Study on migration management in Poland. Centre for Social and Economic Investigations (CASE).

[www.msmt.cz/uploads/Areas\\_of.../Action\\_Fiche\\_healthworkers.doc](http://www.msmt.cz/uploads/Areas_of.../Action_Fiche_healthworkers.doc)

[http://portal.unesco.org/en/files/44210/12288309151Gheorge\\_DUCA-Moldova.pdf/Gheorge%2BDUCA-%2BMoldova.pdf](http://portal.unesco.org/en/files/44210/12288309151Gheorge_DUCA-Moldova.pdf/Gheorge%2BDUCA-%2BMoldova.pdf)

[www.iom.md](http://www.iom.md)

## Приложения

## Приложение 1. Структура интервьюированных мигрантов

№	Имя	Городской / Сельский район	Возраст	Образование	Страна миграции	Область инвестиций	Инвестированная сумма (евро)	Планы/будущие инвестиции	Кол-во работников
<b>ЦЕНТРАЛЬНЫЙ Регион</b>									
1.	Елена	Г, Кишинев	32	В	ЕС (Италия)	Недвижимость		Сельское хозяйство	-
2.	Михай	С, Сынжерей	32	В	ЕС (Франция, Греция, Португалия)	В прошлом инвестировал в открытие бизнеса – мельница	Около 20,000		-
3.	Сержиу	С, Бендеры	26	В	ЕС (Румыния)	Экспериментальная теплица	4,000	Расширение, использование альтернативных источников энергии	1
4.	Юрий	Г, Кишинев	35	В	СНГ (Украина)	Склад пестицидов	6,000		3
5.	Олег	С, Криуляны	24	С	ЕС (Великобритания)	Сельское хозяйство (зерно)	20,000		7
6.	Владислав	С	29	С	ЕС (Великобритания)	Сельское хозяйство			
7.	Ион	С, Чимишлия	28	С	ЕС	Сельское хозяйство			
8.	Вера	С, Ниспорены	39	С	ЕС (Италия)	Сельское хозяйство, Кооператив по оказанию услуг с использованием сельскохозяйственного оборудования	12.000		4
9.	Тамара	С, Новые Анены	54	В	ЕС (Италия)	Недвижимость			-
10.	Сильвия	Г, Страшены	46	В	ЕС (Греция, Италия)	Такси (открытие бизнеса)	5,000		1
11.	Георге	С, Чимишлия	40	С	ЕС (Литва) СНГ (Россия)	Сельское хозяйство Виноградник			
12.	Ион	С, Оргеев	56	В	ЕС (Италия)	Сельское хозяйство Фруктовые сады (саженцы) Сельскохозяйственное оборудование (трактор)		Система орошения	4

*Укрепление взаимосвязи миграции и развития в Молдове*

						Животноводство (500 птичьих голов)			
13.	Ирина	Г, Кишинев	25	В	США	Торговля (магазин)			11
14.	Николае	С, Бендеры	29	С	СНГ (Украина)	Сельское хозяйство, Фруктовый сад			
15.	Николае	С, Сынжерей	30	Н	СНГ (Россия) ЕС (Франция)	Теплица	14,000	Расширение	2
16.	Олег	Г, Кишинев	44	В	СНГ (Россия)	Услуги переводчика	2,000		1-3
17.	Виорика	С, Криуляны	30	С	ЕС (Португалия, Греция)	Мебельная фабрика	5,000		4
18.	Александр у	С, Каушаны	22	В	США	Строительство (неофициально)	5,000	Гольф клуб, Зона для развлечений	3
19.	Антон	С, Оргеев	59	С	ЕС (Италия)	Туризм		Сельский туризм (хотел бы построить мини-отель, пансион в районе Кодр)	3
20.	Галина	С, Оргеев	48	С	ЕС (Италия)	Обучение детей			-
21.	Аурел	С, Оргеев	50	Н	ЕС (Франция) Израиль	Озеро		Зал для свадебных торжеств	
<b>СЕВЕРНЫЙ Регион</b>									
22.	Борис	Г, Бельцы	53	В	Египет, Ирак, Алжир, ЕС (Румыния, Болгария)	Услуги авиации в сельском хозяйстве, Магазин			
23.	Андрей	Г, Бельцы	24	С	СНГ (Россия)	Ремонт квартир	1,000		2
24.	Виталие	Г, Бельцы	40	С	СНГ (Россия)	Ремонт квартир	800		2
25.	Константи н	Г, Бельцы	47	В	ЕС (Румыния), СНГ (Россия)	Агентство по недвижимости			
26.	Людмила	Г, Бельцы	49	В	ЕС (Франция)			Бюро переводов и изучения иностранных языков	
27.	Евгений	Г, Бельцы	62	В	ЕС (Португалия)	Сельское хозяйство			
28.	Зинаида	С, Фалешты	50	С	СНГ (Россия)	Экспорт в Россию			1
29.	Владислав	Г, Бельцы	54	В	СНГ (Украина)	Имел бизнес в торговле			
30.	Людмила	С, Окница	47	В	СНГ (Россия)	Фруктовый сад			

*Укрепление взаимосвязи миграции и развития в Молдове*

31.	Лилия	С, Окница	47	В	СНГ (Россия)	Имел пекарню		Ветеринарная клиника	20
32.	Николае	С, Окница	58	С	СНГ (Россия)	Сельское хозяйство (земельное владение, техника и оборудование (трактор, сеялка, грузовик, пропашник, распылитель), сад и зерновые)			3
33.	Марчел	С, Бричаны	33	Н	ЕС (Франция)	Магазин, бар. Был владельцем мебельной фабрики, но через 5 лет работы ушел из бизнеса из-за падения объема продаж	15,000		3
<b>ЮЖНЫЙ Регион</b>									
34.	Мариана	С, Леова	31	Н	СНГ (Россия), ЕС (Италия)	Магазин			2
35.	Олеся	Г, Кагул	30	С	СНГ (Россия)	Магазин фото-видео аппаратуры			2
36.	Кристина	С, Кагул	29	В	СНГ (Россия)	Индустрия развлечений			
37.	Алена	С, Кагул	33	В	ЕС	Животноводство			
38.	Наталья	Г, Кагул	23	В	СНГ (Россия)			Нет ответа	
39.	Ион	С, Кагул	34	В	ЕС (Румыния)	Сельское хозяйство			1
40.	Виталие	Г, Кагул	32	С	СНГ (Россия)	Открытие магазина			
41.	Михай	С, Кагул	18	Н	ЕС	Диско			1
42.	Марина	С, Кагул	18	Н	ЕС			Виноградник	
43.	Виталие	С, Кагул	30	В	СНГ (Россия), ЕС (Португалия, Испания)	Виноград (имеет рефрижератор и зимой продает виноград) В прошлом имел бизнес в Кагуле – прокат автомобилей.		Зона отдыха и развлечений	3
44.	Михаил	С, Кагул	21	Н	СНГ (Россия); ЕС (Великобритания)	Сельское хозяйство (люцерна, пшеница, подсолнух) / сельскохозяйственное оборудование (включая оказание услуг)		Другой бизнес в сельском хозяйстве	3
45.	Луминица	Г, Кагул	36	В	ЕС (Италия) Турция	Бар / услуги для детей В прошлом – картинг		Услуги по перевозке грузов в Румынию (TIR)	
46.	Валентина	С, Комрат	40	В	СНГ (Армения, Украина, Россия)	Начал с реставрации старой мебели. Сейчас владеет		Импорт древесины из	3

*Укрепление взаимосвязи миграции и развития в Молдове*

						мебельной фабрикой, а также красит двери		России для производства мебели	
47.	Марина	С, Комрат	25	В	Турция СНГ (Россия)	Магазин		Повторное открытие магазина	3
48.	Тудор	С, Кагул		В	Турция, СНГ (Россия) ЕС	Мельница, виноградник, магазин	Как минимум 60,000	Сельское хозяйство (выращивание клубники и малины).	
49.	Андрей	Г, Кагул	21	В	США	Услуги фотографа	До 1,000 евро	Новые фото технологии	3
50.	Руслан	С, Вулканешты	28	В	ЕС (Великобритания)	ИТ (разработка веб-сайтов)	Партнерство с Францией	Выращивание лекарственных трав на экспорт	6
51.	Ирина	Г, Кагул	25	В	ЕС (Италия)	Пошив дамского платья (муж прислал две высокопроизводительные швейные машинки)			3
52.	Вадим	С, Комрат	24	В	СНГ (Россия), ЕС (Болгария)	Строительство/ремонт недвижимости			70
53.	Наталья	С, Комрат	29	С	СНГ (Россия)	Магазин (закрыл из-за кризиса)			
54.	Ала	С, Оргеев	55	В	ЕС (Великобритания)	Агро-пансион		Расширение	

## **Приложение 2. Посредничество при отъезде**

*“Я уехала в Италию в 2002 году. Обратилась в туристическое агентство, которое помогло мне открыть визу за 3000 евро”. Женщина, 48 лет*

*“В 2003 году я уехал в Испанию. Знакомый помог мне получить визу в Европу на 3 месяца в качестве водителя микроавтобуса. Эти услуги обошлись мне в 2000 евро”. Мужчина, 30 лет*

*“Чтобы уехать в Испанию мои знакомые (муж с женой) заплатили по 5000 евро каждый. Они уехали с командой спортсменов. Человек, оформлявший визы для спортивной команды, “впихнул их в список”, Женщина, 34 года*

*“У меня была виза в Австрию сроком на одну неделю для участия в конференции в области сельского хозяйства; оттуда я уехал в Италию, где провел несколько месяцев.” ЦГО1*

### Приложение 3. Выгоды миграции

*“Я узнал, что такое менеджмент. Я осознал, что если бизнесом не управлять как следует, он рухнет. У нас нет хорошего менеджмента уже на этапе открытия бизнеса. Я узнал, что из себя представляют клиенты, и как налаживать с ними связи. Это мне очень помогло в создании моего собственного бизнеса после возвращения домой.” ГИ 3*

*“Вернувшись домой, мы захотели сделать что-то из того, что мы видели за границей и что нам так понравилось. Мы открыли бар для детей, купили для них машины с электродвигателями и инвестировали средства в картинг. Сначала было трудно, потому что у нас не было опыта, но благодаря тому, что мы побывали за границей, мы узнали кое-что новое, и реализовали это здесь, и теперь дела идут хорошо.” ГИ 44*

*“Мой муж работал при монастыре в России, где занимался резьбой по дереву. Там ему пришла идея привезти древесину домой и работать здесь.” ГИ 46*

*“Дети, за которыми я ухаживала в Турции, учились в немецкой школе с английским уклоном. От них я получила массу материалов и информации, и овладела некоторыми навыками по работе с детьми. Я привезла с собой знания и пытаюсь применять их в своей родной сельской школе, в которой я работаю преподавательницей иностранного языка с момента возвращения домой. Я заметила, что мои уроки увлекают детей больше, чем обычный предмет, они стали уделять им больше внимания.” ГИ 47*

*“Мой отец пять лет работал на стройке в Италии. Там он купил кое-какое оборудование и привез его домой. Оборудование, привезенное из Италии, оказалось высокоэффективным, очень точным и легким в работе. Еще мы купили грузовик для нашей работы и постепенно начали работать. Если все будет хорошо, мы откроем строительный бизнес.” ЦГО2*

*“Мой муж привез домой опыт. Когда он уехал в Москву, он не имел ни чего о бизнесе со строительством. Но, используя полученный опыт, после возвращения домой он своими руками строит наш дом. Он говорит, что для него это было как в школе.” ЦГО 3*

#### **Приложение 4. Инвестиционные намерения мигрантов**

*“В будущем я бы хотел открыть гольф клуб. Я работал в таком клубе за границей, и узнал кое-что в этой области. Я заметил, что привлекает клиентов, и у меня сложились кое-какие личные представления об этом бизнесе. Я знаю, что бы я хотел исключить, и что добавить в мой личный бизнес.” ГИ 18*

*“Если бы у меня была возможность, я бы все-таки инвестировал в туризм. Я бы построил маленький отель или пансионат в районе Кодр. Если бы еще кто-нибудь захотел инвестировать в это дело, чтобы дела пошли быстрее, я бы согласился на партнерство.” ГИ 19*

*“Мой муж планирует вернуться из России и открыть ветеринарную аптеку. Он ветеринар по профессии, а у нас в селе ветеринара нет. Людям нужны такие услуги, и им было бы намного удобней иметь специалиста прямо в селе, чем вызывать его из районного центра, и помимо его услуг оплачивать ему еще и дорогу. Кроме того, в любом случае надо что-то делать. Нельзя всю жизнь оставаться в России, да и моложе он там не становится.” ГИ 30.*

*“В нашем селе есть много земельных участков в долине, где можно было бы выращивать клубнику и малину. Я заметил, что когда я хочу купить их на рынке, то я либо не могу их найти, либо они стоят очень дорого. Если бы государство поддержало такую инициативу в течение продолжительного времени, это была бы хорошая возможность.” ГИ 48*

*“Я бы хотел открыть бизнес в сельском хозяйстве. Существует возможность привлечения партнеров из Франции. В Республике Молдова есть много трав, которые можно было бы экспортировать для производства лекарств. На данный момент у меня нет достаточно средств, и я пока не обдумал свою стратегию, но я верю, что в будущем я приму решение.” ГИ 50*

## **Приложение 5. Проекты поддержки возвратной миграции: успешный опыт**

Николае (30 лет) вернулся в Молдову из Франции при помощи ОФИ (Французский Офис Миграции и Интеграции)<sup>1</sup>. В ОФИ оплатили его поездку домой, и порекомендовали обратиться в Alianta Prosperarii (Союз Процветания)<sup>1</sup> для получения поддержки при открытии бизнеса. Финансовая поддержка составила 7000 евро, и была предоставлена в виде сельскохозяйственного оборудования:

*“Когда я был во Франции, я узнал от своих друзей о программе для мигрантов, которые хотят вернуться домой. Мы посетили ОФИ. Они оплатили нам дорогу и проживание. Мы рассказали о том, в какой области хотим открыть свой бизнес. Так мы попали в Alianta Prosperarii в Молдове, где нам помогли открыть свой бизнес. Мне пришлось доказать им, что я заинтересован здесь что-то сделать. После того, как я открыл свой бизнес, я отправил им фотографии, продемонстрировав, что бизнес работает, и они предложили мне финансовую поддержку в размере 7000 евро, т.е., столько, сколько я вложил из собственных денег. Я построил две теплицы для выращивания овощей – одну под помидоры и огурцы, а вторую – под позднюю капусту. Пока бизнес работает и я очень счастлив.” ГИ 15*

## Приложение 6. Причины недоверия к молдавским банкам

*“Мы подумали сэкономить часть денег и разместить их в банке, но из-за нестабильности в стране отказались от этой мысли.” ГИ 47*

*“Бывали моменты, когда нам срочно нужны были деньги. Я не мог снять с банковского счета необходимую мне сумму. В то время я держал в банке крупную сумму денег, но банк по разным причинам не выдавал мне деньги. Бывает, что банкоматы не работают или же позволяют снимать лишь ограниченную сумму в день. Поэтому для меня лучше держать мои сбережения дома.” ГИ 50*

*“У меня были депозитные счета в нескольких банках: AgroindBank, Viktoria Bank. Я размещал деньги там, где процентная ставка по депозитам была выше. Хуже всего было в AgroindBank: сначала я открыл счет под 8 процентов, но через полгода банк снизил процентную ставку до 3% и даже не сообщил мне об этом. В контракте было указано, что банк вправе менять процентную ставку, но банк не соизволил известить меня. Об этом изменении я узнал лишь спустя три года после открытия счет. Нельзя сказать, что я был в восторге от услуг, которые они предоставили.” ГИ 43*

*“У нас были сбережения в InvestprivatBanc. Банк инвестировал крупные суммы в строительство многоквартирных домов, но строительство домов так и не закончили, и люди остались без денег и без квартир. Этот вопрос имел политические последствия. В итоге, банк больше не существует, а мы потеряли часть наших денег (20000 долларов США) и не можем их вернуть. Мы не знаем, когда и как будет решена эта проблема.” ГИ 46*

*“Несколько лет назад у меня был депозитный счет в иностранной валюте. Когда мне понадобилось снять деньги, я столкнулся с большим количеством препятствий. Деньги я мог снять только из определенного филиала банка, то есть, меня посылали из одного филиала в другой. В соответствующем филиале мне пришлось написать заявление о выдаче мне денег на следующий день к обеду. Если у вас что-то срочное, и вы хотите быстро снять деньги со своего собственного счета, существует риск, что вам это не удастся.” ЦГО 1*

*“Государство гарантирует только шесть тысяч лей из денег, размещенных на депозитном счете банка, независимо от суммы на этом счете. В Нидерландах, например, гарантированная сумма составляет 37000 евро. В Республике Молдова государство предоставляет непривлекательные гарантии.” ЦГО 2*

*“Я открыл счет в евро в Banca de Ecomotii, но банк показывает мне счет в леях. Обменный курс постоянно меняется. Я положил три тысячи евро на счет в филиале банка в Бричанах. Когда деньги обесценились, я захотел снять их, но мне предлагали только леи. Мне сказали, что евро можно получить только в Кишиневе; в Бричанах не было евро. Если бы мне нужны были евро, я бы должен был пойти в обменный пункт и поменять леи; при этом я потерял бы определенную сумму.” ГИ 32*

*“У меня был депозитный счет в Moldincombank, но процентная ставка была слишком низкая – 4 %. Банк взимает с людей 26 % за выдачу кредитов, а предлагает 4%. Это было нечестно, и я закрыл свой счет.” ЦГО 1*

## Приложение 7. Последствия экономического кризиса

*“Зарплата сократилась на 20-30%, и мы стали отсылать домой меньше денег”* ГИ 51, 19, 21, ЦГО 1.

*“Когда я увидел, что начинается эта беда, я вернулся домой.”* ЦГО 1

*“Мой муж работал в России, где у него была договоренность, что осенью ему заплатят определенную сумму в российских рублях. После наступления кризиса валюта обесценилась, и он получил лишь половину оговоренной суммы. Кроме того, до этого, работодатель предоставлял им жилье и питание, но после наступления кризиса он начал вычитать эти расходы из вознаграждения. Поэтому чистый доход оказался очень низким.”* ГИ 30

*“Поскольку размер вознаграждения не был привязан к валютному курсу, по мере разворачивания кризиса нам платили все меньше. Например, раньше курс по отношению к доллару составлял 25. Затем - 30. Это значит, что каждый месяц я терял 400 долларов с каждой 1000 долларов. Получается, что раньше я высылал домой 1500 долларов, а теперь – только 1000.”* ЦГО 3

*“Кризис дал о себе знать. Стало меньше работы и, конечно же, нам уже не удавалось скопить так много, как раньше.”* ГИ 43

*“В США стало более сложно найти работу и, наконец, годовые заработки уже не были такими, как в течение первого года. Они стали немного меньше.”* ГИ 49

*“Да, когда начался кризис, мою должность сократили, и я потерял работу. Тем не менее, именно по этой причине я вернулся домой и начал свое собственное дело. Теперь я никуда не хочу уезжать.”* ГИ 3