Խմբագիր՝ Եվգենի Կուգնեցով

Սփյուռքի ցանցերը և մասնագետների միջազգային միգրացիան

Ինչպես կարող են երկրներն օգտագործել արտերկրում գտնվող իրենց տաղանդների ներուժը



Հայերեն թարգմանությունը՝

Գիորգի Թումասյան

«Հայկի նետ» Հայկական ռազմավարական կենտրոն

Խմբագիր՝ Եվգենի Կուզնեցով

Սփյուռքի ցանցերը և մասնագետների միջազգային միգրացիան

Ինչպես կարող են երկրներն օգտագործել արտերկրում գտնվող իրենց տաղանդների ներուժը

Հայերեն թարգմանությունը՝

Գիորգի Թումասյան

«Հայկի նետ» Հայկական ռազմավարական կենտրոն

Հայերեն էլեկտրոնային հրատարակություն · 2026

Բովանդակություն

Սփյուռքի ցանցերը և մասնագետների միջազգային միգրացիան	2
Հայերեն հրատարակության մասին	5
Աղբյուրը, հեղինակային իրավունքը և արտոնագիրը	6
Առաջաբան	7
Հեղինակների մասին	8
Նախաբան	12
Երախտագիտություն	18
Մաս 1. Վերլուծական շրջանակը և քաղաքականության հիմնական հարցերը	19
1. Տաղանդների միջազգային միգրացիան, սփյուռքի ցանցերը և զարգացումը. հիմնական հարցերի ակնարկ	20
2. Բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների միգրացիայի դինամիկան. գրականության ակնարկ	58
3. Սփյուռքի ցանցերի դինամիկան. փորձից քաղված դասեր	135
Մաս 2. Արտերկրում գտնվող տաղանդները և ծագման երկրի զարգացումը. հասուն սփյուռքյան ցանցերի դասերը	152
4. Հնդկական սփյուռքը. եզակի՞ դեպք	153
5. Մեքսիկա. միգրանտների կապիտալի օգտագործումը հայրենի համայնքների զարգացման համար	209
6. Հայաստան. ի՞նչն է մղում առաջին նախաձեռնողներին, և ինչպե՞ս կարելի է ընդլայնել նրանց ջանքերի մասշտաբը	276
Մաս 3. Արտերկրում գտնվող տաղանդները և ծագման երկրի զարգացումը. ձևավորվող սփյուռքյան ցանցեր	317
7. Արգենտինա. արտերկրում տաղանդների ընդլայնվող ցանցեր, հայրենիքում՝ թույլ ինստիտուտներ	318

8. Հարավային Աֆրիկա. փոփոխվող սփյուռք, խոստումնալից նախաձեռնություններ 361

9. Սփյուռքի ցանցերի խոստումն ու հիասթափությունը. արտերկրում կոլումբիացի հետազոտողների ցանցի դասերը 391

Մաս 4. Քաղաքականության և ինստիտուցիոնալ զարգացման հետևությունները 414

10. Սփյուռքի օրինակելի ցանց. Globalscot-ի ծագումն ու զարգացումը 415

11. Սփյուռքի տաղանդների ներուժի օգտագործումը. դեպի քաղաքականության նոր օրակարգ 453

Բնագրի հրատարակչական տվյալները 487

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի ընտրված հրատարակությունները 490

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի մասին 491

Հայերեն հրատարակության մասին

Այս գիրքը հայերեն է ներկայացնում Գիորգի Թումասյանը՝ «Հայկի նետ» Հայկական ռազմավարական կենտրոնի կրթական նախաձեռնության շրջանակում: Նպատակն է հայ ընթերցողին հասանելի դարձնել այն գործնական գիտելիքը, թե ինչպես կարող են հայրենիքն ու արտերկրում ապրող հայրենակիցները կապերը, վստահությունը և մասնագիտական փորձը վերածել զարգացման հնարավորությունների:

Իմ «Հայկի նետ» դոկտրինում Հայաստանի ապագան դիտարկվում է պետական կարողության, գիտելիքի, ազատ ու պատասխանատու մարդու և համահայկական ներուժի կազմակերպման տեսանկյունից: Այս գրքի փորձը կարող է օգնել այդ գաղափարների գործնական կիրառումը քննարկելուն: Այն պատրաստի լուծում չի առաջարկում, այլ ցույց է տալիս՝ ինչպես կառուցել աշխատող ցանցեր, համագործակցել ինստիտուտների հետ և փոքր ծրագրերի հաջողությունը դարձնել ընդլայնելի:

Առանձնակի արժեք ունի Հայաստանի մասին գլուխը: Այն թույլ է տալիս այսօրվա ընթերցողին վերադառնալ անկախության առաջին տարիների գնահատականներին և մտածել, թե որ խնդիրներն են հաղթահարվել, որոնք են պահպանվել, և ինչ դասեր կարելի է քաղել: Գիրքը լույս է տեսել 2006 թվականին: Հեղինակների նկարագրած տվյալները, կազմակերպությունները, պաշտոններն ու կանխատեսումները ներկայացված են իրենց ժամանակի համատեքստում և այս հրատարակությամբ չեն թարմացվել:

Թարգմանությունը պահպանում է բնագրի իմաստն ու պատմական համատեքստը: Գծապատկերների սկզբնական տեսքը պահպանված է, իսկ գրությունների հայերեն բացատրությունները տրված են կից: Մատենագիտական վերնագրերը մնացել են բնագրի լեզվով՝ աղբյուրների որոնելիության համար: Հայերեն հրատարակության հավելումները նշված են առանձին: Հեղինակների տեսակետները չեն նշանակում իմ դոկտրինի կամ Կենտրոնի դիրքորոշումների հավանություն:

Գիորգի Թումասյան
«Հայկի նետ» Հայկական ռազմավարական կենտրոն
2026

Աղբյուրը, հեղինակային իրավունքը և արտոնագիրը

Բնագիր՝ Yevgeny Kuznetsov, խմբ. (2006), Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talent Abroad. Washington, DC: The World Bank. WBI Development Studies. DOI՝ 10.1596/978-0-8213-6647-9: ISBN-10՝ 0-8213-6647-5, ISBN-13՝ 978-0-8213-6647-9, էլեկտրոնային ISBN՝ 0-8213-6648-3:

© 2006 Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկ / Համաշխարհային բանկ: Համաշխարհային բանկի ներկայիս Open Knowledge Repository-ում այս վերնագիրը հասանելի է Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) արտոնագրով: Աղբյուր՝ https://hdl.handle.net/10986/7008: Արտոնագիր՝ https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/: Պահպանվում են բնագրի հեղինակների և առանձին աղբյուրների վերագրումները:

Սա բնագրի հայերեն թարգմանությունն է՝ նոր ձևավորմամբ: Թարգմանությունը չի ստեղծվել Համաշխարհային բանկի կողմից և չպետք է դիտվի որպես Բանկի պաշտոնական թարգմանություն: Համաշխարհային բանկը պատասխանատվություն չի կրում թարգմանության բովանդակության կամ սխալների համար: Բանկի կամ բնագրի հեղինակների կողմից թարգմանչի, Կենտրոնի կամ հայերեն հրատարակության հավանություն չի ենթադրվում: Բնագրում առանձին վերագրված նյութերի աղբյուրները պահպանվել են:

Հայերեն թարգմանություն և հրատարակության պատրաստում՝ Գիորգի Թումասյան՝ «Հայկի նետ» Հայկական ռազմավարական կենտրոնի համար: Հայերեն թարգմանված տեքստը նույնպես տրամադրվում է CC BY 3.0 IGO արտոնագրով: Կենտրոնի անվանումն ու տարբերանշանը օգտագործվում են հրատարակչական ինքնությունը նշելու համար. արտոնագիրը չի տրամադրում տարբերանշանի կամ ապրանքային նշանների օգտագործման իրավունք:

Բնագրի պատմական հրատարակչական տվյալները, այդ թվում՝ 2006 թ. իրավունքների ծանուցումը, ամբողջությամբ ներկայացված են գրքի վերջում: Այստեղ նշված ընթացիկ արտոնագրային տեղեկությունը ստուգվել է 2026 թ. նոյեմբերի 3-ին:

Առաջաբան

Միջազգային միգրացիան զարգացման տեսանկյունից գնալով ավելի կարևոր խնդիր է դառնում: Գիտելիքահենք տնտեսության անցումը ձևավորում է մասնագիտական հմտությունների ավելի միասնական շուկա և մեծացնում տաղանդի արժեքը: Երբ տաղանդն ու հմտությունները վերածվում են համաշխարհային տնտեսության ամենաթանկարժեք ակտիվների, զարգացող աշխարհից ուղեղների արտահոսքն ուժեղանում է: Աշխարհով մեկ սփռված սփյուռքների ձևավորումը զարգացող աշխարհի ամենատաղանդավոր ու ամենախոստումնալից մարդկանց համար համաշխարհային մրցակցության հետևանք է: Այս գիրքը հիմնականում քննարկում է այն հարցը, թե ինչպես կարելի է սփյուռքների փորձառությունն ու գիտելիքներն օգտագործել արտագաղթի ծագման երկրների օգտին:

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի համար այս գրքի հրատարակությունը նշանավորում է նոր օրակարգի սկիզբը՝ սփյուռքի ներկայացուցիչների հետ համագործակցությամբ խթանելու քաղաքականության բարեփոխումներն ու ինստիտուցիոնալ նորարարությունը: Սփյուռքի ցանցերի մասնակիցները կարող են կարևոր կամուրջներ դառնալ քաղաքականության, տեխնոլոգիական ու կառավարչական փորձառության համաշխարհային առաջատար մակարդակի և իրենց ծագման երկրների տեղական պայմանների միջև: Հանրային հատվածի բարեփոխումը, կրթության ու սոցիալական ծառայությունների նորարարությունները և գիտելիքահենք մասնավոր հատվածի խթանումը ընդամենը մի քանի ոլորտներ են, որոնցում սփյուռքի ներկայացուցիչները կարող են միավորվել զարգացող երկրների կառավարությունների և արտաքին ֆինանսավորող կազմակերպությունների հետ՝ աղքատության նվազեցման ընդհանուր օրակարգն առաջ մղելու համար: Այս գիրքը նկարագրում է ձևավորվող առաջատար փորձը, որը ցույց է տալիս, թե ինչպես կարելի է դա անել:

Ֆրանի Ա. Լեոտիե
Փոխնախագահ
Համաշխարհային բանկի ինստիտուտ

Հեղինակների մասին

Ալոկ Ագարվալը Evalueserve ընկերության համահիմնադիրն ու նախագահն է: Մինչև Evalueserve-ի ստեղծումը նա IBM-ի համաշխարհային հետազոտական ստորաբաժանման նոր բիզնես հնարավորությունների տնօրենն էր: 1997 թ. հուլիսին Դելիի Հնդկական տեխնոլոգիական ինստիտուտում հիմնադրել է IBM-ի Հնդկաստանի հետազոտական լաբորատորիան:

Ռիչարդ Դիվեյնը՝ Հարվարդի բիզնես դպրոցի շրջանավարտ, ներդրումների և բիզնեսի խորհրդատու է, որը վերջին շրջանում կենտրոնացել է սփյուռքի ներուժի համախմբման ծրագրերի վրա: Նա նախկինում Bain & Company միջազգային խորհրդատվական ընկերության գործընկեր էր, իսկ այժմ Ասպենի ինստիտուտի հետ մշակում է ծրագիր՝ աջակցելու սփյուռքյան համայնքների առաջնորդների մասնակցությանը հայրենիքի զարգացմանը:

Դեյվիդ Էլերմանը տասը տարի աշխատել է Համաշխարհային բանկում, այդ թվում՝ երեք տարի գլխավոր տնտեսագետ Ջոզեֆ Ստիգլիցի խորհրդատուն ու ելույթների հեղինակն է եղել: Ներկայում հրավիրյալ հետազոտող է Ռիվերսայդի Կալիֆոռնիայի համալսարանում: 2005 թ. հրատարակել է Helping People Help Themselves գիրքը, որում քննարկում է զարգացման աջակցության անուղղակի մոտեցումը՝ հիմնված մարդկանց ինքնուրույնությունը հարգելու վրա:

Լև Մ. Ֆրեյնկմանը Համաշխարհային բանկի ավագ տնտեսագետ է, որը 1992 թվականից հիմնականում աշխատել է անցումային տնտեսությունների հարցերով: 1998-2002 թթ. Հայաստանի գծով տնտեսագետ էր և ղեկավարել է Բանկի տարբեր թիմեր, որոնք մասնակցել են Հայաստանի կառավարության համար մի շարք վարկերի մշակմանը, ինչպես նաև երկրի բարեփոխումների քաղաքականության վերաբերյալ զեկույցների պատրաստմանը:

Եվգենի Կուզնեցովը Համաշխարհային բանկի «Գիտելիքը՝ հանուն զարգացման» ծրագրի ավագ տնտեսագետ է: Կրթությամբ

մաթեմատիկոս-տնտեսագետ է, մասնագիտացած է նորարարական քաղաքականության և ինստիտուտների հարցերում: Վերջին տասը տարիներին Համաշխարհային բանկում զբաղեցրել է գործառնական տարբեր պաշտոններ: Մինչև Բանկին միանալն աշխատել է Բրուքինգսի ինստիտուտում:

Մեյրի Մաքրեյը ներկայում Չինաստանի գծով ղեկավարն է Scottish Development International-ում՝ Շոտլանդիայի տնտեսական զարգացման գործակալության միջազգային ստորաբաժանումում: Նախկինում պատասխանատու էր globalscot նախաձեռնության զարգացման ու կառավարման համար: Դա 850 անդամ ունեցող ցանց է՝ բաղկացած շոտլանդացիներից և Շոտլանդիային համակրող մարդկանցից, որոնք ակտիվորեն մասնակցում են երկրի տնտեսական զարգացման ջանքերին:

Ջոնաթան Մարքսը՝ Հարավային Աֆրիկայի Հանրապետության քաղաքացի, դասավանդում է Քեյփթաունի համալսարանի բիզնեսի բարձրագույն դպրոցում: Նրա դասավանդման ու հետազոտությունների հետաքրքրության շրջանակում են ձեռներեցությունը, միջազգային միգրացիայի հարցերը և սփյուռքի ցանցերը ծագման երկրների օգտին օգտագործելու մեխանիզմները:

Վիկտորիա Անահի Մինոյանը՝ Արգենտինայի քաղաքացի, Համաշխարհային բանկի հանրային տեղեկատվության մասնագետ է: Ծնվել ու մեծացել է Բուենոս Այրեսում և իրեն համարում է միաժամանակ երկու սփյուռքների՝ արգենտինական ու հայկական սփյուռքների ներկայացուցիչ:

Ադոլֆո Նեմիրովսկին 2002 թվականից անկախ խորհրդատու է: Աշխատում է զարգացման վաղ փուլում գտնվող տեխնոլոգիական ընկերությունների, ինչպես նաև Իսրայելի, ԱՄՆ-ի և Լատինական Ամերիկայի երկրների բիզնեսի զարգացման կազմակերպությունների հետ: Նախկինում հիմնել է կիսահաղորդիչների արտադրությամբ զբաղվող երկու ընկերություն, եղել է Չիկագոյի համալսարանի գիտաշխատող և դասավանդել Բրազիլիայում:

Աբհիշեկ Պանդեյը՝ Հնդկաստանի քաղաքացի, գիտելիքահենք գործընթացների աութսորսինգի մասնագետ է: Հնդկաստանի մասին

գլուխը գրելու ժամանակ աշխատում էր Հնդկաստանում գտնվող Evalueserve-ի գրասենյակում:

Չարլզ Սեյբելը Կոլումբիայի համալսարանի իրավունքի դպրոցում իրավունքի և հասարակական գիտությունների պրոֆեսոր է: 1978 թ. Հարվարդի համալսարանում քաղաքագիտության դոկտորի աստիճան ստանալուց հետո միացել է Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի դասախոսական կազմին, որտեղ 1990 թ. դարձել է Ֆորդի անվան հասարակական գիտությունների միջազգային պրոֆեսոր: Նրա վերջին հետազոտությունները վերաբերում են կրթության, աշխատանքի և բնապահպանական բարեփոխումների ոլորտներում փորձարարական կառավարման համակարգերին:

Ֆեդերիկո Տոռեսը Մեքսիկայի մասին գլուխը գրելու ժամանակ տնտեսական զարգացման և միգրացիայի հարցերով մասնագիտացած խորհրդատու էր: Մասնակցել է Համաշխարհային բանկի, Միջամերիկյան զարգացման բանկի և Միավորված ազգերի կազմակերպության ծրագրերին: Մահացել է 2002 թվականին:

Գաբրիել Յոգելը Բուենոս Այրեսի Գեներալ Սարմիենտոյի ազգային համալսարանի տեխնոլոգիայի և նորարարության պրոֆեսոր է: Համակարգում է մի շարք խոշոր հետազոտական ծրագրեր, որոնք վերաբերում են ընկերություններում նորարարության ու ուսուցման գործընթացներին, ինչպես նաև արտադրական ցանցերին, նորարարությանը և զբաղվածությանը՝ հիմնական ուշադրությունը կենտրոնացնելով Արգենտինայի, Բրազիլիայի, Մեքսիկայի և Լատինական Ամերիկայի այլ երկրների վրա:

Ֆերնանդո Չապառոն՝ սոցիոլոգ և տնտեսագետ, «Թվային Կոլումբիա» հիմնադրամի գլխավոր տնօրենն է: 1994-1998 թթ. գլխավորել է COLCIENCIAS-ը՝ Կոլումբիայի պետական գործակալությունը, որը պատասխանատու է գիտության և տեխնոլոգիայի համար: Նա Փրինսթոնի համալսարանում ստացել է արդյունաբերական սոցիոլոգիայի դոկտորի աստիճան:

Էռնան Խարամիլյոն Կոլումբիայի մայրաքաղաք Բոգոտայի Ռոսարիոյի համալսարանի տնտեսագիտության ֆակուլտետի ղեկավարն ու դասախոս է: Տնտեսագետ է, մասնագիտացած է գիտության և

տեխնոլոգիայի տնտեսագիտության ու արդյունաբերական վերակառուցման հարցերում:

Վլադիմիր Կինտերոն տեխնոլոգիական քաղաքականության և արդյունաբերական վերակառուցման մասնագետ է: Ունի ավելի քան երեսուն տարվա մասնագիտական փորձ և ապրում է Կոլումբիայի Բառանկիլյա քաղաքում:

Մարտին Ուայթը Scottish Enterprise-ի՝ Շոտլանդիայի տնտեսական զարգացման ազգային գործակալության ռազմավարության ավագ ղեկավարն է: Կրթությամբ տնտեսագետ է: Scottish Enterprise-ին միացել է 1998 թ.՝ մինչ այդ ղեկավարելով Էդինբուրգի քաղաքային խորհրդի տնտեսական ռազմավարության թիմը: Նրա քաղաքականության ու հետազոտությունների ներկայիս հետաքրքրության ոլորտներն են Շոտլանդիայի տնտեսական աշխարհագրությունը, քաղաքների և քաղաքային շրջանների դերը, քաղաքների համագործակցությունը և տաղանդների ներգրավման վրա ազդող գործոնները:

Նախաբան

Տաղանդների միջազգային շարժունությունը և դրա առավել տեսանելի դրսևորումը՝ ուղեղների արտահոսքը, որը սովորաբար սահմանվում է որպես մարդկային կապիտալի միգրացիա պակաս զարգացած տնտեսություններից դեպի ավելի զարգացածները, զարգացման կարևոր և բուռն քննարկվող խնդիր են: Այս հատորը դիտարկում է, թե արտերկրում գտնվող տաղանդներն ինչպես կարող են նպաստել իրենց ծագման երկրների զարգացմանը: Ուշադրության կենտրոնում արտերկրում ապրողների ինքնակազմակերպվող խմբերն են՝ սփյուռքի ցանցերը: Սփյուռքը որևէ երկրից սերող մարդկանց համեմատաբար միատարր, բոլորին ընդգրկող խումբ համարելու փոխարեն՝ գիրքն ընդգծում է այդ ցանցերի տարասեռությունն ու բազմազանությունը:

Արտերկրում գտնվող մասնագետների ցանցերի՝ սփյուռքի ցանցերի որոշիչ առանձնահատկությունն այն է, որ դրանք կապված են տաղանդի հետ՝ լինի դա տեխնիկական, կառավարչական, թե ստեղծագործական: Տաղանդը դժվար սահմանելի, բայց ազդեցիկ հասկացություն է: Այս գրքում տաղանդներ են համարվում մեծ ազդեցություն ունեցող անհատները: Այդ ազդեցությունը կարող է դրսևորվել գիտության ու տեխնոլոգիայի, բիզնեսի, մշակույթի և քաղաքականության ոլորտներում:

Գիրքն ուսումնասիրում է արտերկրում գտնվող տաղանդների և նրանց ծագման երկրների ինստիտուտների փոխգործակցությունը՝ փորձելով իրականություն դարձնել սփյուռքների ու նրանց գիտելիքների ներուժը: Ծագման երկրի ինստիտուտների վճռորոշ նշանակությունը գրքի առանցքային թեմաներից է: Որքան էլ մեծ ու ձեռներեց լինեն սփյուռքի մասնագետների ցանցերը, վճռորոշ են ծագման երկրի այն ինստիտուտները, որոնք շահագրգռված են արտերկրի հայրենակիցների հետ համատեղ ծրագրեր իրականացնելու հարցում և ունակ են դա անել: Այս ինստիտուտների որակը խիստ տարբեր է. դրանց մի մասը չափազանց կարողունակ է, մյուսները՝ ոչ: Սփյուռքի ցանցերը ծագման երկրի ինստիտուտների առավել արդյունավետ

հատվածները կապում են սփյուռքի հեռատես հատվածների հետ: Վերջիններս կարող են ձևավորել դրական ինքնամրապնդվող շրջան, որը զարգացնում է և՛ ծագման երկրի ինստիտուտները, և՛ սփյուռքի ցանցերը: Այս գրքի առանցքային հարցերից է, թե ինչպես կարելի է սկիզբ դնել և կայուն պահել այդպիսի շրջան՝ օգուտ բերելով ներգրավված բոլոր կողմերին՝ արտագաղթի ծագման երկրներին, ընդունող երկրներին և հենց արտերկրում բնակվողներին:

Սա գործնական աշխատանքով զբաղվողների գիրք է՝ գրված գործնական աշխատանքով զբաղվողների համար: Հիմնական ընթերցողները զարգացող երկրների քաղաքականություն մշակողներն են, որոնք ծրագրեր ու միջամտություններ են մշակում՝ արդյունավետ սփյուռքյան ցանցեր ձևավորելու և ուղեղների արտահոսքը մտավոր ներուժի ներհոսքի վերածելու նպատակով: Գլխավոր ուշադրությունը կենտրոնացած է այդ միջամտությունների իրականացման գործնական մանրամասների վրա: Գիրքը կհետաքրքրի նաև մասնագետների միգրացիայի ու զարգացման տնտեսագիտության հարցերով զբաղվող գիտնականներին: Գլուխների մեծ մասը գրել են մարդիկ, որոնք անմիջականորեն ծանոթ են սփյուռքի ներգրավման նախաձեռնություններին կամ ունեն սփյուռքում ապրելու փորձ: Այդ հարուստ գործնական գիտելիքը սովորաբար մնում է չձևակերպված, ուստի դրա համակարգված ներկայացումը գրքի կարևոր ներդրումներից է:

Գիրքը ձևավորվել է այն ընթացքում, երբ գրքի խմբագիրը և համահեղինակներից Լև Ֆրեյնկմանը ներգրավվել են սփյուռքի տաղանդավոր մասնագետների ներուժն օգտագործելու գործնական ծրագրերում: Սկսելով Էլ Սալվադորում իրականացվող առաջին ծրագրերից՝ նրանք այնուհետև մասնակցել են փորձնական ծրագրերի ու նախաձեռնությունների այնպիսի տարբեր երկրներում, ինչպիսիք են Արգենտինան, Հայաստանը, Չիլին, Մեքսիկան և Հարավային Աֆրիկայի Հանրապետությունը: Այդ ընթացքում նրանք շատ բան են սովորել այն մասին, թե ինչպես կարելի է արտերկրում գտնվող տաղանդների ներուժն օգտագործել նրանց ծագման երկրների օգտին:

Վերլուծությունը կազմված է չորս մասից: Առաջին մասը, որը վերաբերում է վերլուծական և քաղաքականության հարցերին,

ընդգրկում է երեք գլուխ: Եվգենի Կուզնեցովի և Չարլզ Սեյբելի հեղինակած առաջին գլուխը տալիս է հիմնական թեմաների վերլուծական ակնարկն ու ներկայացնում գրքի առանցքային հասկացությունները: Սահմանափակ ժամանակ ունեցող որոշում կայացնողները կարող են այս գլուխը կարդալ եզրափակիչ՝ տասնմեկերորդ գլխի հետ միասին, որտեղ ամփոփված են քաղաքականության վերաբերյալ առաջարկությունները:

Դեյվիդ Էլերմանի հեղինակած երկրորդ գլուխն ամփոփում է մասնագետների միգրացիայի, սփյուռքների և զարգացման վերաբերյալ արագ ընդլայնվող գրականությունը և քննարկում զարգացման դրական ու բացասական ինքնամրապնդվող շրջանները՝ մասնագիտական հմտությունների համաշխարհային շարժունության դարաշրջանում: Այն նաև բացատրում է, թե ինչու դրամական փոխանցումների հոսքերը դժվար թե առաջացնեն տնտեսական զարգացում, թեև անկասկած նվազեցնում են աղքատությունը:

Ռիչարդ Դիվեյնի հեղինակած երրորդ գլուխն անդրադառնում է ծագման երկրի օգտին արտերկրում բնակվողների փորձառությունն ու ֆինանսական ռեսուրսները համախմբելու գործնական հարցերին: Այն ընդգծում է սփյուռքի ցանցերի դերը Չինաստանում, Հնդկաստանում, Իսրայելում և Թայվանում (Չինաստան): Գլուխը ցույց է տալիս, թե բազմազգ ընկերություններում որոշումներ կայացնող պաշտոններ զբաղեցնող սփյուռքի մի քանի ազդեցիկ ներկայացուցիչներ ինչպես կարող են իրենց ծագման երկրները ներառել այդ ընկերությունների խոշոր ներդրումային որոշումների աշխարհագրության մեջ:

Երկրորդ մասն ուսումնասիրում է հասուն սփյուռքյան ցանցերը՝ տասնամյակների ընթացքում ձևավորված մեծ ու զարգացած սփյուռքները: Աբհիշեկ Պանդեյի, Ալոկ Ագարվալի, Ռիչարդ Դիվեյնի և Եվգենի Կուզնեցովի հեղինակած չորրորդ գլուխը դիտարկում է հնդկական սփյուռքի էվոլյուցիան և ներդրումը Հնդկաստանի զարգացման գործում: Այն նկարագրում է սփյուռքի ցանցերի ու դրանց անդամների զարգացումը: Թվում է՝ Հնդկաստանի զարգացմանը նպաստելու նախապայմանն այն էր, որ 1980-ական և 1990-ական թվականներին մեծ թվով արտերկրաբնակ հնդիկներ հասել էին մասնագիտական բարձր դիրքի:

Ֆեդերիկո Տոռեսի և Եվգենի Կուզնեցովի հեղինակած հինգերորդ գլուխն ուսումնասիրում է Մեքսիկայից ցածր որակավորում ունեցող միգրանտների ներդրումը: Այն քննարկում է սփյուռքի համատեղ գործողությունների զարգացումը՝ այս գրքի կարևոր թեմաներից մեկը: ԱՄՆ-ում միգրանտների ակումբները սկզբնապես առաջացել էին մեքսիկացի միգրանտների իրավունքները պաշտպանելու համար: Ժամանակի ընթացքում դրանք կուտակել են զգալի սոցիալական կապիտալ, որը հնարավորություն է տվել մշակելու համատեղ դրամական փոխանցումների նորարարական ծրագրեր: Ցածր որակավորում ունեցող միգրանտներին նվիրված այս գլուխը հակադրվում է մյուս գլուխներին, որոնք բոլորն էլ կենտրոնանում են բարձր որակավորում ունեցող միգրանտների սփյուռքների վրա: Միգրանտների ակումբներն ու համատեղ դրամական փոխանցումները բավական զարգացած ինստիտուտներ են, սակայն նույնիսկ դրանք, ըստ երևույթին, սահմանափակ ազդեցություն ունեն Մեքսիկայի տեղական զարգացման վրա: Սա զգուշացնող դիտարկում է՝ ուղղված դրամական փոխանցումներն ու զարգացումը նույնացնող ներկայիս ոգևորությանը: Ցավոք, Ֆեդերիկո Տոռեսը մահացել է 2002 թվականին: Եվգենի Կուզնեցովը թարմացրել և լրացրել է այս գլուխը:

Վիկտորիա Անահի Մինոյանի և Լև Մ. Ֆրեյնկմանի հեղինակած վեցերորդ գլուխը կենտրոնանում է հայկական սփյուռքի վրա, որի հարստությունը բազմակի գերազանցում է բուն Հայաստանի հարստությունը: Թեև բարեգործական հատկացումները հսկայական են, սփյուռքի մասնավոր ներդրումները սակավ են: Գլուխը նկարագրում է այդ ներդրումները և ուսումնասիրում այն պայմանները, որոնք անհրաժեշտ են դրանց ծավալն ընդլայնելու ու դրանք այլ ներդրողների համար օրինակելի դեպքերի վերածելու համար:

Երրորդ մասն ուսումնասիրում է արտերկրում գտնվող բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների համեմատաբար փոքր սփյուռքների ձևավորվող ցանցերը: Եվգենի Կուզնեցովի, Ադոլֆո Նեմիրովսկու և Գաբրիել Յոգելի հեղինակած յոթերորդ գլուխը ներկայացնում է Արգենտինայի սփյուռքի հետաքրքրաշարժ պատմությունը: Այն ցույց է տալիս, թե սփյուռքն ինչպես է արտացոլում երկրի զարգացումը: Արգենտինայի բազմաթիվ քաղաքական ու

տնտեսական ճգնաժամերից յուրաքանչյուրը հանգեցրել է մասնագետների արտագաղթի: Արգենտինական սփյուռքը համեմատաբար փոքր է, բայց աչքի է ընկնում ձեռնարկատիրական մեծ նախաձեռնողականությամբ և Արգենտինային օգնելու ուժեղ շարժառիթով: Սակայն այդ պատրաստակամությունը չի վերածվել շոշափելի ծրագրերի, քանի որ Արգենտինայի ինստիտուտները թույլ են: Քաղաքական գործիչների անձնական հավակնություններն ու պետական մարմինների միջև ազդեցության համար պայքարը հետևողականորեն խոչընդոտել են սփյուռքը ծրագրերում ներգրավելու ջանքերին:

Ջոնաթան Մարքսի հեղինակած ութերորդ գլուխը, որը վերաբերում է Հարավային Աֆրիկայի Հանրապետությանը, ներկայացնում է հակադիր պատմություն: Այդ երկրի ինստիտուտները համեմատաբար ուժեղ են, սակայն սփյուռքի ցանցերը չափազանց երիտասարդ են՝ ծագման երկրում ներդրումներ կատարելու մասին լրջորեն մտածելու համար, էլ չենք ասում հայրենիք վերադառնալու մասին: Գլուխը փաստական տվյալներ է ներկայացնում հայրենիքի կյանքում ներգրավվելու՝ սփյուռքի պատրաստակամության վերաբերյալ և նկարագրում նորարարական ծրագրեր, որոնք այդ պատրաստակամությունը վերածում են շոշափելի արդյունքների:

Ֆերնանդո Չապառոյի, Էռնան Խարամիլլոյի և Վլադիմիր Կինտերոյի հեղինակած իններորդ գլուխը պատմում է արտերկրում գտնվող կոլումբիացի հետազոտողների ցանցի՝ արտերկրում ուսանող կոլումբիացի հետբուհական ուսանողների ցանցի մասին: Այն խոստումնալից էր Կոլումբիայի գիտության ու տեխնոլոգիայի գործակալության ղեկավարի առաջնորդության, ինչպես նաև Միջամերիկյան զարգացման բանկի վարկով ֆինանսավորվող՝ արտերկրում ուսման կրթաթոշակների շնորհիվ: Երբ նախաձեռնության շարժիչ ուժը հանդիսացող ղեկավարը հեռացավ իր պաշտոնից, իսկ բյուջետային ճգնաժամի պատճառով սպառվեց հետբուհական ուսման կրթաթոշակների աջակցությունը, ցանցը կորցրեց նախկին կենսունակությունը: Սա ինստիտուցիոնալ փխրունության պատմություն է: Այդ դրական ինքնամրապնդվող շրջանը պահպանելու համար անհրաժեշտ են ավելի ամուր

ինստիտուցիոնալ հիմքեր: Գլուխը, որը գրել են արտերկրում գտնվող կոլումբիացի հետազոտողների ցանցի հիմնադիրներն ու խորհրդատուները, քննադատաբար գնահատում է ցանցի անկումը և դասեր քաղում ապագայի համար:

Չորրորդ մասը նվիրված է քաղաքականության ու ինստիտուցիոնալ հետևություններին: Մեյրի Մաքրեյի՝ Մարտին Ուայթի մասնակցությամբ հեղինակած տասներորդ գլուխը նկարագրում է globalscot-ը՝ արտերկրում գտնվող ազդեցիկ շոտլանդացիների մտավոր ներուժի շրջանառության ցանց կազմակերպելու չափազանց նորարարական ու հաջող ծրագիրը: Այն բացատրում է, թե ինչպես կարելի է հաջող ծրագիր կառուցել: Ինչպես ասում են՝ դժվարությունները մանրամասների մեջ են, և գլուխն այդ մանրամասները ներկայացնում է համոզիչ շարադրանքով ու բազմաթիվ խոսուն օրինակներով:

Եվգենի Կուզնեցովի հեղինակած վերջին գլուխը համադրում է բոլոր թեմաները՝ բացահայտելով արդյունավետ սփյուռքյան ցանցեր կազմակերպելու հաջող ծրագրերի ու միջամտությունների առանձնահատկությունները: Թեև հաջողության բանալին շարունակում են լինել ծագման երկրի ինստիտուտները, ազդեցիկ դիրքերում գտնվող առանցքային անհատները երբեմն կարող են փոխհատուցել ինստիտուցիոնալ թուլությունները: Գլուխը դասակարգում է սփյուռքի ցանցերի տարբեր տեսակներն ու դրանց ձևավորմանը նպաստող միջամտությունները: Այն նաև անդրադառնում է տնտեսական զարգացման ավելի լայն խնդրին՝ նշելով, որ սփյուռքի ցանցերը որոնման ցանցերի ընդամենը մեկ օրինակ են: «Նոր արդյունաբերական քաղաքականությունը» միջամտությունների նոր սերունդ է, որն անդրադառնում է տնտեսական զարգացման խնդիրներին՝ առանց պետության կողմից հաղթողներ ընտրելու, և հենվում է որոնման բազմազան ցանցերի վրա:

Եվգենի Կուզնեցով

Երախտագիտություն

Այս գրքի ստեղծմանը նպաստել է բազմաթիվ երկրների բազմաթիվ անհատների ու սփյուռքների տաղանդը: Ցանկանում եմ շնորհակալություն հայտնել Միացյալ Թագավորության միջազգային զարգացման դեպարտամենտի «Գիտելիքի և հմտությունների» հիմնադրամին ու Համաշխարհային բանկի նախագահի պահուստային հիմնադրամին՝ գրքի պատրաստմանը և դրա հիմքում ընկած փորձնական նախաձեռնություններին առատաձեռն աջակցություն ցուցաբերելու համար:

Հատկապես երախտապարտ եմ Էլկին Չապառոյին՝ սփյուռքների մասին գաղափարները հասունացնելու հարցում օգնելու համար դեռևս այն ժամանակ, երբ այդ գաղափարները նորաձև չէին, ինչպես նաև գրքի ձևավորման ամենավաղ փուլերում ոգեշնչման աղբյուր լինելու համար: Շնորհակալություն եմ հայտնում նաև Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի «Գիտելիքը՝ հանուն զարգացման» ծրագրի հիմնադիր և նախկին ղեկավար Կառլ Դալմանին ու Ֆիլ Քարփին՝ խորհուրդների և աջակցության համար: Վերջում ցանկանում եմ շնորհակալություն հայտնել Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի աշխատակիցներ Ֆեյթ Ագնես Կալանդրային, Ջոն Դիդիեին և Ալեքսեյ Վոլինեցին՝ հրատարակման գործընթացում ցուցաբերած օգնության, ինչպես նաև Էլիս Ֆեյնթիչին՝ հմուտ խմբագրական աջակցության համար:

ՄԱՍ I

Վերլուծական շրջանակը և քաղաքականության հիմնական հարցերը

1. Տաղանդների միջազգային միգրացիան, սփյուռքի ցանցերը և զարգացումը. հիմնական հարցերի ակնարկ

Եվգենի Կուզնեցով և Չարլզ Սեյբել

Զարգացող տնտեսություններում գործող սուբյեկտները պետք է կարողանան նոր գիտելիքներ ձեռք բերել՝ սովորել գործելու նոր եղանակներ, եթե ցանկանում են մրցակցել համաշխարհային տնտեսությունում:[1] Սովորելն իր հերթին ենթադրում և զարգացնում է արտադրության մեթոդների, շուկաների ու ռեսուրսների մասին ցրված տեղեկությունները որոնելու և արդյունավետորեն նոր համադրությունների մեջ միավորելու կարողությունը: Քանի որ զարգացումը կախված է սովորելուց, իսկ սովորելը՝ որոնելուց, զարգացումը գրեթե անխուսափելիորեն պահանջում է ներքին տնտեսությունը կապել ավելի լայն՝ արտաքին աշխարհի հետ: Նույնիսկ ամենաուժեղ տնտեսությունները շատ արագ վերստին համոզվում են, եթե երբևէ մոռացել էին, որ մեկուսացման պայմաններում չեն կարող ստեղծել բոլոր առաջադեմ գաղափարները:

Տաղանդների միջազգային շարժունությունը և դրա ամենատեսանելի դրսևորումը՝ ուղեղների արտահոսքը, որը սովորաբար սահմանվում է որպես մարդկային կապիտալի միգրացիա պակաս զարգացած տնտեսություններից դեպի ավելի զարգացածները, առանցքային նշանակություն ունեն սովորելու և զարգացման համար: Այս ժողովածուն ելնում է մասնագետների միջազգային շարժունությանը վերաբերող երկու հիմնական ընդհանրացված փաստից: Նախ՝ ընդունում է, որ զարգացած երկրներում բնակվում են զարգացող երկրներից արտագաղթած մեծ թվով բարձր որակավորում ունեցող՝ համալսարանական կրթությամբ մասնագետներ: Զարգացող երկրների շարքում 2000 թվականին՝ վերջին տարում, որի համար տվյալներ կան, բարձր եկամուտ ունեցող տնտեսություններում

բնակվող համալսարանական կրթությամբ արտագաղթածների ամենամեծ թիվն ունեցել է Ֆիլիպինները՝ 1,126,260 մարդ, որին հաջորդել են Հնդկաստանը՝ 1,037,626, Մեքսիկան՝ 922,964, և Չինաստանը՝ 816,824 (Ozden and Schiff 2005, էջ 170):[2] Երկրորդ՝ ժողովածուն ենթադրում է, որ արտերկրում բնակվող որակյալ մասնագետները կարող են նշանակալի ռեսուրս լինել իրենց ծագման երկրների զարգացման համար: Հայտնի օրինակ է այն, որ արտերկրի չինացիներն ապահովել են Չինաստանում 1985-2000 թվականներին կատարված օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների 70 տոկոսը: 1995 թվականի դրությամբ Չինաստանում կուտակված օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների 59 տոկոսը ծագում էր Հոնկոնգից (Չինաստան) և Մակաոյից, ևս 9 տոկոսը՝ Թայվանից (Չինաստան) (World Bank 2005, էջ 67):

Արտերկրում բնակվող հայրենակիցները պարտադիր չէ, որ ներդրող լինեն կամ ֆինանսական միջոցներ տրամադրեն՝ իրենց ծագման երկրների վրա ազդեցություն ունենալու համար: Նրանք կարող են «կամուրջներ» դառնալ՝ ապահովելով շուկաների, ներդրումների աղբյուրների և մասնագիտական գիտելիքների հասանելիությունը: Սփյուռքի ազդեցիկ անդամները կարող են ձևավորել հանրային քննարկումը, մշակել բարեփոխումների ծրագրեր և աջակցել բարեփոխումների ու նոր նախագծերի իրականացմանը: Քաղաքականության մշակման փորձագիտությունը, կառավարման ու մարքեթինգի գիտելիքները սփյուռքի ցանցերի կարևորագույն ռեսուրսներն են: Արտերկրի հայրենակիցների և սփյուռքի ցանցերի՝ գիտելիքի ու քաղաքականության մշակման ոլորտներում ունեցած ներդրման վրա ընդհանուր շեշտադրումն այս գիրքը տարբերակում է միջազգային միգրացիայի վերաբերյալ արագորեն ընդլայնվող գրականությունից:

1 Այս գլխի մի մասը հարմարեցվել է Կուզնեցովի և Սեյբելի առաջիկա հրապարակումից (Kuznetsov and Sabel, forthcoming): վերադարձ

2 Նկատենք, որ բարձր որակավորում ունեցող անձանց արտագաղթից ամենաշատը տուժում են փոքր երկրները: Բարձրագույն կրթություն ունեցող անձանց ավելի քան 85 տոկոսն արտագաղթում է այնպիսի երկրներից, ինչպիսիք են Գրենադան, Գայանան և Տրինիդադ ու Տոբագոն: վերադարձ

Վերջին շրջանի գրականությունը շեշտադրում է դրամական փոխանցումները և դրանց ազդեցությունը զարգացման վրա (այս տեսակետի ամփոփումը տե՛ս World Bank 2005-ում, իսկ այս գրքի մոտեցմանը հարազատ՝ ֆինանսական հոսքերի փոխարեն գիտելիքն ու ինստիտուտների ձևավորումը շեշտադրող տեսակետը՝ Kapur and McHale 2005-ում): Մենք, ընդհակառակը, որոշակի թերահավատությամբ ենք վերաբերվում այն հնարավորությանը, որ միգրանտների դրամական փոխանցումներն ու ֆինանսական այլ փոխանցումները երբևէ կարող են էական ազդեցություն ունենալ զարգացման վրա, թեև դրանք, անշուշտ, աղքատության մեղմացման կարևոր գործիք են:

Սփյուռքերի և զարգացող տնտեսությունների համատեղ էվոլյուցիան

Պատմականորեն երկրների կապն արտաքին աշխարհի հետ հաճախ հաստատվել է որակյալ միգրանտների և ընդունող երկրում նրանց հիմնած էթնիկ կամ կրոնական համայնքների միջոցով: Օրինակներ են Ֆրանսիայում հուգենոտների, Մեքսիկայի Մոնտերեյ քաղաքում հրեաների, Ինդոնեզիայում, Մալայզիայում և Ֆիլիպիններում չինացիների, Արևելյան Աֆրիկայում, իսկ ավելի ուշ՝ Միացյալ Թագավորությունում հնդիկների ունեցած ներդրումը: 20-րդ դարի մեծ մասի ընթացքում բազմազգ ընկերությունները նպաստում էին գիտելիքի փոխանցմանը՝ զարգացող երկրներում, հաճախ տեղական էլիտաների աջակցությամբ, արտադրական ձեռնարկություններ հիմնելով՝ սովորաբար արդեն լայնորեն յուրացված արտադրանքի պատրաստման կամ հավաքման համար:

Պատմական այս տեսանկյունից ցանցային սփյուռքերը պարզապես կապող ինստիտուտների վերջին ձևն են: Դրանք զարգացող տնտեսությունների ներսում գործող՝ ռիսկերը մեղմելու հնարավորություն ընձեռող գիտելիք ու կապեր ունեցող մասնակիցներին միավորում են տեխնիկական գիտելիքին ու ներդրումային կապիտալին տիրապետող արտաքին մասնակիցների հետ: Համենայն դեպս զարգացող տնտեսությունների համար սփյուռքի ցանցերի գրավչությունը՝ ներգաղթյալների համայնքների ու բազմազգ

ընկերությունների համեմատությամբ, այն է, որ ցանցերը խոստանում են ապաքաղաքականացնել ներքին մասնակիցների և այն օտարերկրյա մասնակիցների հարաբերությունները, որոնցից նրանք սովորում են: Դրանք իշխանության համար անկայուն, հաճախ իռացիոնալ պայքարը փոխակերպում են փոխշահավետ տնտեսական փոխանակման: Տնտեսապես հզոր էթնիկ փոքրամասնություններին ավանդաբար կասկածել են իրենց էթնիկ համայնքին ընդունող երկրից ավելի հավատարիմ լինելու և վերջինիս շահագործմամբ առաջինին օգուտ բերելու գայթակղությանը տրվելու մեջ: Մեծ ինքնուրույնություն ունեցող և հաճախ որևէ երկրի հետ ամուր կապված չլինող բազմազգ ընկերությունները դիտվում են որպես տնտեսական իմպերիալիզմի գործակալներ, նույնիսկ տերեր, այլ ոչ թե զարգացման գործընկերներ:

Սփյուռքի ցանցերում գործողները, ընդհակառակը, երկրի հարազատ որդիներն ու դուստրերն են: Նույնիսկ եթե նրանք հարուստ են կամ կապված են հարուստ ընտանիքների կամ խոշոր բազմազգ ընկերությունների հետ, հազվադեպ են տիրապետում այն ռեսուրսներին, որոնք վերագրվում են տնտեսապես հզոր փոքրամասնություններին, որոնց հարստությունը, թեև միանգամայն իրական է, նախանձի պատճառով հաճախ չափազանցվում է: Ակնհայտ չէ նաև, որ նրանք ենթարկվում են աշխարհի խոշորագույն ընկերություններին: Նրանք առնվազն պոտենցիալ կապ են օտարերկրյա գիտելիքի անփոխարինելի աշխարհի հետ. այդ գիտելիքը կարելի է տեղայնացնել, ապա օգտագործել էթնիկ համայնքների ու բազմազգ ընկերությունների վարքագիծը կարգավորելու համար: Այն հանգամանքը, որ ընդունող երկրներում ցանցային սփյուռքերի անդամներին կարող են կասկածել անձնական շահը կամ էթնիկ կապերը կառավարչական պրոֆեսիոնալիզմից վեր դասելու մեջ, ծագման երկրի տեսանկյունից նրանց դարձնում է ավելի ճկուն և իսկապես հավասար հիմունքներով համագործակցելու ավելի պատրաստակամ: Սփյուռքի ցանցերը կարծես ինքնաբերաբար են ձևավորվում՝ տնտեսական առաջընթացի անհատական ու ազգային ռազմավարությունների միահյուսման թե՛ թերությունների, թե՛ հաջողությունների հետևանքով:

Ցանցային սփյուռքերի իրականությունը շատ ավելի բարդ և անկառավարելի է, քան ենթադրել է տալիս կասկածամտության ու ինքնաբերականության այս հակադրումը: Սփյուռքերը ներքին էլիտաների օժանդա՞կն են համարվում, թե՞ հակառակորդը, կախված է երկու խմբերի փոխհարաբերությունների պատմությունից: Այն, թե սփյուռքերն արդյոք կապո՞ւմ են ներքին տնտեսությունները համաշխարհային տնտեսությանը և ինչպե՛ս են դա անում, կախված է համաշխարհային արտադրության կամ մատակարարման շղթաների կառուցվածքի, երկրի ներսում աճի հնարավորությունների և սփյուռքի անդամների տնտեսական գործունեության ու ռազմավարությունների փոփոխությունների փոխազդեցությունից: Հետևաբար սփյուռքերն ազգային զարգացման հայելիներ են՝ արտացոլելով ազգային ճգնաժամերի մղած արտագաղթն ու համաշխարհային տնտեսության ձգողությունը: Ցանցային սփյուռքերը դրսից սովորելու, բայց օտար տիրոջ զոհը չդառնալու մշտական խնդրի՝ ինքնուրույն առաջացող և համատեքստից անկախ լուծումը չեն: Դրանք զարգանում են այն քաղաքական ու տնտեսական միջավայրերի հետ փոխազդեցությամբ, որոնցում գործում են:

Բարեբախտ պատահականության խթանումը. ձևավորվող սփյուռքյան ցանցերի ինստիտուցիոնալացումը

1997 թվականին Այովայի պետական համալսարանում դոկտորի աստիճան ստացած չիլիացի կիրառական գենետիկ և կենսատեխնոլոգիական ձեռնարկատեր Ռամոն Լ. Գարսիան կապ հաստատեց «Չիլի» հիմնադրամի հետ: «Չիլի» հիմնադրամը մասնավոր և հանրային հատվածների մասնակցությամբ նորարարական կազմակերպություն է, որը, ի թիվս այլ խնդիրների, օգնում է ստեղծել տեխնիկական ենթակառուցվածք, որպեսզի չիլիական ագրոբիզնեսները կարողանան մշակել Կալիֆոռնիայի Կենտրոնական հովտին բնորոշ մշակաբույսերի՝ երկրի ներսում կենսունակ տարատեսակներ: Գարսիան Նյու Ջերսի նահանգի Փրինսթոն քաղաքում գործող InterLink Biotechnologies ընկերության գլխավոր գործադիր տնօրենն է. նա ընկերությունը համահիմնադրել է 1991 թվականին: Interlink-ը մշակել է միկրոօրգանիզմներից ստացվող նոր քիմիական միացությունների հայտնաբերման մեթոդ՝ նոր դեղամիջոցներում և մարդու սննդի ու կենդանական կերի ֆերմենտային հավելումներում, ինչպես նաև կենսաբանական պայքարի միջոցներում կիրառելու համար: Ընկերությունն իր տեխնիկական փորձագիտությունն առաջարկում է նոր կենսատեխնոլոգիաների փոխանցմամբ ու լիցենզավորմամբ հետաքրքրված այլ ընկերությունների:

Իրենց նախաձեռնությունների պորտֆելները համատեղ ուսումնասիրելուց հետո Interlink-ը և «Չիլի» հիմնադրամը հիմնեցին համատեղ սեփականությամբ նոր ընկերություն՝ Biogenetic S.A.-ն: Դրա նպատակն էր իրականացնել երկարաժամկետ հետազոտական ու մշակման ծրագրեր՝ Չիլի փոխանցելու այն տեխնոլոգիաները, որոնք առանցքային էին երկրի արագ աճող ագրոբիզնեսի ոլորտի մրցունակությունը պահպանելու համար: Առանց Չիլիի մասին Գարսիայի խոր գիտելիքների, ԱՄՆ-ում ստացած բարձրակարգ կրթության, ամերիկյան կառավարման փորձին ծանոթության և ձեռնարկատիրական փորձի՝ նոր ընկերությունն անհնար կլիներ պատկերացնել: Biogenetic-ը հաջողությամբ մշակել է

տեխնոլոգիական հարթակ, որը կենսատեխնոլոգիան օգտագործում է խաղողն ու կորիզավոր մրգերը՝ Չիլիի տնտեսության համար կարևոր երկու արտահանվող մշակաբույսերը, բարելավելու համար: Ընկերությունը գենետիկորեն փոփոխել է խաղողը՝ հիվանդությունների նկատմամբ դիմացկուն դարձնելու նպատակով, և կարևոր դեր է ունեցել նշանակալի միջատ-վնասատուի նկատմամբ դիմացկուն սոճիներ ստանալու ծրագրի մշակման գործում: Այն նաև տեխնոլոգիա է մշակում՝ կորիզավոր մրգերին որակական կարևոր հատկանիշներ հաղորդելու համար:

Վերջին տարիներին ծագման երկրներին արտերկրի որակյալ մասնագետների բերած հսկայական օգուտի հնարավորությունն ընդունվել է՝ շնորհիվ չինական ու հնդկական բազմամարդ, բարձր որակավորում ունեցող, ակնհայտորեն բարեկեցիկ և լավ կազմակերպված սփյուռքերի՝ իրենց հայրենիքներում ունեցած նշանակալի ներդրման: Սակայն Գարսիայի և «Չիլի» հիմնադրամի համագործակցությունը ցույց է տալիս, որ ազդեցություն ունենալու համար սփյուռքը պարտադիր չէ, որ մեծ լինի: 10 Գարսիա կարող էին վերափոխել տնտեսության ամբողջ ոլորտներ այնպիսի համեմատաբար փոքր երկրներում, ինչպիսիք են Հայաստանը կամ Չիլին: Ավելին, այս համագործակցությունը հուշում է, որ փոքր երկրներին արտերկրում գտնվող իրենց տաղանդների հետ կապող նույնիսկ սակավամարդ, ոչ ֆորմալ սփյուռքյան ցանցերն ունեն որոշ ինստիտուցիոնալ ռեսուրսներ և կարող են զարգացնել դրանք:

Գարսիայի և «Չիլի» հիմնադրամի համագործակցությունը բարեբախտ պատահականության արդյունք էր: Թեև այս պատմությունը գրավում և ոգեշնչում է տնտեսական զարգացման բանալիները որոնողներին, այն գրեթե չի հուշում, թե ինչպես անցնել Չիլիի և այլ երկրների ձևավորվող գործարար սփյուռքերում ռամոն գարսիաների հաջող պատահականություններից դեպի սփյուռքի կայուն ու համակարգված ներգրավվածություն, որի օրինակներն են Չինաստանն ու Հնդկաստանը: Իրոք, ավելի ուշադիր զննելիս խզում է նկատվում ծագման երկրներում գիտելիքահենք գործունեություն խթանելու գործում կայացած սփյուռքյան ցանցերի ապացուցված հաջողության և

ծագման երկրների զարգացմանը սփյուռքի մասնակցությունը խրախուսելու հիասթափեցնող արդյունքների միջև:

Այս գլուխը ձգտում է կամրջել այդ խզումը: Այն ներկայացնում է համառոտ հայեցակարգային շրջանակ՝ հասկանալու աշխատուժի ու ապրանքների շուկաների, ինչպես նաև արդյունաբերական կազմակերպման մեծ և փոխկապակցված վերափոխումները, որոնք արտացոլվում ու խորանում են թե՛ համեմատաբար ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների, թե՛ բարձր կրթությամբ մասնագետների սփյուռքերի աճող դերակատարության մեջ: Այնուհետև գլուխը վերլուծում է, թե սփյուռքի ցանցերի խթանման գործում ինչն է հաջողվել, և ինչը՝ ոչ, ու ձևակերպում է քաղաքականության որոշ նախնական, դեռևս պայմանական առաջարկություններ: Դրանք ուղղված են առաջին հերթին գործարար համայնքների ու հանրային կազմակերպությունների այն ղեկավարներին, որոնք ցանկանում են դասեր քաղել Գարսիայի օրինակից և ընդլայնել դրա կիրառությունը:

Ցանցային սփյուռքերի և նրանց միջավայրի այս համատեղ էվոլյուցիան լուսաբանելու և հնարավոր խոչընդոտները բացահայտելու համար գլուխը նկարագրում է Հայաստանի, Չինաստանի ու Հնդկաստանի կայացած սփյուռքերի զարգացումը, որն ավելի մանրամասն ներկայացվում է գրքի հետագա մասերում: Երեքն էլ մեծ են, լավ կազմակերպված և դարավոր պատմություն ունեն: Առաջին երկուսը բացառիկ հաջողությունների են հասել: Չինական սփյուռքի հաջողությունը բխել է արտերկրում հարստացած արտագաղթյալ ընտանիքների ավանդական ներդրումային վարքագծից, թեև այլևս դրանով չի սահմանափակվում: Հնդկական սփյուռքի հաջողությունը շատ ավելի սերտորեն կապված է մատակարարման շղթաների կազմակերպման վերջին փոփոխությունների և անդրազգային նորարարական ցանցերի ի հայտ գալու հետ, քան հնդկական սփյուռքի անդամների՝ Հնդկաստանում հիմնական կապիտալում կատարած ներդրումների: Թեև մեկ տասնամյակ առաջ հայկական սփյուռքի հաջողությունը գրեթե անխուսափելի էր թվում, այն չի կարողացել էականորեն նպաստել երկրի զարգացմանը, առնվազն իր ներուժի համեմատ: Սփյուռքի և

Հայաստանի հետխորհրդային քաղաքական դասի տարաձայնությունները, արտերկրի հայերի բարեգործական առատաձեռնության հետ մեկտեղ, խոչընդոտել են զարգացումը և ներքին մասնակիցներին պաշտպանել իրենց գործողությունների գինը վճարելուց: Այս փորձը հուշում է, որ քաղաքական համատեքստն առնվազն նույնքան ուշադրություն է պահանջում, որքան տնտեսական միջավայրը:

Այս ակնարկից հետո գլուխն անդրադառնում է իր սփյուռքի հետ հարաբերություններն ինստիտուցիոնալացնելու Հարավային Աֆրիկայի ջանքերին: Այդ երկրի հաջողությունների ու ձախողումների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, թե քաղաքականություն մշակողներն ինչպես կարող են լուծել ձևավորվող սփյուռքը տնտեսական զարգացման կայացած ինստիտուտի վերածելու առանցքային խնդիրները՝ աստիճանական ինքնազարգացմամբ, այսինքն՝ հաջորդական փոքր քայլերով, որոնցից յուրաքանչյուրը բխում է նախորդ քայլերից քաղված դասերից:

Սփյուռքի ցանցերը՝ որպես որոնման ցանցեր

Բարձր և ցածր որակավորում ունեցող աշխատուժի համաշխարհային շրջանառությունը՝ աղքատ տնտեսություններից դեպի հարուստները և հակառակ ուղղությամբ, տնտեսական զարգացման նոր հնարավորություններ է ստեղծում: Փոփոխություններն առավել նկատելի են ամենաբարձր որակավորում ունեցող աշխատողների վարքագծում: Ուղեղների արտահոսքի միգրացիոն մոդելը երկար ժամանակ աղքատ երկրների ամենախոստումնալից ուսանողներից շատերին տանում էր զարգացած երկրներ՝ դեպի բարձր վարձատրվող և բարդ մասնագիտական աշխատանք: Այսօր այս մոդելում հետադարձ շարժման՝ սփյուռքյան ցանցի վերածվելու նշաններ են նկատվում: Տաղանդավոր ուսանողները շարունակում են մեկնել արտերկիր՝ ուսումը շարունակելու և զարգացած տնտեսություններում աշխատելու համար, բայց հետո իրենց համաշխարհային ցանցերը, հատկապես՝ իրենց սփյուռքի կապերն օգտագործում են ծագման երկրներում նոր ձեռնարկություններ ստեղծելուն աջակցելու նպատակով:

Կան նաև նշաններ, որ պակաս հմտություններ ունեցող արտագաղթյալները, որոնց աղքատությունը ստիպել է մեկնել արտերկիր, և որոնք երկար ժամանակ զարգացած տնտեսություններում սահմանափակվել են հեռանկար չունեցող աշխատանքով, նույնպես մասնագիտական նոր հնարավորություններ են գտնում: Ընդունող երկրների արտադրական ձեռնարկություններում կամ առողջապահության ոլորտում նրանց զբաղեցրած սկզբնական մակարդակի աշխատատեղերն ավելի ու ավելի հաճախ պահանջում և զարգացնում են խնդիրներ լուծելու հմտություններ՝ ջնջելով կառավարման ու կատարողական աշխատանքի սահմանը: Դեռ բաց է մնում այն հարցը, թե այս նոր հմտությունները հնարավո՞ր է կրկին կիրառել հայրենիքում: Սակայն միգրանտների աշխատանքի փոփոխվող բնույթը հուշում է, որ այս «չվող թռչունները», որոնք ավանդաբար գտնվում են իրենց ապրուստը չապահովող հայրենիքի և օտար մնացող հարուստ երկրի միջև, մի օր կարող են ձևավորել միջին որակավորման յուրահատուկ սփյուռքյան ցանցեր՝ լրացնելով կառավարիչների ու ձեռնարկատերերի սփյուռքերը:

Այս զարգացումների հիմքում որոշումների կայացման պատասխանատվության երկարատև ու արագացող ապակենտրոնացումն է՝ հանրային և մասնավոր հատվածների վերջնական արտադրողներից դեպի նրանց մատակարարները, ինչպես նաև հանրային ու մասնավոր կազմակերպությունների ներսում՝ ղեկավարներից դեպի անմիջական աշխատանք կատարող թիմերը: Հաճախ հիշատակվող օրինակում ավտոարտադրողները, գիտակցելով, որ չեն կարող մշտապես տիրապետել ավտոմեքենայի արտադրության բոլոր առանցքային տեխնոլոգիաների վերջին զարգացումներին, հիմնականում հրաժարվել են բաղադրիչներն իրենց ուժերով արտադրելու կարողություններից: Նրանք մեքենայի գրեթե յուրաքանչյուր ենթահանգույց նախագծում են անկախ մատակարարների հետ համատեղ: Սեփական կառավարչական կարողությունների նմանատիպ սահմանափակումների հանդիպելով՝ զարգացած երկրների պետական կառավարման մարմինները նոր ծառայությունների մատուցումը սովորաբար պատվիրակում են ոչ առևտրային կազմակերպություններին, իսկ որոշ սովորական գործառույթներ, օրինակ՝ բողոքների սպասարկումը՝ շահույթ

հետապնդող զանգերի կենտրոններին: Արտադրության այս ապակենտրոնացումը ընկերություններին հաճախ հնարավորություն է տալիս գործունեությունը տեղափոխել զարգացող երկրներ՝ վերակազմավորվող մատակարարման շղթաներում ստեղծելով ներդրումային բազմաթիվ հնարավորություններ, որոնցից օգտվում են բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների սփյուռքյան ցանցերի անդամները:

Կառավարչական սահմանափակումները, որոնք արտադրությունը մղում են դեպի մատակարարների միջոցով ապակենտրոնացում, վերջնական արտադրողներին ու մատակարարներին միաժամանակ ստիպում են հիերարխիայից անցնել թիմային աշխատանքի: Քանի որ արտադրանքի կյանքի ցիկլերը տարիներից կրճատվում են մինչև ամիսներ, օրինակ՝ կենցաղային էլեկտրոնիկայի, բջջային հեռախոսների ու համակարգիչների դեպքում, իսկ որակի սպասելիքներն աճում են, անհնար է արտադրության մի կազմակերպումից անցնել մյուսին և լուծել յուրաքանչյուր անցման հետ անխուսափելիորեն առաջացող մեկնարկային խնդիրները՝ առանց հավաքումն իրականացնող աշխատողների ակտիվ համագործակցության: Անմիջական աշխատանք կատարող աշխատակիցներին, որոնք կազմակերպվում են արտադրական ու խնդիրներ լուծող թիմերում, պարբերաբար առաջարկվում է քննադատել և բարելավումներ առաջարկել իրենց աշխատատեղերի կազմակերպման, արտադրական հոսքի ու օժանդակ ծառայությունների մատուցման վերաբերյալ: Նրանց առաջարկվում է մասնակցել իրենց աշխատող կազմակերպության համատեղ նախագծմանը՝ ըստ էության կառավարչական այս խնդրին: Խնդիրների լուծման ու թիմային աշխատանքի նոր ուսուցման ծրագրերն օգնում են նրանց պատրաստվել դրան: Սկզբնական մակարդակում խնդիրներ լուծելուն հաղորդակից դառնալը և դրա հետ կապված ուսուցման նոր ձևերը կամուրջ են ստեղծում ներգաղթյալ աշխատողի ավանդական աշխարհի ու գիտելիքի տնտեսության միջև: Այս կերպ դրանք կարող են ճանապարհ բացել միջին որակավորման սփյուռքի ձևավորման համար:

Արտադրությունը մատակարարների միջոցով ապակենտրոնացնելը, ինչպես նաև վերջնական արտադրողների ու մատակարարների՝ հիերարխիայից թիմային աշխատանքի անցումը կարելի է դիտարկել որպես կազմակերպությունների նախագծման սկզբունքների խոր փոփոխության մաս: Ավանդական կազմակերպություններում՝ զանգվածային արտադրության գործարաններում ու խոշոր պետական բյուրոկրատական կառույցներում, բարդ գործողություններն իրականացվում են՝ դրանք բաժանելով այնքան սահմանափակ առաջադրանքների, որ «սահմանափակ ռացիոնալություն» ունեցող մասնակիցները կարողանան կառավարել դրանք: Արդյունքը հիերարխիան է: Սակայն արագ փոփոխվող աշխարհում առաջադրանքների բաժանումը դարձել է չափազանց ժամանակատար ու ծախսատար՝ գործնականում կիրառելի լինելու համար, և կազմակերպությունները հանգել են այլընտրանքային լուծման: Մասնակիցների սահմանափակ ռացիոնալությանը նրանց առջև ծառացող խնդիրները պարզեցնելով արձագանքելու փոխարեն՝ կազմակերպությունները ստեղծում են այն ենթակառուցվածքը, որը թույլ է տալիս որևէ առաջադրանք ստացած մասնակիցներին գտնել ուրիշների՝ կազմակերպության ներսում և դրսում, որոնք արդեն լուծում են խնդիրը կամ դրա մի մասը: Այլ կերպ ասած՝ կազմակերպությունները հիերարխիաներից, որտեղ ենթականերն իրականացնում են վերադասների ծրագրերը, անցնում են որոնման ցանցերի, որտեղ համագործակիցները միմյանց հայտնաբերելու հենց գործընթացում սահմանում են համատեղ իրականացվելիք առաջադրանքները: Որոնման ցանցերի աշխարհում աշխատաշուկաների փոփոխությունները՝ ով ում հետ է աշխատում, հեշտությամբ կարող են հանգեցնել ապրանքների շուկաների փոփոխությունների՝ ինչ են արտադրում ձեռնարկությունները, և նույնիսկ արդյունաբերական կազմակերպման փոփոխությունների՝ ինչպես են ընկերությունները կառուցված ներսից ու կապվում միմյանց հետ:

Այս տեսանկյունից ժամանակակից սփյուռքյան ցանցերը, ինչպես ցույց է տալիս Գարսիայի և «Չիլի» հիմնադրամի օրինակը, պարզապես ամբողջ աշխարհի ընկերություններում արագորեն կառուցվող որոնման ցանցերի հատկապես աչքի ընկնող, քանի որ հանրայնորեն

տեսանելի, տարբերակն են: Ուղեղների արտահոսքից մտավոր ներուժի շրջանառության անցումը նշանավորում է տեղաշարժ մի աշխարհից, որտեղ հեռահար աշխատաշուկաների գործառույթը համեմատաբար անփոփոխ պահանջներով աշխատատեղերը համալրելն էր, դեպի մի աշխարհ, որտեղ աշխատատեղի համալրումը փոխում է ոչ միայն անելիքի սահմանումը, այլև այն միջավայրը, որտեղ որոշվում են ապագա կարիքները:

Սփյուռքերի ձևավորումը որպես որոնման ցանցերի մի տեսակ՝ ցանցեր, որոնք անդամներին թույլ են տալիս գտնել և համագործակցել նրանց հետ, ովքեր արդեն գիտեն այն, ինչ իրենք պետք է սովորեն, նոր խնդիրներ է առաջադրում: Դրանք վերաբերում են ինչպես առանձին արտագաղթի ու ներգաղթի երկրներում ուսուցման և տնտեսական զարգացման համաձայնեցված ռազմավարությունների մշակմանը, այնպես էլ այդ երկրների՝ որպես տարբեր, բայց ավելի ու ավելի բարդ կապերով միավորված խմբերի միջև համակարգման ուժեղացմանը: Առանձին ծագման երկրները, ենթադրաբար, կցանկանան խրախուսել սփյուռքի ցանցերի ձևավորումը՝ օգնելով արտագաղթած բարձր որակավորում ունեցող մասնագետներին կապ պահպանել միմյանց ու հայրենիքի հետ և անհատական ու կորպորատիվ խթաններ ստեղծելով ներքին տնտեսության մեջ նրանց վերաներգրավման համար: Ներքին տնտեսությունը հնարավոր ներդրողների համար ավելի գրավիչ դարձնելու առանցքային քայլ կլինի խնդիրներ լուծելու հմտությունների ներառումը հանրակրթական ծրագրերում և շարունակական կրթության դասընթացներում: Այդպես կձևավորվի աշխատուժ, որը կունենա ապակենտրոնացվող ընկերությունների նոր ալիքին անհրաժեշտ հմտությունները: Այս հմտությունների համատարած զարգացումը կմեծացնի նաև այն հավանականությունը, որ հայրենիքում աշխատանք չգտնող երիտասարդ աշխատանք փնտրողները կկարողանան օգտվել արտերկրի սկզբնական մակարդակի աշխատատեղերի ընձեռած մասնագիտական նոր հնարավորություններից:

Ընդունող երկրներն իրենց պատճառներն ունեն սփյուռքի ցանցերը խրախուսելու համար: Ապակենտրոնացման դարաշրջանում շարժունությունը խոչընդոտելը եռանդուն, հավակնոտ ներգաղթյալ

էլիտային պարտադրում է մնալու կամ հեռանալու ընտրություն՝ հնարավոր է խթանելով արտերկրի բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների զանգվածային վերադարձը: Բարձր որակավորման աշխատուժի՝ ծագման երկրից դեպի նոր հայրենիք և հակառակ ուղղությամբ շրջանառության խրախուսումը նվազեցնում է այս վտանգը և, հետևաբար, գրեթե անկասկած համապատասխանում է ընդունող երկրների երկարաժամկետ տնտեսական շահերին: Ծերացող բնակչությամբ և ցածր ծնելիությամբ ավանդական ընդունող երկրներին, հավանաբար, օգտակար կլինի նաև ներգաղթյալներ ներգրավել հանրային ծառայությունների ու արտադրության սկզբնական մակարդակի աշխատանքների համար: Սակայն կառավարչական ու կատարողական առաջադրանքների սահմանների աղոտացումը նշանակում է, որ օտարերկրյա սկսնակ աշխատողները, նույնիսկ նրանք, ովքեր ծանոթ են խնդիրների լուծման նոր եղանակներին, իրենց կարողություններն արդյունավետ կիրառելու համար ընդունող երկրին համապատասխան «փափուկ» սոցիալական հմտությունների լրացուցիչ ուսուցման կարիք կունենան:

Իդեալական դեպքում ծագման և ընդունող երկրներն այս նոր, փոխլրացնող ծրագրերը կմշակեն համատեղ: Զարգացող երկրներում խնդիրների լուծման ուսուցման բովանդակությունը պետք է օգտվի համաշխարհային ընկերությունների ու ընդունող երկրների ուսուցման համակարգերի արդեն կուտակած հարուստ փորձից: Միջավայրին հարմարվելու և «փափուկ» հմտություններ զարգացնելու՝ ընդունող երկրների ծրագրերը կշահեն ծագման երկրների հետ շարունակական խորհրդակցություններից՝ առաջացող մշակութային շփումները լավագույնս հաղթահարելու շուրջ: Նույն կերպ երկու կողմերն էլ կարող են շահել սփյուռքի ցանցերին աջակցելու իրենց ջանքերի միավորումից, և հավանական է, որ այդ ցանցերի բարձր որակավորում ունեցող անդամները նրանց վրա ուժեղ ճնշում գործադրեն այդ ուղղությամբ: Երկուսն էլ շահագրգռված են համատեղ կարգավորելու ապակենտրոնացվող մատակարարման շղթաների աշխատանքային պայմաններն ու բնապահպանական պարտավորությունները՝ կանխելու համար հարուստ երկրներում արտերկիր տեղափոխվող ձեռնարկությունների դեմ հովանավորչական արձագանքը և աղքատ երկրներում՝ բազմազգ ընկերությունների իմպերիալիզմի դեմ

տեղական բողոքները: Քաղաքական իրողությունները, իհարկե, հաճախ կխոչընդոտեն հնարավոր օգուտների իրագործմանը, սակայն հնարավորությունների ըմբռնումը կօգնի բարելավել արդյունքները նույնիսկ այն դեպքում, երբ իդեալական լուծումներն անհասանելի են:

Բարձր և ցածր որակավորման ներգաղթի հոսքերի համադրումը

Աշխատուժի համաշխարհային միգրացիան այսօր կարելի է բաժանել բարձր և ցածր որակավորման հոսքերի: Երկուսի մակերեսային տարբերությունները քողարկում են կարևոր ընդհանուր աղբյուրները, հատկանիշներն ու նույնիսկ հետևանքները:

Բարձր որակավորման հոսքը կազմված է սփյուռքյան ցանցերից: Վերջին տասնամյակում արտերկրի հայրենակիցները առանցքային և խիստ տեսանելի դեր են ձեռք բերել Չինաստանում, Հնդկաստանում, Իսրայելում ու ԱՄՆ-ում տեխնոլոգիաների փոխանակման և օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների արագացման գործում: Որոշ արտագաղթյալներ առաջամարտիկ ներդրողներ դարձան դեռ այն ժամանակ, երբ մատակարարման շղթաների համատարած ապակենտրոնացումն ու լիազորությունների ներքին ապակենտրոնացումը կապիտալի խոշոր շուկաներին չէին համոզել այս տնտեսությունների խոստումնալից ապագայի մեջ: Այս առաջամարտիկներից ոմանք սկզբնական փուլին մասնակցելու համար ունեցել են և շարունակում են ունենալ ոչ ֆինանսական շարժառիթներ: Մյուսները իրենց երկրների լեզվի, մշակույթի, ինստիտուտների ու գործընկերների իմացության շնորհիվ ունեցել են և ունեն ռիսկը մեղմելու միջոցներ, որոնք հասանելի չեն այլ ներդրողների:

ԱՄՆ-ում աշխատող հնդիկ ղեկավարների ներդրումը Հնդկաստանի տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և հարակից ծառայությունների տպավորիչ վերելքի մեջ բոլոր կողմերի համար շահավետ իրավիճակի օրինակ է. բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների միգրացիան օգուտ է տալիս թե՛ ծագման, թե՛ ընդունող երկրներին: Այլ երկրներ կարող են մոտենալ չինական կամ հնդկական փորձը կրկնելու շեմին,

քանի որ ունեն և՛ արտերկրի հաջողակ համայնքներ, և՛ բարձր ռիսկայնությամբ տնտեսություններ, որոնք վանում են սովորական ներդրողներին, բայց ստեղծում են այն հնարավորությունները, որոնցից աճում են սփյուռքի ցանցերը: Մյուս տնտեսությունները, օրինակ՝ Եվրամիության նոր անդամներն ու Լատինական Ամերիկայի երկրները, վերջին տասնամյակների նշանակալի օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներին հակառակ, դժվարությամբ են անցնում ավելի գիտելիքահենք զարգացման: Նրանք հույս ունեն, որ սփյուռքի ցանցերը կկարողանան հաղթահարել ավելի խոր ինտեգրման խոչընդոտները՝ մուտք ապահովելով դեպի նոր շուկաներ: Սփյուռքի ցանցերն այնքան ներդաշնակ են ժամանակակից գիտելիքի հասարակության կառուցվածքին, որ սկսում են ընկալվել որպես դրա բնական բաղադրիչներից մեկը:

Ցածր որակավորման միգրացիոն հոսքի աշխատողները, ընդհակառակը, չունեն բարձր գիտական աստիճաններ և հնարավոր է՝ չկարողանան հավանական գործատուներին ներկայացնել նույնիսկ դպրոցն ավարտելու վկայական կամ առհասարակ որևէ պաշտոնական փաստաթուղթ: Նրանք ձեռնարկատերեր չեն կամ առնվազն բարձր տեխնոլոգիական ընկերությունների հիմնադիրներ չեն: Հաճախ ապրում են աղքատ, հանցավորության բարձր մակարդակ ունեցող թաղամասերում, իսկ նրանց երեխաները հաճախ իրենց հարազատ չեն զգում ո՛չ ծնողների մշակույթում, ո՛չ բնակության երկրում: Մինչ սփյուռքի ցանցերը կարծես ոչնչից են հայտնվել ու դարձել նոր, աշխարհաքաղաքացի էլիտայի մաս, ցածր որակավորմամբ ներգաղթյալները հաճախ ներկայացվում են որպես անփոփոխ, նույնիսկ փոփոխվել չցանկացող մարդիկ՝ իրենց նախաարդիական ծագման մշակույթներին հավատարիմ մնալու պատճառով:

Միգրացիոն երկու հոսքերի նկատմամբ պաշտոնական և հանրային արձագանքներն ընդգծում են այս տարբերությունները: Բարձր որակավորման տաղանդները ողջունելի են գրեթե բոլոր երկրներում, մինչդեռ ցածր որակավորմամբ ներգաղթյալների մեծ մասն անօրինական կարգավիճակ ունի: Բարձր որակավորում ունեցող մասնագետներն ընդունող երկրին շոշափելի օգուտ են բերում՝

ստեղծելով նոր ձեռնարկություններ և հարստացնելով մարդկային կապիտալը, իսկ ոչ որակյալ ներգաղթյալներն ընկալվում են որպես սոցիալական ծախսերի բյուջեն սպառող և համերաշխությանը սպառնացող խումբ:

Չնայած երկու հոսքերի ակնհայտ տարբերություններին՝ կան ընդհանուր հատկանիշներ, որոնք չեն արտացոլվում հանրային քննարկման մեջ: Նախ՝ հմտությունների ձեռքբերումն ու զարգացումը վճռորոշ են երկու հոսքերի համար էլ: Սա ակնհայտ է ԱՄՆ արտագաղթող՝ նորերս դոկտորի աստիճան ստացած հնդիկի դեպքում, բայց նույնքան ճիշտ է Մալիի միջնակարգ դպրոցի շրջանավարտի համար, որը Ֆրանսիա է մեկնում՝ ծերանոցում մաքրության աշխատանք կատարելու: Հաշվի առնելով զարգացման ներկայիս հնարավորությունների սակավությունը՝ Մալին, հավանաբար, նման մարդկային կապիտալ պատրաստելու համեմատական առավելություն ունի: Իսկ ինչպես ցույց տվեց 2003 թվականի ամռանը Եվրոպայի շոգերի բացահայտած առողջապահական ճգնաժամը, զարգացած երկրներում այս աշխատողների առաջարկած հմտությունների մեծ պահանջարկ կա: Այլ կերպ ասած՝ այսպես կոչված ցածր որակավորմամբ շատ միգրանտներ այդպիսին են միայն հավաստագրված մասնագետների համեմատությամբ: Իրենց ծագման երկրի բնակչության մեծ մասի համեմատ նրանք ամենևին անորակյալ չեն և ունեն ընդունող երկրում պահանջված հմտություններ: Կառավարչական հմտությունները բնորոշ օրինակ են: Ճապոնիայում մի քանի տարի աշխատելուց հետո Պերուի քաղաքացի Լուիս Միյաշիրոն եկավ Լիմա և հիմնեց Norkys հավով ուտեստների ռեստորանային ցանցը: Անդյան երկրներից մեկում իր տեսակի մեջ առաջին այս ցանցը մաքրության ու արդյունավետության արևմտյան չափանիշները համադրեց Լատինական Ամերիկային բնորոշ անկյունային սննդի կրպակի ծանոթ գաղափարի հետ: Ցանցը հիմնելու և կառավարելու համար անհրաժեշտ գաղափարը, փորձագիտությունն ու սկզբնական կապիտալը եկել էին Ճապոնիայից:

Երկրորդ՝ միգրացիոն երկու հոսքերն էլ վերաուղղվում ու փոխակերպվում են խոր և համատարած տնտեսական

վերակառուցմամբ, որը ստեղծում է կարևոր հնարավորություններ ու մուտքի կետեր: Որակյալ աշխատողների ղեպքում մատակարարման շղթաների համաշխարհային վերակազմավորումն ուղեղների արտահոսքը վերածում է մտավոր ներուժի շրջանառության՝ ընթացքում ստեղծելով կամ ամրապնդելով սփյուռքի ցանցերը: Որակավորում չունեցողների և անօրինական կարգավիճակով միգրանտների դեպքում հիմնական սոցիալական ծառայությունները մատուցող պետական կառույցների, ինչպես նաև արտադրամասային աշխատանքի վերակազմավորումը սկսում է մասնագիտական աճի հնարավորություն ստեղծել այնտեղ, որտեղ նախկին սերունդները նմանատիպ դիրքերում փակուղի էին տեսնում: Նպատակը նոր տնտեսության սկզբնական մակարդակի աշխատանքը ռոմանտիկացնելը չէ: Այնուամենայնիվ, կան առնվազն առանձին օրինակներ, որ նույնիսկ համբուրգեր պատրաստողի աշխատանքն այսօր հաճախ դեպի առաջ տանող ճանապարհ է, և որ հանրային հատվածի՝ միայն այժմ հանրային ուշադրության արժանացող վերակազմավորումը կարագացնի այս միտումը:

Երրորդ՝ երկու միգրացիոն հոսքերում էլ սոցիալական ցանցերը ծագում են որպես համակարգման բարդ խնդիրների բնական կամ ինքնաբուխ լուծումներ. դրանք կարծես մանանա լինեն՝ երկնքից ընկնող: Այդ ցանցերը թույլ են տալիս արտագաղթյալներին գտնել իրենց համապատասխան աշխատատեղեր կամ ձեռնարկատիրական հնարավորություններ: Արտագաղթյալներին աշխարհին կապելով՝ սոցիալական այս ցանցերը նոր հնարավորություններ են ստեղծում քաղաքականություն մշակողների համար՝ սովորելու առանցքային սոցիալական դերակատարներից ու նրանց հետ միասին, թե ինչպես վերաուղղել ինստիտուտներն ու խթանները՝ առաջացող կարիքները բավարարելու համար:

20-րդ դարի վերջի աշխատաշուկայի տեսության զգալի մասը կենտրոնանում էր արդյունաբերական աշխատատեղերի վրա: Տարածված, գուցեև ընդունված մոտեցում էր երկրների միջև միգրացիան կապել ցածր որակավորման աշխատողների հետ, իսկ հմտությունների ձեռքբերումը՝ մեծ, հիերարխիկ կազմակերպված ընկերությունում աշխատանքի ընթացքում սովորելու հետ: Այդ

ընկերություններում արտադրության կազմակերպման պատճառով ուսուցման մեծ մասը հատուկ էր տվյալ գործարանին կամ ընկերությանը: Սա հետևում էր խոշոր նախագծերը, օրինակ՝ ավտոմեքենայի նախագծումն ու արտադրությունը, փոքր, փոխկապակցված առաջադրանքների բաժանելուց: Յուրաքանչյուր փուլի մեքենաները խիստ մասնագիտացված էին և իրենց տեխնիկական բնութագրերով սերտորեն համապատասխանեցված այն մեքենաներին, որոնք պատրաստում էին դրանց մուտքային արտադրանքը կամ օգտագործում դրանց թողարկածը: Միայն նման հաջորդականության այլ մեքենաների հետ օգտագործվելու համար նախագծված մեքենաները կոչվում են հատուկ նշանակության ակտիվներ. դրանք այլ կիրառության համար արժեք չունեն: Նույն տրամաբանությամբ յուրաքանչյուր մեքենա աշխատեցնելու հմտությունները հիմնականում բաղկացած էին չբացահայտ ձևակերպված գիտելիքից՝ այդ մեքենայի առանձնահատկությունների ու նախորդող և հաջորդող գործողությունների կապի մասին: Գիտելիքը գրեթե անխուսափելիորեն լռելյայն էր, քանի որ մեքենաները փաստորեն եզակի էին: Ձևայնացումը, առնվազն այն ժամանակ ընդունված պատկերացմամբ, որևէ գործընթացի կամ իրավիճակի ընդհանուր հատկանիշների շարադրումն էր: Քիչ կամ ընդհանրապես ֆորմալ կրթություն չունեցող աշխատողները հմտությունները ձեռք էին բերում՝ մեքենայից մեքենա անցնելով և անհրաժեշտ խիստ մասնագիտացված գիտելիքը սովորելով ոչ թե գրքերից, այլ ավելի փորձառու գործընկերներից: Աշխատատեղերի այս հաջորդականությունները կոչվում են աշխատանքային առաջխաղացման աստիճաններ:

Աշխատանքային այս աստիճաններում և ամբողջ տնտեսությունում լռելյայն գիտելիքի կարևորության նշան էր ֆորմալ կրթության ցածր եկամտաբերությունը: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում շատ աշխատողների համար ավագ դպրոցը թողնելը կամ համալսարան չընդունվելը ողջ կյանքի վաստակի առումով մեծ կորուստ չէր առաջացնում, քանի որ բարձր վարձատրվող աշխատանքների համար անհրաժեշտ հմտությունները շատ դեպքերում հնարավոր էր ձեռք բերել գործարանում կամ ընկերությունում արտադրական աշակերտությամբ:

Այս աշխարհընկալման մեջ միգրացիան և հմտությունների ձեռքբերումը դիտվում էին որպես առանձին երևույթներ: Ճիշտ էր ենթադրվում, որ արտերկիր մեկնելիս միգրանտները ձգտում էին ավելի բարձր եկամուտների և խնայելու անհամեմատ մեծ հնարավորությունների, ոչ թե նոր հմտությունների: Նրանց նպատակն էր ընդունող երկրում աշխատելիս հնարավորինս շատ միջոցներ ուղարկել հայրենիքում գտնվող ընտանիքներին, ապա հնարավորինս շուտ ու հնարավորինս մեծ հարստությամբ վերադառնալ իրենց ծագման երկրներ: Նրանք հետաքրքրված չէին հմտություններ ձեռք բերելու մեջ ներդրում անելով, քանի որ չէին նախատեսում արտերկրում մնալ այնքան երկար, որ ստանային ներդրման հատույցը: Անհրապույր, ցածր որակավորում պահանջող աշխատանքն ընդունելի էր, որովհետև վարձատրությունը հայրենիքի չափանիշներով արտակարգ բարձր էր: Այս նպատակներով առաջնորդվող միգրանտները չվող թռչուններ էին՝ հայրենիքի և ժամանակավոր բնակության երկրի միջև գտնվող ոչ մեկին չպատկանող տարածքում: Տնտեսական ու ընտանեկան հանգամանքներից ելնելով՝ նրանք հաճախ շարժվում էին մեկից մյուսը: 1960-ական և 1970-ական թվականներին Արևմտյան Եվրոպայի գործարաններ բերված հյուր աշխատողները լիովին համապատասխանում էին այս պատկերին, սակայն դեռ 19-րդ դարի վերջից բազմաթիվ նախորդներ ունեին:

Այս չվող թռչունների համար առանցքային խնդիր էր և մնում է մեծ հեռավորության վրա ցածր որակավորում պահանջող աշխատատեղերի առատ ու աշխարհագրորեն կենտրոնացած առաջարկը հայտնաբերելը: Աշխատատեղերը պետք է լինեին շատ ու իրար մոտ, որովհետև ցածր որակավորումը և դրանից բխող փոխարինելիությունը որևէ առանձին աշխատատեղի կայունության երաշխիք չէին տալիս: Մի աշխատատեղի հնարավոր անկայունությունը փոխհատուցվում էր մյուսների առկայությամբ՝ այնքան մոտ, որ աշխատանք փոխելը չպահանջեր նաև բնակարան փոխել: Նման աշխատանք գտնելու համար անհրաժեշտ էր ուսումնասիրել բազմաթիվ հնարավոր ուղղություններ՝ պարզելու, թե այնտեղ կա՞ն աշխատատեղեր ոչ որակյալ ներգաղթյալների համար: Արդյունավետ եղանակ էր ապավինել սեփական գյուղից ծանոթների,

ընկերների ու ազգականների ցանցին, որոնք իրենք էլ նման աշխատանք էին փնտրում: Ցանցի անդամները կամ հանգույցները միմյանց մասին քիչ բան գիտեն. նրանք հազվադեպ են միասին աշխատել կամ գործ վարել: Բայց գիտեն աշխատաշուկայի պայմանների մասին այն ամենը, ինչ միգրանտներին անհրաժեշտ է համատեղ որոնման համար: Այս կարգի կապերը՝ աշխարհի որոշակի նեղ հատվածի մասին տեղեկություններով հարուստ, բայց անդամների բնավորության ու կարողությունների մասին տեղեկություններով աղքատ, կոչվում են թույլ կապեր: Միգրացիոն այն հոսքը, որն առաջանում է, երբ թույլ կապերի ցանցը նույն վայրից մեկնող միգրանտներին բազմաթիվ ցածր որակավորման աշխատատեղերի մասին լուրերով ուղղորդում է դեպի ընդհանուր նպատակակետ, կոչվում է միգրացիոն շղթա:

Հիերարխիայից դեպի կազմակերպությունների վրա հիմնված որոնման ցանցերի անցման առանցքային հետևանքն է մեքենաների ու հմտությունների «ապահատուկացումը»՝ երկուսն էլ ավելի բազմակիրառելի դարձնելը: Ենթադրենք՝ ընկերությունը նախապես գիտի, որ չի կարող վստահ լինել, թե երկու տարի հետո ինչ արտադրանք կթողարկի կամ ինչպես կնախագծվի այդ արտադրանքից որևէ մեկը: Այս դեպքում այն հրաժարվում է միայն մեկ գործողություն կատարող մեքենայի արդյունավետության մի մասից և գնում է բազմաֆունկցիոնալ մեքենաներ, որոնք հեշտությամբ վերածրագրավորվում են՝ բազմաթիվ տարբեր գործողություններ կատարելու համար: Լիովին ոչ որակյալ աշխատանքն ավելի ու ավելի քիչ է մնում, և նույնիսկ համեմատաբար ոչ որակյալ աշխատանքն այլևս հատուկ չէ մեկ գործարանի: Հիշենք ճիշտ ժամանակին մատակարարումների համակարգով աշխատող գործարաններում աշխատողներին անհրաժեշտ ընդհանուր թիմային հմտությունները: Այս փոփոխության կոպիտ, բայց խոսուն չափանիշ է ֆորմալ կրթության եկամտաբերության արագ աճը և դրա հետ կապված՝ ոչ որակյալ ու որակյալ աշխատողների ամբողջ կյանքի վաստակի տարբերության մեծացումը:

Հնարավոր միգրանտները նկատում են այս փոփոխությունը: Հայրենիքում կրթական լավ հեռանկարներ ունեցողները մեկնում են

արտերկիր՝ օգտվելու ավելի լավ հնարավորություններից և գտնելու աշխատանք, որը թույլ կտա ավելին սովորել, քան կարող էին հայրենիքում: Հայրենիքում ավելի քիչ հնարավորություն ունեցողները սկսում են մտածել արտերկիր մեկնելով իրենց հեռանկարները բարելավելու մասին՝ վախենալով, որ աշխատանքի երկարաժամկետ հնարավորությունը կախված է դրանից: Բազմաթիվ ոչ որակյալ աշխատատեղերով ուղղություններ փնտրելու փոխարեն միգրանտները սկսում են որոնել վայրեր, որոնք աշխատանքի կամ ուսման ընթացքում հմտություններ ձեռք բերելու շատ հնարավորություններ են տալիս: Աշխատանքային աստիճանների՝ ավելի բաց, միջընկերային և ֆորմալ որակավորում պահանջող աշխատաշուկաների վերածվելուն զուգահեռ, երբ միգրանտների թույլ կապերը սկսում են տեղեկություններ փոխանցել սովորելու հնարավորությունների մասին, միգրացիոն շղթաները դառնում են շարժունության բաց ցանցեր: Այսինքն՝ միջոց՝ պարզելու, թե ուր գնալ և ինչպես սովորել բարգավաճել վերակազմավորվող տնտեսությունում: Բարձր որակավորման սփյուռքերն այդպիսի ցանցերի ցայտուն օրինակ են:

Սփյուռքի անդամների մասնագիտական միավորումների բազմացումն այս անցման վկայությունն է՝ նոսր որոնման ցանցերից դեպի խիտ ցանցեր: Այնպիսի միավորումները, ինչպիսիք են ԱՄՆ-ի Հայկական ծագմամբ բժիշկների միությունը կամ Լատինական Ամերիկայից ինժեներների միությունը, խիտ ցանցեր են, որոնք անդամներին օգնում են բացահայտել մասնագիտական առաջընթացի հնարավորությունները: Մենթորությունը դրանց առանցքային հատկանիշն է: Այս տիպի թերևս ամենահաջող կազմակերպությունը՝ Indus Entrepreneurs-ը, ստեղծվել է 1992 թվականին՝ փորձառու հնդիկներին հնարավորություն տալու ուղղորդել մյուսներին և անդամներին առաջարկելու կապերի հաստատման ու սովորելու լայն հարթակ: Indus Entrepreneurs-ը ինստիտուցիոնալացված որոնման ցանց է, որն օգնում է անդամներին առաջ շարժվել իրենց միգրացիոն շղթաներով:

Այս փոփոխությունն այժմ տարածվում է նաև բարձրագույն կրթություն չունեցող միգրանտների վրա: Մեքսիկական ծագմամբ միգրանտների

հայրենակցական միությունները, որոնցից ԱՄՆ-ում ավելի քան 70-ն են գործում, սկսել են ձևավորվել 1950-ական թվականներին: Դրանց հիմնական նպատակն էր պաշտպանել Մեքսիկայից եկած, հաճախ անօրինական կարգավիճակ ունեցող աշխատանքային միգրանտների իրավունքները, որոնց ճնշող մեծամասնությունը որակավորում չուներ: Հայրենակցական միությունները ժամանակին ինստիտուցիոնալացված, բայց նոսր որոնման ցանցերի օրինակներ էին: Դրանք հայտնաբերում էին աշխատանքի հնարավորություններ և փոխօգնություն տրամադրում, ներառյալ անօրինական ներգաղթյալի կարգավիճակով ապրելու ու աշխատելու գործնական միջոցները: Օրինակ՝ հյուսիսկենտրոնական Մեքսիկայի աղքատ Սակատեկաս նահանգից եկած միգրանտները հայրենակցական միություն ունեն ԱՄՆ-ի գրեթե յուրաքանչյուր խոշոր քաղաքում:

Ժամանակի ընթացքում, երբ բազմաթիվ միգրանտներ օրինական կարգավիճակ ստացան և իրենց միգրացիոն շղթաներում համբուրգեր պատրաստողներից դարձան համբուրգեր պատրաստողների վերահսկողներ, սկսեցին տեղի ունենալ երկու փոփոխություն: Նախ՝ առաջացավ մայրենի լեզվով խոսող վերահսկողների ու արտադրամասային ղեկավարների սուր պակաս: Մեքսիկայից միգրանտները սահուն անգլերեն չեն խոսում: Հենց միայն այդ պատճառով նրանք նախընտրում են աշխատել մեքսիկացի ղեկավարների մոտ: Որոշ կառավարչական պաշտոններում իսպանախոս ներգաղթյալների պակասն այնքան էական է, որ նման ղեկավարների հայտնաբերումն ու ուսուցումն այժմ Լատինամերիկյան մասնագետների միության գլխավոր խնդիրներից մեկն է: Միգրանտների կազմակերպությունները, ինչպես Մեքսիկայի հայրենակցական միությունները, նպաստել են այս փոփոխությանը՝ ներմուծելով նաև մենթորություն: Օրինակ՝ դրանք իրենց անդամներին ուղղորդում են դեպի համապատասխան ուսուցման ծրագրեր և աշխատանքի առաջխաղացման այլ հնարավորություններ:

Երկրորդ՝ միգրանտները, առաջ շարժվելով իրենց միգրացիոն շղթաներով և ձեռք բերելով անձնական ու մասնագիտական հաջողությունից բխող ինքնավստահություն, սկսում են մտածել ոչ միայն իրենց ընտանիքներին, այլև հայրենի համայնքներին օգնելու

մասին: Սակատեկասի հայրենակցական միությունները նահանգային կառավարության հետ համատեղ մշակել ու համաֆինանսավորել են իրենց հայրենի համայնքների ենթակառուցվածքներում՝ տեղական ճանապարհների, դպրոցների ու հիվանդանոցների կառուցման մեջ ներդրումների շատ հաջող 3 × 1 ծրագիրը (տե՛ս գլուխ 5): Ծրագիրը կոչվում է 3 × 1, քանի որ հայրենակցական միությունների ներդրած յուրաքանչյուր պեսոյի դիմաց նահանգային և դաշնային կառավարություններից յուրաքանչյուրը ևս մեկ պեսո է հատկացնում: Չնայած հայրենակցական միությունների անդամների ճնշող մեծամասնությունը հարուստ չէ, հավաքական դրամական փոխանցումների այս ծրագրի հիմնական սահմանափակումը մշտապես եղել են Մեքսիկայի կառավարության հատկացումները, ոչ թե միգրանտների նվիրատվությունները:

Հավաքական դրամական փոխանցումների ամենակարևոր կողմը ֆինանսական փոխանցումը չէ, այլ կառավարումն ու վերահսկողությունը: Համայնքային ենթակառուցվածքային նախագծերը պետք է բացահայտվեն, ֆինանսավորվեն ու կառավարվեն բազմազան շահակիցների ցանցով՝ համայնքային իշխանությունների, ենթակառուցվածքն օգտագործողների, միգրանտների և այլոց մասնակցությամբ, որոնք նախկինում քիչ էին վստահում միմյանց: Քանի որ միգրանտները սեփական գումարն են ներդնում, մեծապես շահագրգռված են նախագծի հաջողությամբ և հանրային աշխատանքներին հաճախ բնորոշ անկումից խուսափելով: Նախագծերի հաջողության համար միգրանտները պետք է վերահսկեն դրանք թե՛ արտերկրից, թե՛ հայրենի բնակավայր հաճախակի այցելություններով:

Սփյուռքի ցանցերի ուսումնասիրությունն օգնում է բացահայտել արդեն աշխատող մասնակի լուծումները: Այն օգնում է ցանցերը ձևակերպել ու կազմակերպել՝ դարձնելով դրանք ավելի արդյունավետ որպես նոր ծրագրերի ինկուբատորներ և նոր նախագծերի կառավարման կառույցներ: Այն նաև բացահայտում է հնարավոր փոխշահավետ գործընթացներ, որոնցից օգտվում են թե՛ ծագման, թե՛ ընդունող երկրները:

Կայացած սփյուռքեր. Չինաստանն ու Հնդկաստանը՝ Հայաստանի համեմատությամբ

Չինաստանի ու Հնդկաստանի սփյուռքերը չափազանց բարենպաստ ազդեցություն են ունեցել իրենց ծագման երկրների վրա: Ի հակադրություն՝ հարուստ հայկական սփյուռքը չի կարողացել օգնել երկրին վեր բարձրանալ համաշխարհային արժեքային շղթաներով:

Չինաստան

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո չինական սփյուռքի պատմությունն աշխարհագրական շարժունության և տնտեսական բազմազանեցման պատմություն է: Ձևավորվեց «բամբուկե ցանց»՝ Հոնկոնգը (Չինաստան), Ինդոնեզիան, Մալայզիան, Ֆիլիպինները, Սինգապուրը, Թայվանը (Չինաստան) և Թաիլանդը միմյանց ու Չինաստանին կապող ընտանեկան ընկերությունների միահյուսված ցանցերով: Դրանք սկզբում գործում էին ավանդական առևտրում ու արտադրությունում, հետո՝ բարձր տեխնոլոգիաների և ֆինանսների ոլորտներում: Շատ փախստականների համար 1949 թվականի կոմունիստական հաղթանակին հաջորդած տարիները փորձությունների ժամանակաշրջան էին, որը մեղմվում, ոմանց կարծիքով՝ արդարացվում էր աղքատությունից հարստության հասնելու պատմություններով: Ըստ տարածված պատմության՝ խնայող, ճարպիկ առևտրականները, որոնք հաճախ իրենց հագուստից բացի ոչինչ չունեին, գործարանի արտադրամասից հասնում էին մեծ հարստության: Մեկ ընդունող երկրում իրենց ձեռնարկությունների հիմքերը դնելուց հետո նրանք բազմազանեցնում էին գործունեությունն ու ընդլայնվում աշխարհագրորեն: Ինչպես Ռոթշիլդների տան ընտանիքի հայրը որդիներին Ֆրանկֆուրտից ուղարկեց Փարիզ, Լոնդոն և Նեապոլ, այնպես էլ արտերկրի չինացիները միջազգայնացնում էին իրենց բիզնեսները՝ ընտանիքի անդամներին հանձնարարելով ընկերություններ հիմնել այլ հեռանկարային վայրերում՝ իրենց տեսանկյունից ձևավորվող Մեծ Չինաստանի տարածքում: Նոր ընկերություններն օգտվում էին հիմնադրի կապիտալից ու հարուստ սոցիալական կապերից: Սակայն այս կապերով բացվող հնարավորությունները հիմնադրի սկզբնական գործարար շահերին կապված էին միայն պատահականորեն, ուստի միջազգայնացումը սովորաբար ուղեկցվում էր գործունեության տարբեր ոլորտների ընդլայնմամբ: Ժամանակի ընթացքում ընտանեկան ընկերությունները վերածվում էին դինաստիաների՝ բազմաթիվ ոլորտներում ու երկրներում կառավարելով անհամար փոքր ու միջին ձեռնարկություններ, որոնք բոլորը գտնվում էին հիմնադիր ընտանիքի անմիջական, բայց գաղտնապահ վերահսկողության ներքո:

Թերզարգացած ֆինանսական շուկաներով ու փխրուն իրավական ինստիտուտներով հսկայական աշխարհագրական գոտում արտերկրի չինացիների ընտանեկան ու էթնիկ հավատարմությունը, ամրապնդված համայնքի արդար գործարքի նորմերը խախտողին սև ցուցակում ներառելու արժանահավատ սպառնալիքով, նվազեցնում էր բարդ գործարքներ կազմակերպելու նրանց ծախսերը: Որքան լայն էր բամբուկե ցանցի ընդգրկումը, սկզբունքորեն այնքան մեծ էր մրցակցային առավելությունը: Շուտով արտերկրի չինացիներն առանցքային դիրքեր զբաղեցրին անշարժ գույքի զարգացման, բաղադրիչների արտադրության և շինարարության ոլորտներում, որտեղ առանձնապես կարևորվում է առևտրային ու արտադրական հմտությունները համադրելու կարողությունը: Միաժամանակ Թայվանը (Չինաստան) մշակում էր գործարար կազմակերպման յուրահատուկ ոճ՝ համադրելով ավանդական փոքր չինական ձեռնարկության ու Սիլիկոնյան հովտի ստարտափի տարրերը:

1978 թվականին Դեն Սյաոպինի «բաց դռների» քաղաքականության մեկնարկով Չինաստանը հրաժարվեց մեկուսացումից ու ինքնաբավությունից և հաջողակ արտերկրի չինացիներին ընդունեց որպես ներդրողներ: Հոնկոնգից (Չինաստան) ու Թայվանից (Չինաստան) ներհոսքը հատկապես մեծ էր՝ մոտիկության և պատմական կապերի պատճառով: Բազմազգ ընկերությունները հոսեցին մայրցամաքային Չինաստան՝ մասամբ գործող արտադրությունները ցածր ծախսերով վայրում ապակենտրոնացնելու, մասամբ՝ լայնորեն ակնկալվող հսկայական շուկայի աճին մասնակցելու նպատակով: Մյուս պատճառն այն էր, որ չինական սփյուռքի առանցքային անդամների հետ գործընկերությունը հաճախ անփոխարինելի էր համարվում անթափանց քաղաքական միջավայրում կողմնորոշվելու համար:

Այսօր գործունեության ավանդական ուղղություններն ավելի ու ավելի հաճախ զիջում են իրենց տեղը տնտեսության ամենաժամանակակից ոլորտներին: Օգնելով վերափոխել Չինաստանը՝ չինական սփյուռքն այժմ ինքն է վերափոխվում իր խրախուսած զարգացումների հետևանքով:

Հնդկաստան

Չինական ցանցային սփյուռքի ներդրումը Չինաստանի զարգացման մեջ սկսվել և երկար ժամանակ շարունակվել է արտադրության մեջ կատարվող ներդրումներով: Հնդկական սփյուռքի ներդրումը երկրի զարգացման մեջ, ընդհակառակը, սկսվել է ծառայությունների ոլորտի ներքին ու արտաքին ընկերությունները կապելով: Չինական փորձը ցույց է տալիս, որ ռիսկը մեղմող ներդրումային վարքագծի որոշ ավանդական ձևեր ամենևին էլ ավանդական ճյուղերով չեն սահմանափակվում: Հնդկական փորձը ցույց է տալիս, որ մատակարարման շղթաների շարունակական վերակազմավորման ընթացքում առաջացող գործարար կազմակերպման նոր մոդելները կարող են ծնունդ տալ զարգացման նոր ձևերի: Դրանցում տնտեսական ուսուցումը սկսվում է ոչ թե արդյունաբերական գործունեությամբ, այլ ծառայությունների մատուցմամբ, իսկ առանցքային ներդրումները կատարվում են ոչ թե սարքավորումների ու գործարանների, այլ կրթության ու մասնագիտական ուսուցման մեջ:

1990-ական թվականներին Հնդկաստանի ծրագրային ապահովման արդյունաբերությունն աճում էր տարեկան 40 տոկոսով: 2002 թվականին եկամուտները հասան 10.2 միլիարդ դոլարի, որից 7.7 միլիարդն ապահովվում էր արտահանմամբ (տե՛ս գլուխ 4): Նույն ժամանակահատվածում զբաղվածների թիվը 56,000-ից հասավ 360,000-ի՝ կլանելով տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտում Հնդկաստանի տարեկան պատրաստած 75,000 նոր շրջանավարտների մեծ մասին: Ծրագրային ընկերությունների թիվն ավելի քան քառապատկվեց՝ 700-ից անցնելով 2,800-ը, իսկ խոշորագույնները, ինչպես Wipro-ն ու Infosys-ը, ստանձնում են ավելի ու ավելի բարդ ու արժեքավոր նախագծեր: Հնդկաստանը ցույց է տվել, որ ցածր մակարդակի գործարար ծառայությունների պատվիրակման մեջ հաջողությունը կարող է հիմք դառնալ ավելի բարձր ավելացված արժեքով ծառայությունների համար:

Հնդկական ծրագրային արդյունաբերության առաջացումը որոշ առումներով բարեբախտ պատահականություն էր, որը գրեթե հաստատ հնարավոր չէ կրկնել այլ երկրներում: Բայց դա պատահականություն էր, որի համար նախադրյալներն արդեն կային.

այն կախված էր կառուցվածքային պայմաններից, որոնց վրա քաղաքականությունն իսկապես կարող է ազդել: Բարձրագույն, հատկապես գիտական կրթության նկատմամբ Հնդկաստանի կառավարության ուշադրությունը լավ պատրաստված գիտնականների, ինժեներների ու տեխնիկների ավելցուկ ստեղծեց ճիշտ այն պահին, երբ ինտերնետի ու հեռահաղորդակցության բումը և 2000 թվականի համակարգչային խնդիրը Արևմուտքում նման մասնագետների հսկայական պահանջարկ էին առաջացրել: Էլ ավելի բարեբախտ էր այն, որ ԱՄՆ-ում ծրագրավորողների նկատմամբ ավելցուկային պահանջարկն առաջացավ հենց այն ժամանակ, երբ 1970-ական և 1980-ական թվականներին ԱՄՆ արտագաղթած հնդիկ մասնագետների մի վճռորոշ խումբ ամերիկյան տեխնոլոգիական ընկերություններում դարձել էր գլխավոր գործադիր տնօրեն կամ բարձրագույն ղեկավար: Նրանք առանցքային դեր խաղացին՝ իրենց ընկերություններին վստահություն ներշնչելով աշխատանքը Հնդկաստանին պատվիրակելու հարցում: Նրանք նաև համբերատար հովանավորներ էին, երբ հնդկական ընկերություններն աստիճանաբար սովորում էին բավարարել ԱՄՆ-ի որակի ու առաքման պահանջները:

Սակայն նույնիսկ այս բարենպաստ համընկնումներով արևմտյան ընկերությունները չէին կարողանա մեծածավալ աշխատանք պատվիրակել Հնդկաստանին, եթե երկրի կառավարությունը, չգիտակցելով, որ ծրագրային ընկերությունները կարող են դառնալ խոշոր գործատուներ ու առևտրի ենթակա արտադրանքի արտադրողներ, ոլորտի հիմնականում գրասենյակային աշխատուժին ազատած չլիներ Հնդկաստանի ավանդական արտադրությանը խանգարող աշխատանքային կարգավորումների մեծ մասից: Նույնիսկ համակարգչային արդյունաբերության նկատմամբ Հնդկաստանի՝ շատ քննադատված մեկուսացման քաղաքականությունը բարեբախտ դուրս եկավ: 1990-ական թվականների սկզբին, երբ կարգավորումները մեղմացվեցին, մեկուսացումը ծրագրավորողների մի ամբողջ սերնդի կտրել էր մեծ կենտրոնական համակարգիչներից և ստիպել յուրացնել զարգացող հաճախորդ-սերվեր ու անհատական համակարգիչների ստանդարտները:

Որևէ այլ երկիր կամ ճյուղ չպետք է ակնկալի կրկնել Հնդկաստանի ծրագրային ապահովման բախտավորությունը: Բայց Հնդկաստանի փորձը ցույց է տալիս, որ պատվիրակված գործարար ծառայությունները կարող են հիմնական ներդրում ունենալ 21-րդ դարի տնտեսական զարգացման մեջ, իսկ սփյուռքի ցանցերը՝ վճռորոշ դեր խաղալ մատակարարման շղթայում հեռահար համագործակցություն հաստատելու գործում: Գործարար ծառայությունների վրա հիմնված աճը զարգացող երկրների բեռը թեթևացնում է առնվազն երկու կարևոր առումով: Նախ՝ ի տարբերություն արտադրության, այս ծառայությունները չեն պահանջում մեծածավալ առաջադեմ ենթակառուցվածք կամ խոշոր կապիտալ ներդրումներ: Նվազագույն պահանջները կրթական են՝ անգլախոս աշխատողներ՝ տեխնիկական տարբեր կարողություններով: Զարգացող երկրների մեծ մասն ունի կամ ակնկալելի է, որ կձևավորի նման մարդկային ռեսուրսներ: Երկրորդ՝ որպես զարգացող երկրների նոր ճյուղ՝ գործարար ծառայությունները չեն բախվում ո՛չ արմատավորված ներքին մրցակիցների հետ, որոնք գուցե արտոնյալ հասանելիություն ունեն մրցակցության կանոնները որոշող պաշտոնյաներին, ո՛չ էլ արհմիությունների հետ, որոնք գուցե դաշնակից են աշխատանքի նախարարություններին: Հետևաբար կարգավորման ավանդական ձևերը, որքան էլ հիմնավորված լինեին իրենց ծագման պատմական համատեքստում, դժվար թե ծանրացնեն գործարար ծառայությունների զարգացումը նոր և հիմնականում չուսումնասիրված իրավիճակում:

Բարձր որակավորման սփյուռքի ի հայտ գալը նույնպես նվազեցնում է զարգացող երկրի բեռը: Սփյուռքի հաջողությունը նրա անդամներին օժտում է բարձրակարգ, միջազգային արդի կառավարչական հմտություններով, որոնք հայրենիքում լավագույն դեպքում հասանելի կլինեին շատ նեղ էլիտաների: Նման հմտությունների ձեռքբերմանը տանող ուսուցումը երկարատև է նույնիսկ համաշխարհային տնտեսության արագ զարգացող ոլորտներում. ԱՄՆ-ի խոշոր ընկերության միջին գլխավոր գործադիր տնօրենը պաշտոնը ստանձնել է 48 տարեկանում (տե՛ս գլուխ 4): Ավելին՝ զուտ կառավարչական պատրաստվածությունը լրացվում է ավելի լայն քաղաքական կրթությամբ: Սա սփյուռքի հաջողակ անդամներին

հարմարեցնում է հայրենիքի ու ընդունող երկրի մշակույթների տարբերությունները կամրջելուն: Առաջին սերնդի ներգաղթյալները սովորաբար փորձում են ընդունող երկրներում աչքի չընկնել: Նրանք գիտեն, որ իրենց էթնիկ ծագումը կարող է թերություն լինել՝ լավագույն դեպքում պարզապես դուրս թողնելով այն ոչ ֆորմալ շրջանակներից, որոնց միջոցով տեղացիներն ուղղորդում են իրենց հաջորդներին, իսկ վատագույն դեպքում՝ ենթարկելով բացահայտ խտրականության: Այսպիսի մտահոգություններից բխող զսպվածությունը նկատելի է հնդկաամերիկյան համայնքում: Բորսայում գրանցված ընկերության գլխավոր գործադիր տնօրեն դառնալու հավակնություն և հեռանկար ունեցող անձինք պետք է դիմակայեն ու հաղթահարեն այդ խոչընդոտները: Նրանց հաջողությունն ընդունող երկրում նրանց դարձնում է իրենց համայնքի խորհրդանիշներն ու խոսնակները, իսկ ընդունող երկրի ճանաչումը հայրենիքում նոր կշիռ է հաղորդում նրանց կարծիքներին:

Չնայած ելակետերի տարբերությանը՝ չինական և հնդկական սփյուռքերի հարաբերությունները ծագման երկրի զարգացման հետ կարծես մոտենում են միմյանց: Հայրենիքում ներդրումներ կատարելու, ազգային պաշտոնյաների հետ հնարավոր բարեփոխումներն ու գործարար հնարավորությունները քննարկելու և անձամբ մշտապես վերադառնալը դիտարկելու նրանց պատրաստակամության վերջին հարցումները չեն հուշում, թե չինական սփյուռքն ավելի հակված է ներդրումների, իսկ հնդկականը կենտրոնանում է միջընկերային հարաբերությունների վրա: Անկախ նրանից՝ շարունակվող զարգացումը վերացնո՞ւմ է սկզբնական տարբերությունները, երկու սփյուռքերը շարունակում են նման լինել նրանով, որ երկուսն էլ «մանանա» լուծումներ են՝ երկնքից ընկած, բոլորի համար շահավետ արդյունքներ:

Հայաստան

Երբ ծագման երկրի էլիտաները զարգացումը համարում են առնվազն նույնքան սպառնալիք, որքան հնարավորություն, նրանք կարող են դժկամությամբ համագործակցել կարողունակ սփյուռքի հետ, առավել ևս՝ համակարգված ընդլայնել նրա դերը ներքին տնտեսությունում: Հայաստանի օրինակը լուսաբանում է սփյուռքի շուրջ քաղաքական հարաբերությունները և, հնարավոր է, դրանց բացասական ազդեցությունը մեղմելու եղանակները:

1990-ական թվականների սկզբին՝ նախկին Խորհրդային Միության փլուզումից հետո, Հայաստանը կարծես լավ մեկնարկային դիրք ուներ զարգացած շուկայական տնտեսության անցնելու համար: Այն խորհրդային հանրապետություններից ամենակրթվածն ու ամենաարդյունաբերականն էր: Համարվում էր Խորհրդային Միության Սիլիկոնյան հովիտը՝ բարձր տեխնոլոգիական ճյուղերի զգալի կենտրոնացմամբ, զարգացած ենթակառուցվածքով և իր համառությամբ ու կարողություններով հայտնի աշխատուժով: Բացի այդ, 1990 թվականին մոտ 3.5 միլիոն բնակիչ ունեցող Հայաստանն ակնկալում էր իր սփյուռքի աջակցությունը: Վերջինիս կազմում կային ԱՄՆ-ում ապրող ավելի քան 1.0 միլիոն հայեր և Եվրոպայում, Մերձավոր Արևելքում ու Լատինական Ամերիկայում ապրող առնվազն 1.0 միլիոն հայեր: Այս սփյուռքը հաջողակ է թե՛ տնտեսական, թե՛ մասնագիտական առումով և լավ կազմակերպված է նաև քաղաքական ու սոցիալական տեսանկյունից: Հնարավոր էր ապավինել նաև Ռուսաստանի ևս 1.5 միլիոն հայերին, որոնք ավանդաբար բավական ազդեցիկ էին Կրեմլում: Ղարաբաղի տարածքային հակամարտությունը համախմբեց աշխարհի հայությանը՝ ամրապնդելով էթնիկ ինքնությունն ու ազգային համախմբումը: Թեև Հայաստանն ուներ նաև տնտեսական լուրջ անբարենպաստ պայմաններ՝ ծովային ելքի բացակայությունը, 1988 թվականի երկրաշարժի հետևանքները և խորհրդային շուկաների կորուստը, ընդհանուր առմամբ երկիրը զարգացման մեծ ներուժ ուներ:

Ի վերջո, չնայած իր սփյուռքին, իսկ իրականում՝ մասամբ հենց դրա պատճառով, Հայաստանը չկարողացավ իրացնել արագ աճի իր ներուժը: Զարգացման հիմնական խոչընդոտը ներքին էլիտան էր, որը,

ժամանակակից բազմաթիվ լճացած պետությունների էլիտաների նման, կազմված էր կոմունիստական բյուրոկրատներից, անվտանգության ծառայությունների աշխատակիցներից և խոշոր պետական ձեռնարկությունների ղեկավարներից: Այս էլիտան վճռականորեն առաջ էր մղում և շարունակում է առաջ մղել տնտեսական ազատականացումն ու մասնավորեցումը, բայց այնպիսի ձևով, որ իր անդամները, հատկապես ձեռնարկությունների ղեկավարները, կարողանան յուրացնել բարեփոխումների հիմնական օգուտները: Թեև Հայաստանում և այլուր նման էլիտաները ողջունում են սփյուռքի տնտեսական ու քաղաքական աջակցությունը, նրանք չեն ցանկանում, որ սփյուռքի ակտիվիստներն ու ներդրողները խախտեն հայրենիքում իրենց արտոնյալ դիրքը: Սփյուռքին նրանք առաջին հերթին դիտում են որպես հնարավոր քաղաքական ու տնտեսական մրցակցի:

Արդյունքում Հայաստանի կառավարությունը հիմնականում հետաքրքրվել է մարդասիրական օգնություն և երկարաժամկետ, օգտագործման սահմանափակումներ չունեցող վարկեր ստանալով. ֆինանսավորման այս աղբյուրները շատ ավելի հեշտ է վերահսկել, քան ուղղակի ներդրումները: Բացի այդ, քանի որ պետական պաշտոնյաները մեծ օգուտ են ստանում ներմուծումից, որը մնում է ամենաշահութաբեր բիզնեսը, շատերը դեմ են ներդրումների ներհոսքին, որը կարող է ներմուծումը փոխարինել տեղական արտադրությամբ: Այսպիսով, ներքին ազդեցիկ շրջանակների թշնամանքը խափանել է սփյուռքի ներդրումային փորձերի մեծ մասը:

Խնդիրն ավելի է խորացնում այն, որ սփյուռքի խոշոր կազմակերպությունները երբեք համակարգված չեն փորձել իրենց անդամներին պաշտպանել էլիտայի չարաշահումներից: Սփյուռքը հակված է սահմանափակելու հրապարակային քննադատությունը՝ մտահոգվելով կառավարության հեղինակությամբ: Այն չի փորձել խստորեն գնահատել անցած տասնամյակում իր տրամադրած մեծածավալ օգնության արդյունքները: Այս սփյուռքի համար, ինչպես նման իրավիճակում գտնվող մյուսների, տալու գործողությունը կարծես ավելի կարևոր է, քան իրական ազդեցությունը: Թեև Երևանի վարչակարգը մեծապես կախված էր սփյուռքի աջակցությունից,

սփյուռքն այդ կախվածությունը չօգտագործեց Հայաստանի զարգացման գործընթացում ավելի ակտիվ դեր ապահովելու համար: Ճիշտ հակառակը՝ այն անվերապահ ֆինանսական ու քաղաքական աջակցություն էր տրամադրում այն վարչակարգին, որը խոչընդոտում էր արտադրական ներդրումներն ընդլայնելու սփյուռքի փորձերը: Սփյուռքի աջակցությունը թուլացնում է ճնշումը ներքին էլիտայի վրա՝ այդպիսով խաթարելով հետագա բարեփոխումների, հատկապես գործարար միջավայրի բարելավման պահանջը: Իշխող էլիտան գոյատևելու լրացուցիչ միջոցներ է ստանում, որոնք շունչ առնելու հնարավորություն են տալիս՝ անհրաժեշտ բարեփոխումները հետաձգելու համար՝ չնայած ծայրահեղ աղքատությանն ու առավել որակյալ մասնագետների արտագաղթին:

Հայաստանի փորձի հիմնական դասն այն է, որ ներքին բարեփոխումների խորության ու ուղղության մասին լայն գիտելիքի բացակայության պայմաններում սփյուռքի մեծածավալ օգնությունը կայուն չէ, եթե չի լրացվում գործարարության ակտիվ աջակցության և ներդրումային ծրագրով: Ինքնին օգնությունը խթանում է արտագաղթը և տնտեսական իշխանության կենտրոնացումը ու հետաձգում զարգացման ամենակարևոր խնդիրների լուծումը: Այս տեսակի աջակցությունը փչացած, նույնիսկ թունավոր դարձած մանանա է:

Ձևավորվող սփյուռքի փորձը. Հարավային Աֆրիկայի օրինակը

Որակյալ հարավաֆրիկացիները մեծ թվով սկսել են արտագաղթել դեռ ապարտեիդի ավարտից և 1994 թվականի ժողովրդավարական շրջադարձից առաջ: Տվյալները թույլ չեն տալիս ճշգրիտ գնահատել մասնագիտական ներուժի կորուստը, քանի որ Հարավային Աֆրիկայի ներքին գործերի նախարարությունն ու վիճակագրական ծառայությունը հաշվի են առնում միայն իրենց արտագաղթելու մասին հայտարարողներին: Արտագաղթյալների իրական թիվը կարող է պաշտոնականից մինչև երեք անգամ ավելի լինել: Այնուամենայնիվ, լայնորեն ընդունված է, որ որակյալ աշխատողները շարունակում են հեռանալ Հարավային Աֆրիկայից: Արտագաղթելու հնարավորություն ունեցող աշխատողների ամբողջ երկու երրորդը մտածել է այդ մասին, իսկ բարձր որակավորում ունեցողները՝ բոլոր ռասաներից, արտերկիր մեկնելու առավել մեծ հավանականություն ունեն (տե՛ս գլուխ 8):

Երբ Հարավային Աֆրիկան, պայքարելով ՁԻԱՀ/ՄԻԱՎ համավարակի, հանցավորության և ռանդ-դոլար փոխարժեքի կտրուկ տատանումների դեմ, փորձում էր ինտեգրվել համաշխարհային տնտեսությանը, սփյուռքի հետ հարաբերությունների ամրապնդումը դարձավ առաջնային մտահոգություն: Այդ նպատակով երկիրը նախաձեռնել է երկու սփյուռքյան ցանց: Մեկը խրախուսում է անդամների անմիջական համագործակցությունն ու այլ գործարքները, մյուսը՝ մենթորական հարաբերությունների ձևավորումը միջազգային շուկաներում արդեն ակտիվ անդամների և այդպիսի ակտիվության ձգտողների միջև: Միասին այս ցանցերը ցույց են տալիս գործունեության այն շրջանակը, որի միջոցով տարբեր տեսակի հանրային-մասնավոր գործընկերությունները կարող են ուսումնասիրել սփյուռքերին դեպի «մանանա» լուծումներ ուղղորդելու հնարավորությունները:

Գործարքների վրա կենտրոնացած Արտերկրում հարավաֆրիկյան մասնագիտական ներուժի ցանցը՝ SANSA-ն, ստեղծվել է 1998 թվականին Քեյփթաունի համալսարանի Գիտության և տեխնոլոգիաների քաղաքականության հետազոտական կենտրոնի ու

գիտական համագործակցության ֆրանսիական առաջատար կառույցի՝ Զարգացման հետազոտությունների ինստիտուտի կողմից: SANSA-ի նպատակն է խթանել արտերկրում բնակվող բարձր որակավորում ունեցող գիտնականների ու տեխնոլոգների համագործակցությունը Հարավային Աֆրիկայում նրանց գործընկերների հետ: Թիրախային խումբը Հարավային Աֆրիկայի բոլոր խոշոր համալսարանների ու տեխնիկական ինստիտուտների շրջանավարտներն են: Ցանցի պորտալը ներկայացնում է SANSA-ի նպատակները և բացատրում, թե ինչպես կապ հաստատել մյուս անդամների հետ էլեկտրոնային հայտարարությունների տախտակների, քննարկման խմբերի ու աշխատանքի հայտարարությունների միջոցով: 2002 թվականի մարտի դրությամբ SANSA-ն ուներ 2,259 անդամ ավելի քան 60 երկրում. նրանց 58 տոկոսը Հարավային Աֆրիկայի քաղաքացիներ էին: 2000 թվականի հոկտեմբերին SANSA-ի պատասխանատվությունն ստանձնեց Ազգային հետազոտական հիմնադրամը՝ Հարավային Աֆրիկայի արվեստի, մշակույթի, գիտության և տեխնոլոգիաների ազգային գերատեսչության կազմից: Սկզբնական որոշ անհաջողություններից հետո հիմնադրամին որոշակի դժվարությամբ հաջողվում է կայունացնել ցանցը:

SANSA-ի ուժեղ կողմը՝ գործընկերներին անմիջականորեն միմյանց գտնելու հնարավորություն տալով գործարքները խթանելու կարողությունը, կապված է լուրջ սահմանափակման հետ՝ ցանցի անդամների փոխանակումների ու հաղորդակցության արդյունքներին հետևելու անկարողության: Ցանցի կառուցվածքի պատճառով դրա հաջողությունների ու ձախողումների մասին տվյալներ չկան, և այն կառավարողները չեն կարող դասեր քաղել իրենց օգնությամբ առաջացող գործարքների հաջողություններից ու անհաջողություններից:

Երկրորդ՝ մենթորական ցանցը՝ Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը, մշակվել է Քեյփթաունի համալսարանի Նորարարության և ձեռնարկատիրության կենտրոնի կողմից՝ Համաշխարհային բանկի «Զարգացման շուկայի» աջակցությամբ: 2001 թվականին հիմնադրված այս ցանցը կենտրոնանում է տեղական

հարավաֆրիկյան ընկերությունների և Միացյալ Թագավորությունում լայն կապեր ունեցող անձանց միջև գիտելիքային ու ձեռնարկատիրական կապերի զարգացման վրա: Օգտվելով արտերկրի հայրենակիցների կազմակերպություններից՝ համալսարանական շրջանավարտների միավորումներից և Միացյալ Թագավորությունում ու ԱՄՆ-ում անդամներ ունեցող Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբից, ցանցը ձգտում է շարունակական համագործակցություն խթանել արտերկրի առանցքային շուկաներում հարգված ու ազդեցիկ հարավաֆրիկացի գործարարների և Հարավային Աֆրիկայում գործող մեծ ներուժով երիտասարդ ստարտափների միջև: Տեղական մասնակիցները ներգրավվեցին Հարավային Աֆրիկայի լրատվամիջոցների լայն լուսաբանման միջոցով: Նախագծին մասնակցելու հայտ ներկայացրեց ավելի քան 60 հարավաֆրիկյան ընկերություն, որոնցից մի մասն ընտրվեց: Արտերկրի մոտ 40 անդամներ, հիմնականում Մեծ Լոնդոնում բնակվող լայն կապերով հարավաֆրիկացիներ, ներգրավվեցին Լոնդոնի Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբում կայացած շնորհանդեսների և Քեյփթաունի համալսարանի Բիզնեսի բարձրագույն դպրոցի շրջանավարտների միության լոնդոնյան մասնաճյուղի հանդիպման միջոցով:

Մինչ այժմ ցանցի մենթորական մոդելը խոստումնալից կապեր է ստեղծել աճող ընկերությունների ու կարողունակ արտերկրի հայրենակիցների միջև: Բայց պարզ է, որ մոդելը ժամանակ է պահանջելու արդյունք տալու համար, և ցանցը պետք է մշակի ռազմավարական ծրագրին համարժեք ծրագիր՝ իր խրախուսած կապերի քանակն ավելացնելու և որակը բարելավելու համար: Անդամների անմիջական կապերը խթանող ցանցը չի կարող լիովին ինքնակազմակերպվող լինել: Որ գործիքներն ու լրացուցիչ ենթակառուցվածքը կարող են մենթորական և գործարքային ցանցերն ավելի արդյունավետ դարձնել՝ սա կարևոր խնդիր է այն քաղաքականություն մշակողների համար, որոնք ձգտում են ձևավորվող սփյուռքյան ցանցերը հնարավորինս արագ հասունացնել:

Գրականություն

Kapur, Devesh, and John McHale. 2005. Give Us Your Best and Brightest. The Global Hunt for Talent and Its Impact on the Developing World. Washington, DC: Center for Global Development.

Kuznetsov, Yevgeny, and Charles Sabel. Տպագրության պատրաստվող: “Work Globally, Develop Locally: Diaspora Networks as Springboards of Knowledge-Based Development.” Innovation: Management, Policy, and Practice 8 (1-2).

Ozden, Caglar, and Maurice Schiff, խմբ. 2005. International Migration, Remittances, and the Brain Drain. New York: Palgrave Macmillan.

World Bank. 2005. Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Migration and Remittances. Washington, DC.

2. Բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների միգրացիայի դինամիկան. գրականության ակնարկ

Դեյվիդ Էլերման

Այս գլուխը կենտրոնանում է որակյալ աշխատուժի՝ Հարավից Հյուսիս միգրացիայի վրա՝ քաղաքականության խնդիրները դիտարկելով ծագման երկրի տեսանկյունից: Ոլորտը զերծ չէ հակասություններից: Քաղաքականության քննարկումները հաճախ թվում են ներծծված պանգլոսյան լավատեսությամբ, ըստ որի՝ աշխատուժի ցանկացած կամավոր միգրացիա ի վերջո բոլորի համար լավագույն արդյունքը կտա: Միգրացիայի միջոցով իրենց ու ընտանիքների համար ավելի լավ կյանք որոնողների նկատմամբ բնական համակրանքը որոշ հետազոտողների և քաղաքականություն մշակողների դժկամ է դարձնում միգրացիայի բացասական հետևանքները ճանաչելու հարցում: Լռելյայն ենթադրվում է, որ միգրացիայի դինամիկան բարենպաստ ու հավասարեցնող է, ոչ թե անբարենպաստ ու տարբերությունները խորացնող: Ինքնաուժեղացող գործընթացները համարվում են բարենպաստ, ոչ թե արատավոր շրջաններ:

Հնարավոր միգրանտի առջև կանգնած հիմնական որոշումը կարելի է ներկայացնել Հիրշմանի (1970) հակադրությամբ՝ հեռանալու տրամաբանություն և սեփական տունը բարելավելուն նվիրվածության տրամաբանություն: Գրականության մեջ հաճախ արտացոլվում է այն լռելյայն ենթադրությունը, որ բոլոր սոցիալական ինստիտուտները պետք է, շուկայի նման, գործեն հեռանալու տրամաբանությամբ: Այդ պատճառով նվիրվածությունն ուժեղացնելու ցանկացած պետական քաղաքականություն ընկալվում է միայն որպես հեռանալու խոչընդոտ:

Այս գլուխը դիտարկում է դինամիկ մոդելների ավելի լայն շրջանակ և դրանց տեսանկյունից ուսումնասիրում քաղաքականության մի շարք

տարբերակներ: Հիմքում ընկած դինամիկայի ըմբռնումը հանգեցնում է երկու տեսակի առաջարկությունների: Առաջինը որոշ քաղաքականությունների քննադատական վերանայումն է, քանի որ իրական դինամիկայի պայմաններում դրանք կարող են վատթարացնել իրավիճակը: Երկրորդը դինամիկայի ավելի լավ գնահատման վրա հիմնված նոր քաղաքականությունների փորձարկումն է: Դրանց թվում են նվիրվածության տրամաբանությունն ամրապնդող քաղաքականությունները՝ նախևառաջ ուղեղների արտահոսքը նվազեցնելու նպատակով, և այն քաղաքականությունները, որոնք օգնում են արտագաղթյալներին ներգրավել իրենց ծագման երկրի զարգացման մեջ:

Սկզբնական մրցավեճը. Հարի Ջոնսոնն ընդդեմ Դոն Պատինկինի

Հոդվածների վաղ ժողովածուներից մեկում երկու նշանավոր տնտեսագետներ՝ Հարի Ջոնսոնն ու Դոն Պատինկինը, բանավիճում են ուղեղների արտահոսքի շուրջ (Adams 1968):

Հարի Ջոնսոնի «ինտերնացիոնալիստական» մոդելը

Ջոնսոնը սկսում է ոլորտի քաղաքականության հիմնարար հարցերից մեկից. ավելի լա՞վ, թե՞ ավելի վատ՝ ո՞ւմ համար: Համապատասխան խումբը ծագման երկրի կամ տարածաշրջանի բնակիչնե՞րն են՝ բացառելով հեռացածներին կամ հնարավոր հեռացողներին, թե՞ աշխարհի ողջ բնակչությունը: Քաղաքականության պարտավորությունն ուղղվա՞ծ է որոշակի վայրի կամ ազգի, թե՞ մարդկանց որոշակի նույնականացվող խմբի:

Կանադացի Ջոնսոնը, որը դասավանդել է Չիկագոյի համալսարանում և Լոնդոնի տնտեսագիտության դպրոցում, առաջ է քաշում այն, ինչ ինքն անվանում է «աշխարհաքաղաքացիական ազատական դիրքորոշում»՝ նշելով, որ ակնկալում է՝ «շատ կրթված միջազգային միգրանտներ կկիսեն այս դիրքորոշումը» (Johnson 1968, էջ 70): Դրա հիմնական ենթադրությունն այն է, որ մարդկային կապիտալի միջազգային հոսքը շահավետ գործընթաց է, քանի որ «այն

արտացոլում է միգրացիա ընտրող անհատների ազատ ընտրությունը»:

Այս տեսակետի համաձայն՝ քաղաքականության ելակետային խումբն ամբողջ աշխարհն է: Մարդկանց մեծ մասը մշակութային պայմանավորված կապվածություն ունի իր հայրենիքի հետ, բայց որոշ իմաստով դա արհեստական՝ նախորդ ուղուց կախված երևույթ է: Եթե անձը ծնվեր ու մեծանար այլ երկրում, նման կապվածություն կզարգացներ այդ երկրի նկատմամբ: Ջոնսոնի կարծիքով՝ «միգրացիայի արհեստական արգելքների» պատճառով ցածր եկամուտ ունեցող երկրներից դեպի բարձր եկամուտ ունեցող երկրներ միգրացիան տնտեսապես օպտիմալ մակարդակից փոքր է: Ուստի, երբ նման միգրացիա այնուամենայնիվ տեղի է ունենում, նա ապացուցման ամբողջ բեռը դնում է այն փաստարկի վրա, որը ժխտում է դրա տնտեսական շահավետությունը:

Ըստ Ջոնսոնի (1968, էջ 75)՝ «Ինչպես արտադրության գործոնների՝ շահույթով պայմանավորված ցանկացած միջազգային տեղաշարժից, [կամավոր միգրացիայից] ևս կարելի է ակնկալել համաշխարհային ընդհանուր արտադրանքի աճ ... [բացառությամբ այն դեպքերի], երբ միգրանտի՝ միգրացիայից օգուտի անձնական հաշվարկը չի ներառում դրա հետևանքով առաջացող որոշ սոցիալական ծախսեր»: Անձնական հաշվարկներում չհաշվառված արտաքին ազդեցությունները կարող են գերազանցել կամ չգերազանցել միգրացիայի օգուտները: Քանի որ ուղեղների արտահոսքի հետ կապված արտաքին ազդեցությունները կարող են ներառել և՛ դրական հետևանքներ ընդունող երկրում, և՛ բացասականներ՝ ծագման երկրում, Ջոնսոնը պնդում է, որ դրանք որոշ չափով կչեզոքացնեն միմյանց և ընդհանուր առմամբ չեն գերազանցի միգրանտների ուղղակի օգուտները:

Նույնիսկ եթե տեսականորեն միգրացիայի օգուտները գերազանցում են ծախսերը՝ այն իմաստով, որ շահողները կարող էին ամբողջությամբ փոխհատուցել տուժողներին և դեռ ավելին ունենալ, գործնականում նման համակարգ չկա: Փոխհատուցման մասին քննարկումը ենթադրում է, թե քաղաքացիներն իրենց ծագման երկրի «սեփականությունն» են, ուստի նրանց միգրացիայի դեպքում երկրին

փոխհատուցում է հասնում: Միգրանտները դրամական փոխանցումներ են ուղարկում և երբեմն իրենք էլ վերադառնում են, բայց նրանց հեռանալու դիմաց ծագման երկրին փոխհատուցելու համակարգված մեխանիզմ չկա:

Ջոնսոնը ճանաչում է մեկ դեպք, երբ փոխհատուցումը կարող է հիմնավորված լինել: Ծագման երկրները հաճախ ֆինանսավորում են քաղաքացիների բարձրագույն կրթությունը՝ առնվազն լռելյայն ակնկալելով, որ նրանք ներդրում կունենան երկրի կյանքում: Ջոնսոնը ենթադրում է, որ համալսարանական կրթության վարկեր տրամադրելը կարող է ավելի լավ քաղաքականություն լինել, քան դրամաշնորհներ հատկացնելը: Որոշ այլընտրանքներ, ինչպես պարտադիր ծառայությունը կամ ընդունող երկրի կամ գործատուի վճարած հարկը կամ հատուցումը, ավելի քիչ կհամապատասխանեին ազատական ոգուն և դժվար կլիներ պարտադրել միջազգային մակարդակում: Ջոնսոնը պնդում է, որ ծագման երկրների գործն է կրթված քաղաքացիների մնալը գրավիչ դարձնելը կամ սփյուռքին հայրենիքում արդյունավետ ներգրավելը, այլ ոչ թե ընդունող երկրներից սուբսիդիաներ կամ փոխհատուցում ակնկալելը այն մարդկանց համար, որոնք ազատորեն ընտրում են արտագաղթը:

Աշխարհաքաղաքացիական ազատական դիրքորոշման՝ Ջոնսոնի այս ազդեցիկ շարադրանքն ունի երկու թույլ կողմ: Մեկը նրա լռելյայն ենթադրությունն է, թե տեղային արժեքն ավելացնող գործողությունները, օրինակ՝ գործոնների տեղաշարժերը, կհանգեցնեն համաշխարհային բարելավումների: Այսօր փոխկախվածության ձևով դրսևորվող արտաքին ազդեցությունները համարվում են ամենուրեք առկա: Խաղերի տեսությունը փոխկախված որոշումների կայացման տեսությունն է: «Բանտարկյալի երկընտրանք» խաղով հանրահայտ դարձած համակարգման խնդիրներում անհատապես նախընտրելի ռազմավարությունները հանգեցնում են արդյունքի, որի նկատմամբ համագործակցային տարբերակն ունի Պարետոյի առավելություն:

Եթե զարգացող երկրի կամ տարածաշրջանի տնտեսական զարգացումը մոդելավորվի որպես բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանք, որտեղ հայրենի հասարակության մեջ ավելի

սոցիալականացված կամ պակաս շարժուն շատ մարդիկ ընտրում են «համագործակցել»՝ հանձն առնելով բարելավել հայրենիքը, ապա պակաս սոցիալականացված ու ավելի շարժուն մարդիկ կխրախուսվեն «հրաժարվել համագործակցությունից»՝ հեռանալ ավելի լավ հայրենիք գտնելու համար: Անհատապես դա նրանց օգուտ կբերի (Schelling 1978, գլուխ 7, այս գլխի հավելված 1): Սակայն այդ օգուտները չէին առաջանա, եթե բոլորը հրաժարվեին համագործակցությունից և փորձեին արտագաղթել, քանի որ հնարավոր ընդունող երկրների դռները կփակվեին՝ խիստ մեծացնելով միգրացիայի ծախսերը և չեզոքացնելով օգուտները: Կհաստատվեր նոր, ավելի ցածր հավասարակշռություն՝ առանց միգրացիայի կամ զարգացման օգուտների: Այն իրավիճակներում, որտեղ բոլորը նույն նավակի մեջ են, աշխարհաքաղաքացիական ազատականությունը կարծես հիմնավորված չէ՝ հրաժարումը խրախուսելով այն փաստարկով, որ դա օգուտ է տալիս հրաժարվողներին այնքան ժամանակ, քանի դեռ մյուսների մեծ մասը չի հրաժարվում:

Աշխարհաքաղաքացիական ազատական փաստարկի մյուս լուրջ թուլությունն այն է, որ գործնականում այն ավելի շատ օգտագործվում է արտագաղթի, քան ներգաղթի իրավունքը պաշտպանելու համար: Դրանով քննադատում են երկրներին, որոնք փորձում են սահմանափակել հեռացողների շրջանակը, բայց ավելի հազվադեպ՝ նրանց, որոնք փորձում են սահմանափակել մուտք գործողներին: Վերջինս ընդունվում է որպես ազգային ինքնիշխանության «պատշաճ» իրացում:

Ինչպե՞ս կարող է զարգացած երկրների աշխարհաքաղաքացիական ազատականությունը պահանջել ապրանքների ու կապիտալի երկկողմանի բացություն, բայց ոչ մարդկանց: Ռոդրիկի կարծիքով (2001, էջ 3)՝ «Կարճ պատասխանն ... այն է, որ զարգացած երկրները չեն կարող միաժամանակ երկու հակասող դիրք ունենալ: Կա՛մ նրանք պետք է գործով հաստատեն իրենց խոսքերը և աշխատուժի հոսքերը ներառեն ազատականացման օրակարգում, կա՛մ ճանաչեն ազգային ինքնուրույնության և գործելու տարածքի անհրաժեշտությունը: Այդ դեպքում զարգացող երկրներին պետք է նույն արտոնությունները տան առևտրի ու կապիտալի հոսքերի ոլորտներում»:

Բայց եթե աշխարհաքաղաքացիական ազատականությունը չի կիրառվում բոլոր ոլորտներում, ո՞րն է լավագույնին հաջորդող քաղաքականությունը: Այսօր մենք շատ ավելի զգայուն ենք երկրորդ լավագույնի մասին փաստարկների նրբությունների նկատմամբ: Չենք կարող պարզապես ենթադրել, որ ամեն ինչի, բացի աշխատուժից, նկատմամբ կիրառվող ազատական քաղաքականություններն ինքնաբերաբար երկրորդ լավագույն տարբերակն են 100 տոկոսով ազատական քաղաքականություններից հետո:

Դոն Պատինկինի «ազգայնական» մոդելը

Երուսաղեմի Եբրայական համալսարանի Դոն Պատինկինն ընդունում էր ուղեղների հնարավոր արտահոսքով մտահոգված՝ միջին եկամտով զարգացող երկրի տեսակետը: Այդ մտահոգությունը «լռելյայն մերժում է այն տեսակետը, որ բարեկեցության տեսանկյունից «աշխարհը» պետք է դիտվի որպես միասնական ամբողջություն, և որ այդ միավորի բարեկեցությունն առավելագույնի է հասցվում երկրների միջև ռեսուրսների ազատ հոսքով» (Patinkin 1968, էջ 93): Պատինկինը շեշտում է, որ զարգացած երկրները չեն ընդունում «ռեսուրսների ազատ հոսքի» այս մոտեցումը, երբ ռեսուրսներն են «ասենք՝ Հեռավոր Արևելքի Ասիայի բնակչության զանգվածները»: Զարգացող երկրները չեն ընդունում այն, երբ ռեսուրսներն իրենց սեփական բնակչության որակյալ անդամներն են: Թե՛ զարգացած, թե՛ զարգացող երկրները հաշվի են առնում ազգերի միջև բաշխման հետևանքները. դրանցից ոչ մեկը ազատ հոսքի մոտեցումը համատարած չի կիրառում:

Առանց արդարանալու ընդունելով ազգայնական տեսակետը՝ Պատինկինը, այնուամենայնիվ, սկսում է ազատ արտագաղթի ազատական ենթադրությունից և հարցնում՝ զարգացող երկրներն ի՞նչ կարող են անել ուղեղների արտահոսքը սահմանափակելու համար: Մոտեցումներից մեկը կլիներ ավելի զարգացած երկրներին խնդրել սահմանափակել բարձր որակավորում ունեցող անձանց ներգաղթը: Պատինկինը սա մերժում է որպես անիրագործելի, եթե ոչ դոնքիշոտյան քայլ, քանի որ զարգացած աշխարհի ընկերություններն ու գիտական ինստիտուտները կլոբբինգեին նման ներգաղթը, իսկ կառավարությունները հակված կլինեին աջակցելու դրան: Զարգացած երկրներին այս տաղանդների համար չմրցակցելու կոչ անելու

փոխարեն նա առաջարկում է այն, ինչ զարգացող երկրներն իրենք կարող են անել նրանց պահելու համար. խրախուսել պատրաստված գիտական կադրերին նույնանալ երկրի զարգացման հետ, ցույց տալ, որ նրանք իսկապես կարող են կենսական դեր կատարել այդ զարգացման մեջ, և ապահովել առնվազն այն նվազագույն պայմանները, որոնք թույլ կտան իրագործել գիտական ձգտումները:

Պատինկինն առաջարկում է որոշակի ուղենիշներ: Երբ արտերկրում ուսուցումն անհրաժեշտ է, երկու տարին, հավանաբար, միջավայրին հարմարվելու նվազագույն ժամկետն է, իսկ չորս տարին՝ առավելագույնը, որից հետո հավանական է չվերադարձողների թվի մեծացումը կամ վերադարձից հետո վերահարմարվելու խնդիրների առաջացումը: Ուսումը պետք է լինի հետբուհական, գերադասելի է՝ դոկտորական կամ ավելի բարձր մակարդակում: Եթե հայրենիքում կա բավարար դոկտորական ծրագիր, մասնագիտացված ուսուցումը պետք է լինի հետդոկտորական: Ավելի շահավետ կլինի արտերկիր ուղարկել ավելի հասուն, արդեն աշխատող և գերադասելի է՝ ամուսնացած մարդկանց, այսինքն՝ նրանց, ովքեր գուցե արդեն նվիրված են հայրենիքը բարելավելուն: Վերադառնալուց հետո ուսանողները կարող են ուրիշներին սովորեցնել արտերկրում ձեռք բերած գիտելիքը: Այս ուղենիշներն արտերկիր գնացող սովորողին կտան «իր հայրենի հասարակության և հայրենի հաստատության հետ նույնացման ավելի բարձր աստիճան» (Patinkin 1968, էջ 97): Պատինկինի կարծիքով՝ արտերկրում սովորող հայրենակիցների ավելի քան 10-15 տոկոսին կորցնելը տագնապի պատճառ է: Բայց, հավելում է նա, եթե ուղեղների արտահոսք ընդհանրապես չլիներ, երկիրը թերօգտագործած կլիներ արտերկրում ուսուցման հնարավորությունները:

Ինչ վերաբերում է զարգացած երկրների առաջարկած կրթաթոշակներին, Պատինկինը նշում է, որ ավելի լավ կլիներ ֆինանսավորել դասախոսների և պրոֆեսորների այցերը զարգացող երկրներ՝ ավելի շատ ուսանողների ընդգրկելու համար: Նմանապես ամերիկյան ընկերությունները կարող էին արտերկրում ստեղծել հետազոտությունների ու մշակումների դուստր ստորաբաժանումներ՝ գիտնականներին իրենց հայրենի երկրներում աշխատանքի

ընդունելու համար, հավանաբար՝ ԱՄՆ-ից շատ ավելի ցածր ծախսերով:

Հեռացում-ձայն բարձրացում մտածողության ձևերից մեկը միգրացիայի՝ անվտանգության փական լինելու գաղափարն է: Եթե հայրենիքում աշխատանք չկա, միգրացիայի՝ հեռանալու անվտանգության փականի միջոցով ձեռք է բերվում որոշակի ստատիկ արդյունավետություն և թուլացվում ճնշումը: Սակայն սա կարող է դինամիկորեն անարդյունավետ լինել՝ մեղմացնելով ներքին բարեփոխումների համար ճնշումը՝ ձայնը, մինչդեռ այդ բարեփոխումներն անհրաժեշտ են գործարարության զարգացմանը և հայրենիքում աշխատատեղերի ստեղծմանը: Ուղեղների արտահոսքի՝ հեռանալու հնարավորությունները կառավարությանը ցույց են տալիս, որ գիտական համայնքն ունի այլընտրանքներ, և նրա ներկայությունը չի կարելի ինքնըստինքյան երաշխավորված համարել: Որոշ մարդկանց հեռանալու հնարավորությունն ու փաստացի հեռանալը կառավարությանը զգուշացնում են, որ անհրաժեշտ է բարելավել երկրի գիտական համայնքի պայմանները:

Հրատարակված հոդվածին Պատինկինը հավելված է կցել՝ արտացոլելու սկզբնական գիտաժողովի քննարկումների մի մասը, որտեղ հոդվածը ներկայացվել էր: Այն ցույց է տալիս նրա դժգոհությունը Ջոնսոնի փաստարկից, թե ռեսուրսների ազատ հոսքն ավելացնում է համաշխարհային բարեկեցությունը, իսկ դրան ընդդիմանալն արտացոլում է ոչ ազատական, ազգայնական անախրոնիզմ: Պատինկինը նշում է, որ բարեկեցության տնտեսագիտությունը չի կարողացել մշակել «համաշխարհային սոցիալական բարեկեցության ֆունկցիա»: Ավելին՝ «ռեսուրսների ազատ հոսքն» արտացոլում է զարգացած երկրներում խիստ ազգայնական ուժերի ձևավորած վճարունակ պահանջարկը: Նա հարցնում է՝ ԱՄՆ կառավարության պաշտպանական ու տիեզերական ծրագրերը և «ազգայնական պատերազմը Վիետնամում» ինչպե՞ս կարտացոլվեին «համաշխարհային սոցիալական բարեկեցության ֆունկցիայում»:

Իր հավելվածում Պատինկինը պաշտպանում է այնպիսի մտավոր բազմազանություն, որը կառաջանար յուրաքանչյուր զարգացող

երկրում զարգացած կրթական ու մշակութային կյանքով առնվազն մեկ լավ համալսարան ունենալու դեպքում: Նա նշում է, որ մտավոր կենտրոնների ձևավորման կամ քայքայման ընթացքում գործում է համակենտրոնացման դինամիկան: Անհրաժեշտ է լավ մասնագետների կրիտիկական զանգված: Նույնիսկ զարգացած երկրի ներսում մեկ համալսարանի՝ մյուսից «ուղեղներ որսալը» կարող է անկման դժվար շրջելի գործընթաց սկսել: Նույն դինամիկան էլ ավելի ուժեղ է զարգացած ու զարգացող երկրների միջև: Հենց գիտնականը զարգացող երկրում որոշ հեղինակություն է ձեռք բերում, զարգացած երկրներից սկսում են դժվար մերժելի առաջարկներ գալ՝ դժվարացնելով բարձրակարգ համալսարանի պահպանումը նույնիսկ զարգացման միջին մակարդակ ունեցող երկրում: Այն մարդիկ, որոնք Հարվարդի կամ Քեմբրիջի թագին ընդամենը ևս մի քանի փոքր զարդ կարող են լինել, հայրենիքում կարող են վճռորոշ նշանակություն ունենալ կրիտիկական զանգվածի համար:

Կրիտիկական զանգվածի ազդեցությունը միգրացիայի վրա

Պատինկինի կիրառած կրիտիկական զանգվածի փաստարկն ամենուր հանդիպում է ուղեղների արտահոսքի և ընդհանրապես զարգացման մասին գրականությունում: Ուստի հետագա հղումների համար արժե գաղափարը պարզ ձևով ներկայացնել:[1] Կրիտիկական զանգվածի դինամիկայի տեսակներից մեկը պայմանավորված է սպասումներով: Ենթադրենք՝ հայրենիքում դիտարկվող խմբի յուրաքանչյուր գիտնական մնալու կամ հեռանալու ծրագիրը կազմում է՝ ելնելով ուրիշներից քանիսի մնալու կամ հեռանալու իր ակնկալիքից: Այս սպասումներն ամփոփվում են արձագանքի ֆունկցիայում: Եթե հայտնի է, որ խմբի գիտնականների X տոկոսը մնում է, ապա Y տոկոսը դա բավարար կհամարի իր մնալու համար: Եթե 40 տոկոսի մնալու դեպքում միայն 35 տոկոսն է դա բավարար համարում մնալու համար, ապա 40 տոկոսը հավասարակշռություն չի լինի, որտեղ սպասումները համապատասխանում են իրականությանը: Թիվը պարուրաձև կնվազի մինչև ցածր մակարդակի որևէ հավասարակշռություն: Եթե 75 տոկոսի մնալու դեպքում առնվազն 80 տոկոսը դա բավարար է համարում մնալու համար, դինամիկան հակառակ ուղղությամբ կգործի: Մնացող գիտնականների թիվը պարուրաձև կաճի մինչև բարձր մակարդակի հավասարակշռություն: Դրանց միջև կլինի կրիտիկական զանգվածի մի քանակ, որը բաժանում է վարընթաց և վերընթաց դինամիկաները: Յուրաքանչյուր կետում դինամիկան որոշվում է արձագանքի ֆունկցիան 45 աստիճանով բարձրացող ուղղի հետ համեմատելով (գծապատկեր 2.1):

C կրիտիկական զանգվածից վեր գործում է համակենտրոնացման՝ «որքան շատ, այնքան լավ» դինամիկան, որը տանում է դեպի B-ի բարձր մակարդակի հավասարակշռությունը: Կրիտիկական զանգվածից ներքև ապահամակենտրոնացման դինամիկան գիտական համայնքը վերածում է մեկուսացած գետտոյի, մինչև A-ում հաստատվում է ցածր մակարդակի հավասարակշռություն: Եթե ելակետը B-ն է, և զարգացած երկրներն ընտրողաբար ներգրավում կամ հրապուրելով իրենց կողմն են տանում մի քանի առանցքային մարդկանց, համակարգը կարող է ընկնել C կրիտիկական զանգվածից

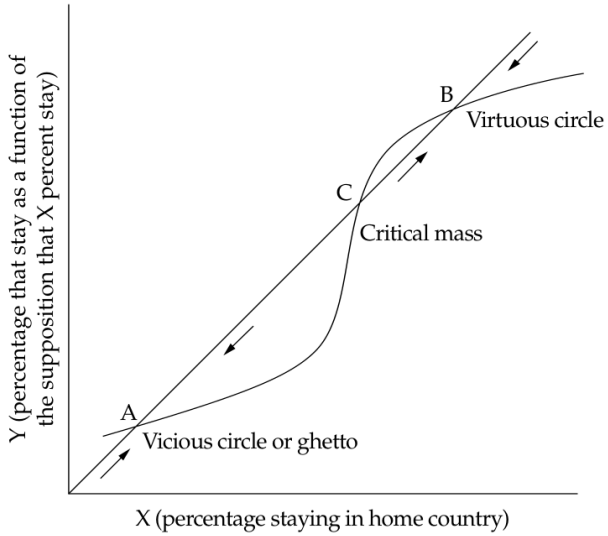
ներքև: Դա կգործարկի ինքնաուժեղացող վարընթաց պարույրը դեպի A:

Կրիտիկական զանգվածից ներքև վարընթաց դինամիկան ծագման՝ հայրենի, և ընդունող երկրների միջև ինքնահավասարակշռվող գործընթաց չէ: Որքան շատ մարդ է հեռանում հայրենի երկրից, այնքան ուժեղ են հեռանալու մղումն ու ընդունող երկրների ձգողությունը: Իրավիճակը ձնագնդի պես մեծանում է՝ տանելով տարբերությունները խորացնող արդյունքների, ոչ թե բարենպաստ հավասարակշռության:

Սպասումների դինամիկան պարտադիր չէ, որ այս կերպ տանի դեպի վերին կամ ստորին հավասարակշռություն՝ դրանց միջև կրիտիկական զանգվածով: Փոխարենը ցածր մակարդակներում կարող է գերակշռել «ավելին ընդունելու տեղ կա» դինամիկան, իսկ բարձր մակարդակներում՝ գերբնակեցման և գերխտության դինամիկան, այնպես որ դրանց միջև՝ C կետում, հաստատվում է մեկ կայուն հավասարակշռություն (գծապատկեր 2.2):

1 Մանրամասն քննարկումը տե՛ս Schelling (1978): Այստեղ ներկայացված արձագանքի ֆունկցիայի մոդելը նրա գրքի 3-րդ գլխում նկարագրված դասախոսական կազմի ժողովի մոդելի վերամեկնաբանությունն է: Տարամիտման դինամիկան կարող է գործել երկու բնակչախմբերի միջև կամ մեկ բնակչախմբի ներսում՝ այն բաժանելով վերին ու ստորին շերտերի: Օրինակ՝ քաղաքի աճի բարենպաստ շրջանը կարող է դրական «տարածման ազդեցություն» ունենալ արվարձանային թաղամասի վրա, բայց բացասական «հետքաշող ազդեցություն»՝ մոտակա գյուղական տարածքի վրա: Այս ազդեցությունը երբեմն կոչվում է Մատթեոսի սկզբունք՝ ըստ աստվածաշնչյան խոսքի. «Որովհետև ով ունի, նրան կտրվի և կավելանա, իսկ ով չունի, նրանից ունեցածն էլ կվերցվի» (Մատթեոս 25:29): Միրդալը (1957) ամենաշատն է նպաստել այս դինամիկայի տարածմանը տնտեսական զարգացման գրականությունում՝ հատկապես բացատրելու երկրների ներսում ու նրանց միջև պահպանվող և աճող անհավասարությունը: վերադարձ

Գծապատկեր 2.1. Արտագաղթի կրիտիկական զանգվածի դինամիկան



Գծապատկերի գրությունները՝

Y (percentage that stay as a function of — Y (մնացողների տոկոսը՝ կախված

the supposition that X percent stay) — X տոկոսի մնալու ենթադրությունից)

X (percentage staying in home country) — X (հայրենիքում մնացողների տոկոսը)

Vicious circle or ghetto — Արատավոր շրջան կամ գետտո

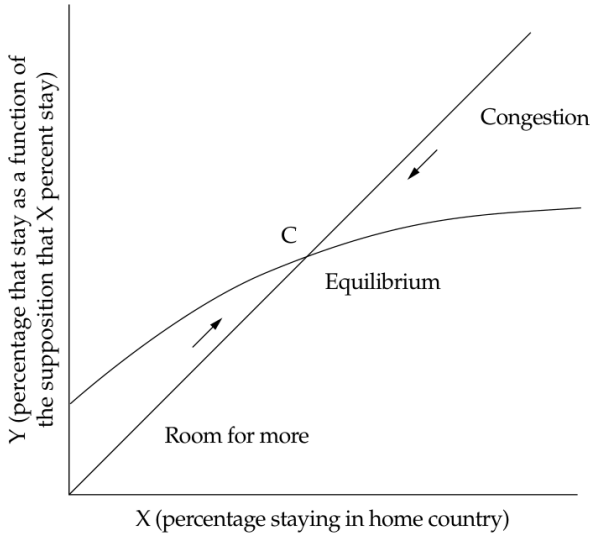
Critical mass — Կրիտիկական զանգված

Virtuous circle B — Բարենպաստ շրջան, B

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Շատ մարդիկ կգնային ռեստորան, որտեղ դեռ տեղ կա և չափազանց մարդաշատ չէ, բայց կխուսափեին լեփ-լեցուն ռեստորանից: Սա կտաներ դեպի գծապատկեր 2.2-ում ներկայացված մեկ հավասարակշռությամբ դինամիկան: Գիշերային ակումբի դեպքում, ընդհակառակը, մարդիկ կարող են նախընտրել լինել այնտեղ, որտեղ կյանքը եռում է, և դա կտաներ դեպի գծապատկեր 2.1-ում պատկերված կրիտիկական զանգվածի դինամիկան:

Գծապատկեր 2.2. Արտագաղթի հավասարեցնող դինամիկան



Գծապատկերի գրությունները՝

Y (percentage that stay as a function of — Y (մնացողների տոկոսը՝ կախված

the supposition that X percent stay) — X տոկոսի մնալու ենթադրությունից)

X (percentage staying in home country) — X (հայրենիքում մնացողների տոկոսը)

Room for more — Ավելին ընդունելու տեղ կա

Equilibrium — Հավասարակշռություն

Congestion — Գերխտություն

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Միգրացիայի մասին գրականության բազմաթիվ քննարկումներ հիմնված են նեոդասական մոդելների վրա: Դրանցում աշխատավարձերի տարբերությամբ հարուցված միգրացիան պատկերվում է որպես ծագման ու նպատակակետի երկրների կամ տարածաշրջանների տարբերությունները հավասարեցնող ուժ: Բայց դա հավասարազոր է նախապես ընդունելուն, թե գործում է հավասարեցնող դինամիկա, օրինակ՝ յուրաքանչյուր երկրում անփոփոխ արտադրական ֆունկցիայի պայմաններում աշխատանքի նվազող հատույց: Մինչդեռ հենց դինամիկայի բնույթը կարող է վեճի առարկան լինել: Ռեստորանի ու գիշերային ակումբի օրինակով՝ A ռեստորանի հերթից պակաս մարդաշատ B ռեստորան գնացող

խումբը կարող է օգնել հավասարեցնել երկու վայրերի պայմանները, մինչդեռ մեկ գիշերային ակումբից մյուսը տեղափոխվող խումբը կարող է նույն ուղղությամբ ավելի շատ տեղաշարժեր առաջացնել: Երկու խմբերի միջև դինամիկան ներկայացվում է հավելված 2-ի արձագանքների քառակուսու գծապատկերում:

Միգրացիոն քաղաքականության հետազոտության հստակությունը սկսվում է այս երկու դինամիկաների ըմբռնումից: Միգրացիոն հոսքերը կրիտիկական զանգվածի այնպիսի դինամիկայի մա՞ս են, որը մի տարածաշրջանը բարձր հավասարակշռությունից տանում է դեպի ցածրը, իսկ գուցե մյուսում հակառակն է անում: Թե՞ հոսքերը հավասարակշռող դինամիկայի մաս են, որը նվազեցնում է երկու երկրների կամ տարածաշրջանների միջև վանող ու ձգող գործոնները:

Հյուսիսից Հյուսիս միգրացիան

Քաղաքականության քննարկումներում հաճախ ենթադրվում են այս հավասարակշռող գործընթացները: Գերբնակեցված Եվրոպայից դեպի սակավաբնակ Հյուսիսային Ամերիկա պատմական Հյուսիս-Հյուսիս միգրացիաները կարելի է ներկայացնել հավասարակշռող դինամիկայով (Hatton and Williamson 1998; O'Rourke and Williamson 2000): 19-րդ դարում Եվրոպայի «խիտ բնակեցված ափերից» դեպի Հյուսիսային Ամերիկա «հոգնած ու սեղմված զանգվածների» հոսքը գուցե թուլացրել է Եվրոպայի բնակչության խտությունը՝ նվազեցնելով վանող գործոնը: Հյուսիսային Ամերիկայի «դատարկ տարածքները» պակաս դատարկ են դարձել, ինչը գուցե նվազեցրել է ձգող գործոնը: Այդպիսով միգրացիան հավասարակշռել է ճնշումները երկու կողմերում, ինչպես ցույց է տրված գծապատկեր 2.3-ում:

Հյուսիսից Հյուսիս միգրացիայի դեպքում ծագման երկիրը կամ տարածաշրջանը համեմատաբար զարգացած է, ուստի միգրացիայի՝ ծագման տարածաշրջանին վնասելու հարցը սովորաբար չի առաջանում: Միգրացիան հավասարակշռում է ճնշումները՝ երկու անոթների միջև հոսող ջրի նման, և չի սկսում ցածր մակարդակի հավասարակշռության «թակարդ» տանող անհավասարակշռող

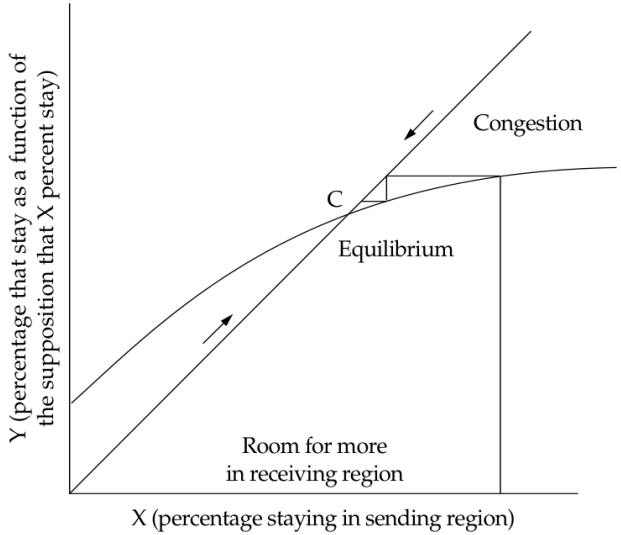
վարընթաց պարույր: Եթե բոլոր միգրացիաներն այս տեսակից լինեին, դրանք շատ ավելի փոքր չափով կլինեին զարգացման խնդիր:

Հարավից Հյուսիս միգրացիան

Հարավից Հյուսիս միգրացիան շարժն է համեմատաբար թերզարգացած տարածաշրջանից կամ երկրից՝ Հարավից, դեպի համեմատաբար զարգացածը՝ Հյուսիսը: Ծագման ու ընդունող կողմերի տնտեսական տարբերությունը Հարավից Հյուսիս միգրացիայի հիմնական որոշիչն է: Պետք չէ ենթադրել, թե գերակշռում են վանող գործոնները, օրինակ՝ տեղական աշխատատեղերի բացակայությունը. վճռորոշը տարբերությունն է:[2] «Հարավից Հյուսիս» անվանումը կիրառվում է այն միգրացիաների համար, որոնց դեպքում ենթադրվում է, որ Հարավի զարգացումը դեռևս ազգային կառավարության կամ միջազգային զարգացման գործակալությունների քաղաքականության նպատակն է: Չի ենթադրվում, որ ծագման տարածաշրջանին հասցվող որևէ վնաս կանխամտածված նպատակ է կամ այլ քաղաքական նպատակների ընդունելի կողմնակի արդյունք:

2 Էկվադորի անվադողերի գործարանի մի ղեկավար հայտնում է. «Մենք այստեղ այլևս աշխատաշուկա չունենք ... Կրթությունն ավարտում ու հեռանում են» (Economist 2002a, էջ 42): Այժմ նա չի պահանջում ո՛չ նախնական փորձ, ո՛չ ավագ դպրոցի վկայական և ստիպված է եղել կրկնապատկել նոր աշխատողներին առաջարկվող աշխատավարձը: վերադարձ

Գծապատկեր 2.3. Հավասարակշռող միգրացիա



Գծապատկերի գրությունները՝

Y (percentage that stay as a function of — Y (մնացողների տոկոսը՝ կախված

the supposition that X percent stay) — X տոկոսի մնալու ենթադրությունից)

X (percentage staying in sending region) — X (ծագման տարածաշրջանում մնացողների տոկոսը)

Room for more in receiving region — Ընդունող տարածաշրջանում ավելին ընդունելու տեղ կա

Equilibrium — Հավասարակշռություն

Congestion — Գերխտություն

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Հարավից Հյուսիս միգրացիան այսօր աշխարհում միգրացիայի հետ կապված բազմաթիվ խնդիրների պատճառ է թե՛ ծագման, թե՛ ընդունող տարածքներում: Այստեղ ուշադրությունը կենտրոնանում է ծագման տարածքների զարգացման վրա ազդեցության վրա: Հարավից Հյուսիս միգրացիան մղվում է հզոր տնտեսական ուժերով: Համաշխարհայնացման մաս կազմող հաղորդակցության ու տրանսպորտի հեղափոխություններն արագացրել են դրա տեմպը և ընդլայնել հոսքերը: Համաշխարհայնացման այս ուժերի փոխազդեցությունը, իսկ գուցե բախումը, ծագման տարածքը զարգացնելու քաղաքական նպատակի հետ բազմաթիվ

մեկնաբանություններ ու ենթադրություններ է ծնել երկարաժամկետ հետևանքների շուրջ: Արտագաղթը հավասարեցնող դինամիկայի մա՞ս է, որը ծագման տարածաշրջանում կբարելավի պայմանները, օրինակ՝ թուլացնելով «գերբնակեցումը»: Այն ժամանակավոր բացասական գործո՞ն է, որը կարող է ավելի քան փոխհատուցվել դրամական փոխանցումների և հմտությունների հոսքով. վերջիններս զարգացման այլ ուժերի հետ տարածաշրջանը կտանեն ցածրից դեպի բարձր հավասարակշռություն և այդպիսով ի վերջո կնվազեցնեն արտագաղթը: Թե՞ արտագաղթը հիմնականում սնուցում ու պահպանում է ցածր մակարդակի հավասարակշռությունը՝ չնայած դրամական փոխանցումների և վերադարձողների հոսքին: Գուցե ամբողջ հարցը պետք է լավատեսորեն ներկայացնել՝ ոչ որակյալ ու որակյալ աշխատուժի պատրաստումն ու արտահանումը դիտելով որպես ծագման տարածքի համեմատական առավելություն, որը կարելի է խթանել որպես արտահանող ճյուղ: Սրանք Հարավից Հյուսիս միգրացիայի ներկայիս քաղաքականության գրականության միջով անցնող հիմնական հարցերից ու մոտեցումներից են:

«Ժամանակավոր» աշխատանքային միգրացիան՝ որպես մշտական կենսակերպ

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո Թուրքիայից և Բալկաններից Գերմանիա որպես հյուր աշխատողներ՝ Gastarbeiter, եկած միգրանտներն ի սկզբանե դիտվում էին որպես ծագման տարածաշրջանների զարգացման հնարավոր շարժիչներ: Ակնկալվում էր, որ աշխատողները կսովորեն արդյունաբերական հմտություններ ու նոր տեխնոլոգիաներ, որոնք հետո կխթանեն իրենց հայրենի երկրների զարգացումը: Նրանք կտեսնեն ավելի զարգացած տնտեսությամբ և այլ օրենքներով, ինստիտուտներով ու սովորույթներով հասարակություններ:[3] Դրամական փոխանցումներն ու վերադարձողների խնայողությունները կապիտալ կապահովեն պակաս զարգացած տարածաշրջանների զարգացման թռիչքի համար:

Դրանցից ոչ մեկն անհնար չէր: Այնուամենայնիվ, ընդհանուր առմամբ հյուր աշխատողների երևույթը չի խթանել ծագման

տարածաշրջանների զարգացումը: Օգտակար կլինի ուսումնասիրել դրա չհաջողվելու որոշ պատճառներ:

Պատմականորեն այլ վայրում ժամանակավորապես աշխատելը սկզբնական կապիտալ ձեռք բերելու միջոց էր: 19-րդ դարի կեսերի ԱՄՆ-ի Ոսկու տենդի ժամանակ ամբողջ երկրից մարդիկ շտապեցին Արևմտյան ափ՝ արագ գումար վաստակելու փորձով: Ոմանք գումար վաստակեցին ուղղակիորեն ոսկուց ու արծաթից, շատ ուրիշներ՝ մատակարարումներ վաճառելով: Սակայն հարուստ ոսկու և արծաթի հանքաշերտերը շահագործելուն պես շուտով սկսեց գործել նվազող հատույցը: Հանքափորներից ու մատակարարներից շատերը իրենց կուտակած կապիտալով վերադարձան տուն՝ օգուտ տալով ծագման տարածաշրջաններին: Առանցքային տարրերից մեկը Ոսկու տենդի ժամանակային սահմանափակումն էր: Ոսկու տենդի քաղաքում մնալը մշտական կենսակերպ չէր:

Արտերկրում ժամանակավոր աշխատանքը կարող է նաև տեխնոլոգիայի փոխանցման միջոց լինել: Երբ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ Առանցքի ուժերը գրավեցին նախկին Հարավսլավիան, տեխնիկապես պատրաստված զգալի թվով աշխատողներ ու ինժեներներ, հատկապես երկրի ամենագերմանականացված մասից՝ Սլովենիայից, տարվեցին Գերմանիա՝ առաջադեմ արդյունաբերությունում աշխատելու: Երբ պատերազմից հետո հարկադիր միգրանտները վերադարձան, Սլովենիան նրանց գիտելիքն օգտագործեց էլեկտրատեխնիկական ու էլեկտրոնային ընկերությունների «Իսկրա»՝ «Կայծ», խումբը ստեղծելու համար: «Իսկրան» հիմք դրեց Սլովենիայի ժամանակակից բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերությանը: Այստեղ ևս աշխատանքային միգրացիան ժամանակավոր էր:

Նման պատմություն կարելի է ներկայացնել նաև գյուղից քաղաք ներքին միգրացիայի ու վերադարձի որոշ դեպքերի մասին: Չինաստանի քաղաքացիական պատերազմի ժամանակ որոշ գյուղացիներ գյուղական քաոսից փրկվելու համար տեղափոխվեցին արդյունաբերական քաղաքներ, ինչպես Շանհայն է: Հեղափոխությունից հետո նրանք վերադարձան՝ ունենալով բավարար արդյունաբերական հմտություններ՝ գյուղում ոչ գյուղատնտեսական

փոքր արտադրական արհեստանոցներ հիմնելու համար: Այս արհեստանոցները հիմք դրեցին շատ տարիներ անց ստեղծված ավանային ու գյուղական ձեռնարկությունների հաջողությանը:

Այսպիսով, անհնար չէ, որ ժամանակավոր աշխատանքային միգրացիան ապահովի ծագման տարածաշրջանի զարգացումը խթանող սկզբնական կապիտալ ու տեխնոլոգիական գիտելիք: Բայց արդյո՞ք սա ճշգրիտ նկարագրում է այսօրվա աշխարհի պակաս և ավելի զարգացած մասերի միջև ժամանակավոր աշխատանքային միգրացիաները: Առայժմ պատասխանը կարծես բացասական է: Ինչպես կատակով նշել են մի շարք դիտորդներ, ժամանակավոր միգրացիայից մշտական բան չկա: Ընտանիքի որոշ անդամներ արտերկիր են մեկնում աշխատելու ոչ թե ժամանակավորապես՝ կապիտալ կամ գիտելիք ձեռք բերելու համար, այլ որպես մասնագիտական ընտրություն, որը կավելացնի ու կբազմազանեցնի ամբողջ ընտանիքի եկամուտը:

Որոշ հետազոտողներ առաջ են մղել այն գաղափարը, որ միգրանտները տուն վերադառնան տնտեսապես ակտիվ տարիքում՝ մինչև կենսաթոշակը, և իրենց կապիտալն ու գիտելիքն օգտագործեն տնտեսական զարգացման համար: Սակայն զարգացման այս առաջարկվող ռազմավարությունը կարող է հակասել միգրանտ աշխատողի հոգեբանությանը (Bovenkerk 1974, 1982): Մինչև կենսաթոշակը տուն վերադառնալն ու այնտեղ աշխատելը կարող է ընկալվել որպես ձախողման նշան՝ վկայություն, որ աշխատողն այնքան լավը չէր, որ կարողանար պահել արտերկրի աշխատանքը: Դժվար է զարգացման ռազմավարություն կառուցել այն բանի վրա, որ մարդիկ անեն մի բան, որն իրենք, իրենց ընտանիքներն ու շրջապատն ընկալում են որպես ձախողում: Դրամական փոխանցումների ու վերադարձողների հնարավոր զարգացնող դերի շուրջ բազմաթիվ ենթադրություններ հաշվի չեն առնում ժամանակավոր աշխատանքային միգրանտների պատկերացումներն իրենց մասնագիտական ուղու մասին:

3 Ինչպես նշել է Ջոն Ստյուարտ Միլը. «Մարդկության զարգացման ներկայիս ցածր մակարդակում գրեթե անհնար է գերագնահատել այն արժեքը, որ մարդիկ շփվում են իրենցից տարբեր մարդկանց և մտածելու ու գործելու անծանոթ եղանակների հետ ... Այս հաղորդակցությունը միշտ եղել է, իսկ ներկայիս դարաշրջանում առանձնապես

հանդիսանում է առաջընթացի հիմնական աղբյուրներից մեկը» (1899, էջեր 99-100)։ վերադարձ

Հյուր աշխատողների ինքնընկալման հետ համատեղելի է իրենց «կարիերան» հաջողությամբ ավարտելը, տուն վերադառնալը և կիսակենսաթոշակային կյանքին աստիճանաբար անցնելը՝ փոքր, կենսակերպին հարմար բիզնես բացելով, օրինակ՝ խանութ, սրճարան կամ փոքր հյուրատուն: Բայց դա հեռու է զարգացման շարժիչ լինելուց:

Ցանկացած վերաիմաստավորում կարելի է սկսել այն մտքից, որ «ժամանակավոր»-ը պետք է նշանակի առավելագույնը մի քանի տարվա հաստատուն ժամկետով սահմանափակված: Ասիայից Պարսից ծոցի երկրներ մեկնող միգրանտները ժամանակավոր են կոչվում, քանի որ յուրաքանչյուր դրվագ սահմանափակված է ժամանակով, և աշխատողներին չի թույլատրվում մշտական ներգաղթ: Սակայն այս ժամանակավոր միգրացիան մշտական կենսակերպ է: Ծոցում աշխատելու տարիների ընդհանուր՝ բոլոր դրվագները միասին վերցրած սահմանափակում չկա: Այս միգրացիան ժամանակավոր դարձնելու համար անհրաժեշտ կլիներ սահմանել այն տարիների ընդհանուր թիվը, որոնց ընթացքում օտարերկրացին կարող է աշխատել Ծոցում՝ քաղաքական գործիչների պաշտոնավարման ժամկետների սահմանափակման նման: Նման սահմանը կփոխեր աշխատողների սպասումները: Ինչպես ուսանողը, որն արտերկրում որոշ կրթություն է ստանում ու վերադառնում հայրենիքում մասնագիտական ուղի կառուցելու, աշխատողը ժամանակով սահմանափակված միգրացիան կդիտեր որպես արտերկրում աշխատանքի ընթացքում կրթվելու և սկզբնական կապիտալ կուտակելու հնարավորություն՝ հետո հայրենիքում իր գործունեությունը կառուցելու համար:

Լավագույնների և ամենատաղանդավորների միգրացիայի վնասակար հետևանքները

Ժամանակավոր աշխատանքային միգրացիան սովորաբար ժամանակավոր չէ: Միգրանտները սովորաբար ունեն ինքնաբարելավման որոշ ձեռնարկատիրական մղում, որի վկայությունն է հենց միգրացիան, որոշ հմտություններ և ճանապարհածախսը ֆինանսավորելու միջոցներ: Դրամական փոխանցումները կարող են ավելացնել միգրացիան, քանի որ ցույց են տալիս, որ այն արդյունք է տալիս, ֆինանսավորում են ընտանիքի մյուս անդամների ուղևորությունները և հարևաններին ցույց տալիս, թե ինչ անել՝ մյուսներից «հետ չմնալու» համար:

Սա բացահայտում է ևս մեկ եղանակ, որով աշխատանքային միգրացիան կարող է վնասել զարգացմանը: Լավագույն ու ամենատաղանդավոր բանվորներից և բարձրագույն կրթությամբ «մտավոր աշխատողներից» շատերը հեռանում են հայրենի տարածաշրջանից: Նրանց տաղանդներն ու կարողությունները չեն ուղղվում հայրենիքում զարգացման խոչընդոտները հաղթահարելուն:[4] Այս միգրացիան նպաստում է լավագույնների ու ամենատաղանդավորների՝ արժանիքների վրա հիմնված վերելքին անդրազգային աշխարհում:

Բայց սա նաև հին թեմայի մի տարբերակն է՝ ինչպես է արժանիքահեն համակարգը նպաստում շերտավորված հասարակության պահպանմանը:[5] Պարզության համար դիտարկենք երկու շերտի՝ վերին և ստորին բաժանված հասարակություն:[6] Նման շերտավորված հասարակությունը կազմակերպելու «խելացի» եղանակը արժանիքահեն համակարգն է, որտեղ ստորին շերտի լավագույններն ու ամենատաղանդավորները կարող են առանց կանխակալ վերաբերմունքի ներգրավվել վերին շերտ:[7]

Վերին շերտ տեղափոխվելը պետք է դառնա ստորին շերտում ծնված մարդու հաջողության հենց սահմանումը: Վերին շերտ բարձրանալու անհատական ղեպքերը պետք է մեծարվեն որպես օրինակներ, որոնց կարող է ձգտել ստորին շերտում ծնված ցանկացած հավակնոտ երիտասարդ: Իսկ յուրաքանչյուր հաջողության պատմությամբ վերին

շերտի մարդիկ կարող են գոհունակությամբ գնահատել իրենց՝ արժանիքների վրա հիմնված և ծննդյան պատահականություններից անկախ սոցիալական շարժունություն թույլատրող հասարակություն հովանավորելու համար: Այս կերպ վերին շերտի արտոնություններն ու շերտավորումը պահպանելուն ծառայող տաղանդները մշտապես թարմացվում են ներքևից արժանիքահեն հավաքագրմամբ: Հին Չինաստանի մանդարինների գերակայությամբ կառուցվածքը և՛ անփոփոխ էր, և՛ երկարակյաց՝ մասամբ այն պատճառով, որ գործում էր նման արժանիքահեն հիմքով:

4 $Y = AK^aL^b$ տեսակի արտադրական ֆունկցիայի կիրառման դեպքում կան երկու ազդեցություններ՝ L-ի նվազումը և մնացորդային A գործակիցը մեծացնող գործընթացների դանդաղումը: A-ն ներկայացնում է K կապիտալից ու L աշխատանքից բացի մյուս ազդեցությունները: Զարգացման տեսանկյունից երկրորդ ազդեցությունն ավելի կարևոր է: վերադարձ

5 Նման հասարակության մասին դասական երգիծանքը Յանգի «The Rise of the Meritocracy» աշխատությունն է (1962): վերադարձ

6 Շերտավորումը կարող է նաև տարածական արտահայտություն ստանալ՝ ստորին շերտը նույնացնելով գետտոյի հետ: վերադարձ

7 Հակառակ ուղղությամբ ևս կարող է որոշ սոցիալական շարժունություն լինել, ինչպես երեք սերնդում աղքատությունից հարստության և կրկին աղքատության վերադառնալու մասին կատակներում արտահայտված պատկերացումը: վերադարձ

Խնդիրն այն է, որ նման դինամիկան միանգամայն կարող է գործել այսօրվա համաշխարհայնացված աշխարհում ոչ որակյալ, ինչպես նաև որակյալ աշխատուժի՝ Հարավից Հյուսիս միգրացիայի դեպքում: Զարգացման բացը կարող է պահպանվել հենց Հյուսիսում իրենց մասնագիտական ուղին կառուցող Հարավի լավագույնների ու ամենատաղանդավորների հաջողությունների շնորհիվ: Սա ընդհանուր գծերով արված փաստարկ է: Կան Մովսեսի նման առանձին բացառություններ, ինչպես Գանդին կամ Մարտին Լյութեր Քինգը, որոնք վերադառնում են՝ կառուցվածքային փոփոխություններ կազմակերպելուն օգնելու համար, բայց տիպիկ դեպքը, ցավոք, էապես այլ է:

Միգրացիան՝ որպես անվտանգության փական

Հեռանալու աճի հակառակ կողմը ձայն բարձրացնելու նվազումն է կամ, ավելի ընդհանուր՝ կառուցվածքային փոփոխությունների արգելքները հաղթահարելու ճնշման թուլացումը: Հիրշմանի (1970) հեռացում-ձայն բարձրացում դինամիկայի օրինակը սկսվում էր տարածված համոզմունքից, թե բեռնատար փոխադրումների՝ Նիգերիայի երկաթուղիների նկատմամբ աճող մրցակցությունը կստիպի երկաթուղիներին բարեփոխվել: Իրականում այն հակառակ ազդեցությունն ունեցավ, քանի որ հաճախորդների լավագույն ու ամենապահանջկոտ մասը, որը ապրանքները որոշակի վայր որոշակի ժամկետում հասցնելու կարիք ուներ, հեռացավ երկաթուղային համակարգից և անցավ բեռնատար փոխադրումներին: Քանի որ երկաթուղին պարզապես հնարավոր չէր փակել, պետությունը շարունակում էր այն սուբսիդավորել: Այդպիսով էլ ավելի նվազեց երկաթուղային համակարգի դժվար բարեփոխումների խոչընդոտները հաղթահարելու ճնշումը:[8]

Սոցիալական փոփոխություն պահանջող խնդիրների ճնշումը կարելի է մեղմացնել բազմաթիվ եղանակներով՝ առանց խնդիրները լուծելու: Մեկը սեփական տարածքում նավթի կամ գազի հանքավայրեր հայտնաբերելն է և բնական ռեսուրսների ռենտայով հրատապ խնդիրների սրությունը թուլացնելը: Մյուսը արտաքին օգնությունը կամ վարկերը սխալ օգտագործելն է՝ ժամանակ շահելու ու իրական փոփոխությունները հետաձգելու համար. վճարել չփոխվելու, ոչ թե փոփոխության ծախսերը (Stern 2001):[9]

Միգրացիան հաճախ կարծես գործում է նույն կերպ՝ որպես անվտանգության փական՝ թուլացնելով հրատապ խնդրի ճնշումը, ոչ թե լուծելով այն: Երբ նախկին էլիտաներն իրենց իշխանությունն օգտագործում են դիրքերն ամրապնդելու և դրանով միշտ հնարավոր սպառնալիք հանդիսացող նորարարությունը խեղդելու համար, տնտեսությունը լճանում է: Երիտասարդներն ի վիճակի չեն գտնելու իրենց հմտություններն օգտագործող և հավակնություններին համապատասխանող աշխատանք: Միգրացիան հավակնոտ ու որակյալ մարդկանց տալիս է անհատական ելքեր: Այն օգնում է գործազրկության խնդիրը արտահանել թե՛ որակյալ, թե՛ ոչ որակյալ

աշխատողների դեպքում: Ընդհանուր առմամբ դա թուլացնում է գործարար միջավայրի բարելավման կառուցվածքային խոչընդոտները փոխելու ճնշումը: Պատմությունը լի է լճացած հասարակությունների օրինակներով, որոնց էլիտաները գտել են փոփոխության ճնշումը մշտապես ճնշելու կամ աստիճանաբար արտահոսեցնելու ձևեր:

8 Հիրշմանը (1970) նշում է այլ օրինակներ, երբ հեռանալը թուլացնում է ձայն բարձրացնելը: Լատինական Ամերիկայի իշխանավորները վաղուց խրախուսել են քաղաքական հակառակորդների կամավոր աքսորը՝ նվազեցնելով ներքին բարեփոխումների ճնշումը: Մյուս օրինակը հնդկական արդյունաբերական ընկերությունների՝ սեփական էլեկտրաէներգիա արտադրելու հակումն է, երբ հանրային մատակարարումն անվստահելի է: Սա հանրային մատակարարներից հանում է հին համակարգը բարեփոխելու ճնշումը, հետևաբար իրավիճակն ինքնաուժեղացող է: վերադարձ

9 Երկու օրինակներն էլ քննարկվում են World Bank (2003, գլուխ 7)-ում: վերադարձ

Անվտանգության փականի փաստարկի համատեքստում դրամական փոխանցումներն ուժեղացնում են միգրացիայի վնասակար ազդեցությունը՝ մեղմացնելով հրատապ խնդիրների ճնշումը: Զարգացող երկրների բազմաթիվ կառավարություններ այժմ հայտնաբերել են դրամական փոխանցումների «նավթահորը», որն օգնում է քողարկել խնդիրներն ու վճարել չփոխվելու ծախսերը:

Այս ամենը չի ժխտում այն փաստը, որը Հիրշմանը նույնպես նշել է, որ հենց հեռանալը կարող է ձայն բարձրացնելու ձև լինել: Ազգային հպարտությունը երկար չի պահպանվի, եթե երիտասարդները ձգտում են կրթական աստիճաններ ստանալ հիմնականում որպես ելքի վիզաներ: Ահա թե ինչու միգրացիայի վնասակար ազդեցությունները՝ լավագույնների ու ամենատաղանդավորների հեռացումը և փոփոխության ճնշումների մեղմացումը, առավել ուժեղ են գործում այնտեղ, որտեղ համայնքն իրեն գետտո է համարում: Արտագաղթը գետտոյացման ինքնավերարտադրվող մեխանիզմի առանցքային մասն է, այսինքն՝ կրիտիկական զանգվածի դինամիկայի ինքնաուժեղացող ցածր հավասարակշռությունը: Գետտոն երբեք հաջողակ չի դառնա, քանի դեռ ներքուստ ընդունված հաջողության սահմանումն անհատական հեռանալն է:

Դրամական փոխանցումներ. փոխանցման գործընթացի պարզեցումը և զարգացման ազդեցության մեծացումը

Հյուսիսից Հարավ աշխատանքային միգրացիայից բխող դրամական փոխանցումները մեծ ուշադրության են արժանացել միգրացիայի գրականությունում (տե՛ս, օրինակ, Athukorala 1993; Massey and others 1998; Woodruff and Zenteno 2001): Մեծ մտահոգություն կա Հյուսիսից Հարավ օգնության փոխանցումների զարգացնող ազդեցության շուրջ, մինչդեռ ընդհանուր առմամբ դրամական փոխանցումները նույնիսկ գերազանցում են ամբողջ օգնությունը: Ուստի դրանց հնարավոր զարգացնող դերը պետք է կարևոր թեմա լինի քաղաքականության հետազոտության ու փորձարկման համար:

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագրում այստեղ գրված է «Հյուսիսից Հարավ»: Ձևակերպումը պահպանված է, թեև գլխի համապատասխան բաժինը քննարկում է Հարավից Հյուսիս միգրացիան:

Դրամական փոխանցումների ծավալն արագ աճում է, ուստի դրանց շուկան ավելի շատ մրցակցություն է գրավում թե՛ շահույթ հետապնդող, թե՛ ոչ առևտրային մասնակիցների կողմից: Այժմ շուկայական այս ուժերի շնորհիվ ծախսերը կարծես նվազում են, հետևաբար փոխանցման ծախսերը կրճատելու համար կառավարության սակավ ուշադրությունն ու ռեսուրսները ծախսելը կարող է անհրաժեշտ չլինել:

Գուցե պետական քաղաքականության ուշադրությունը պետք է կենտրոնանա դրամական փոխանցումների զարգացնող ազդեցությունն ուժեղացնելու վրա: Վաղուց հայտնի ընդհանրացված փաստ է, որ փոխանցումների մեծ մասը ծախսվում է սպառման, առողջապահության, կրթության, հողի և նման այլ նպատակների վրա, մինչդեռ անմիջական արտադրական կիրառության համար ծախսերն ու ներդրումները փոքր են: Շատ հեղինակներ պնդել են, որ նույնիսկ ոչ արտադրական ծախսվելու դեպքում դրամական փոխանցումներն ունեն զարգացմանը նպաստող բազմապատկիչ ազդեցություն, հատկապես եթե գումարը ծախսվում է տեղում, ոչ թե ներմուծման վրա: Բազմապատկչի այս փաստարկն ունի երկու խնդիր, առնվազն երբ այն օգտագործվում է քաղաքականության հետագա նախաձեռնություններն ավելորդ համարելու համար:

Բազմապատկչի փաստարկի առաջին խնդիրն այն է, որ բազմապատկիչը երկսայրի սուր է: Ինչպես ակնհայտ է անկման ժամանակ, ծախսերի կրճատումն ունի վարընթաց բազմապատկիչ ազդեցություն: Ուստի դրամական փոխանցումների ցանկացած անկայունություն բազմապատկչի միջոցով կուժեղացվի հայրենի տնտեսությունում: Այն բիզնեսները, որոնք դրամական փոխանցումներից կախված են ոչ միայն մեկնարկելու, այլև շարունակելու համար, տնտեսությունում կստեղծեն շահագրգիռ շրջանակներ, որոնք կողմ են շարունակական միգրացիային ու փոխանցումներին՝ որպես կենսակերպի:

Բազմապատկչի փաստարկի երկրորդ խնդիրը ավելի նուրբ տարբերությունն է զարգացման համար ըստ էության անպտուղ ծախսերի և այն ծախսերի միջև, որոնք առաջացնում են զարգացում՝ շուտով անկախանալով դրամական փոխանցումներից կախվածությունից:[10]

Ջեյքոբսը (1969, 1984) համոզիչ կերպով մշակել է այս տարբերակումը (ներդիր 2.1):

10 Շատերը պնդում են, որ դրամական փոխանցումներով ֆինանսավորվող երիտասարդների կրթությունը հանրորեն արժևորվող բարիք է՝ ինքնին նպատակ: Սակայն դա միանգամայն այլ բան է, քան ասելը, թե դրամական փոխանցումները կրթության համար են օգտագործվում, որպեսզի հաջորդ սերունդը ստիպված չլինի արտագաղթել: Իրականում հակառակի զգալի ապացույցներ կան: Այնտեղ, որտեղ միգրացիան կենսակերպ է դարձել, կրթությունը դիտվում է որպես ավելի լավ միգրացիոն արդյունքի, գուցե մշտական բնակության ճանապարհ, այլ ոչ թե առանց միգրացիայի տեղական զարգացման ուղի: վերադարձ

Ներդիր 2.1. Ջեյքոբսը՝ աշխատողների լքած տարածաշրջանների մասին

Ջեյքոբսը (1984) դիտարկում է գյուղական բնակավայրերի կամ տարածաշրջանների խնդիրները, որոնք աշխատողները լքում են՝ քաղաքներում աշխատանք գտնելու համար: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո Թուրքիայի, նախկին Հարավսլավիայի և Հարավային Եվրոպայի ու Հյուսիսային Աֆրիկայի մի շարք այլ երկրների աշխատողները ողջունվում էին Հյուսիսային Եվրոպայում, հատկապես Գերմանիայի Դաշնային Հանրապետությունում: Հայրենիք ուղարկվող դրամական փոխանցումները զգալի էին, իսկ որոշ երկրներում՝ արտարժույթի ամենամեծ աղբյուրը: Սակայն երբ Հյուսիսային Եվրոպայում գործազրկությունը կտրուկ աճեց, օրինակ՝ 1974 և 1980 թվականներին, հարյուր հազարավոր հյուր աշխատողներ կորցրին աշխատանքը և վերադարձան «նույն գործազրկությանն ու թերզբաղվածությանը, որոնցից հեռացել էին» (Jacobs 1984, էջ 74): Մինչ այդ դրամական փոխանցումները նրանց հայրենի տարածաշրջանները չէին դրել զարգացման ուղու վրա: Ըստ Ջեյքոբսի (1984, էջ 75)՝ «Դրամական փոխանցումները, քանի դեռ շարունակվում են, իսկապես մեղմացնում են լքված տարածաշրջանների աղքատությունը, ճիշտ ինչպես հարուստ տարածքներից աղքատներին ուղղվող ցանկացած փոխանցում մեղմացնում է աղքատությունը, քանի դեռ շարունակվում է: Այդ գումարով մարդիկ ու հաստատությունները գնում են ներմուծվող այն ապրանքները, որոնցից հակառակ դեպքում ստիպված կլինեին զրկվել, բայց սա է ամբողջ արդյունքը»:

Ջեյքոբսը (1984, էջ 75) պատմում է մեքսիկական Նապիսարո փոքր գյուղի մասին, որը 40 տարի կախված է եղել հիմնականում Լոս Անջելեսի շրջանում աշխատող միգրանտների փոխանցումներից: «Այսօր Նապիսարոն իր ամբողջ տարածաշրջանում հանդիպող ամենաբարեկեցիկ բնակավայրերից է: Գյուղի հազար երկու հարյուր բնակիչները հիմնականում ապրում են հարմարավետ աղյուսաշեն տներում՝ գեղեցիկ ներքին բակերով ու հեռուստաալեհավաքներով: Համայնքն ունի փողոցային լուսավորություն, ժամանակակից բուժկետ, համայնքային կենտրոն և ցլամարտի նոր հրապարակ՝

«Հյուսիսային Հոլիվուդ» անունով՝ ի պատիվ մոտ հազար հինգ հարյուր մղոն հեռավորության վրա գտնվող Լոս Անջելեսի արդյունաբերական այն հատվածի, որտեղից գալիս է այս բարեկեցությունը»:

Նապիսարոյի և Հյուսիսային Հոլիվուդի միջև ճանապարհն այժմ լավ տրորված է. այն դարձել է կենսակերպ: Երբ տղաները հասնում են աշխատանքային տարիքի, վերադարձած թոշակառուները նրանց սովորեցնում են՝ ինչ ակնկալել ամերիկյան գործարաններում, իսկ Լոս Անջելեսում աշխատող համագյուղացիներն օգնում են աշխատանք գտնել: Տարիների ընթացքում, ըստ երևույթին, շատ տղամարդիկ մտածել են հայրենիքում սեփական ընկերություններ բացելու մասին, քանի որ ձեռք էին բերել անհրաժեշտ հմտությունների մեծ մասը, բայց հրաժարվել են այդ մտքից՝ իրենց գյուղը չափազանց մեկուսացած համարելով: Ինչպես նշում է Ջեյքոբսը (1984, էջ 76)՝ «Լոս Անջելեսում տղամարդկանց ձեռք բերած հմտություններն ու փորձը կիրառելի են միայն քաղաքային տնտեսության պայմաններում՝ փոխկապակցված մատակարարների խմբերով և շուկաներով, ոչ թե տնտեսական կյանքից զուրկ այս տարածաշրջանում: Նույն պակասը՝ հենց տարածաշրջանում կենսունակ քաղաքի բացակայությունը, տղամարդկանց ստիպում է աշխատանք գտնել հեռվում և միաժամանակ անհնար է դարձնում հայրենիքում սեփական արդյունաբերական ձեռնարկություն հիմնելը»:

Մեկնաբանություններ դրամական փոխանցումների մասին գրականության վերաբերյալ

ԵԿԱՄՏԻ ԱՃԸ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԱՃ ՉԷ: Ընդհանուր առմամբ դրամական փոխանցումների մասին գրականությունը դրանց ծախսման հարցում չափազանց լավատես է թվում: Ծախսերի մեծ մասը զարգացման տեսանկյունից անպտուղ է, օրինակ՝ ցուցադրական սպառման համար տեղական տնտեսությունից դուրս կատարվող ծախսերը:[11] Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության Միգրացիայի ծրագրի ղեկավար Աբելան (2002) Համաշխարհային բանկի վերջին գիտաժողովներից մեկում արտահայտել է այս թերահավատության մի մասը.

> Դիտորդների միջև ընդհանուր համաձայնություն կա, որ աշխատանքային միգրացիան ինքնին դժվար թե էականորեն բարելավի ծագման երկրի զարգացման ներուժը: Թեև առանձին միգրանտներն ու նրանց ընտանիքները սովորաբար շահում են միգրացիայից՝ ավելի մեծ տնտեսական ապահովության իմաստով, նույնը հնարավոր չէ պնդել երկրների՝ որպես ամբողջությունների համար: Քիչ ապացույց կա, որ աշխատանքային միգրացիան և դրամական փոխանցումների հոսքերը կայուն աճ են առաջացրել …

11 Որոշ հետազոտողներ նույնիսկ նշել են, որ որոշ միգրանտ ընտանիքների ցուցադրական սպառումը կարող է մյուս ընտանիքներին դրդել միգրանտներ ուղարկել. «Միգրացիան կարող է «հարևաններից հետ չմնալու» փորձ լինել. եթե միգրանտ ընտանիքներն ավելի լավ տներ ու հեռուստացույցներ ունեն, ապա միգրացիա չունեցող ընտանիքները կարող են շահագրգռվել մեկին արտերկիր ուղարկելով՝ գումար վաստակելու և իրենց հարաբերական զրկվածությունը հաղթահարելու համար» (Martin and Straubhaar 2001, էջ 3, տե՛ս նաև Stark 1991): վերադարձ

> Նայենք աշխատուժի ծագման հիմնական երկրների՝ Մեքսիկայի, Թուրքիայի, Ֆիլիպինների, Պակիստանի, Եմենի, Եգիպտոսի, Մարոկկոյի, Լեսոտոյի, Բուրկինա Ֆասոյի, Ջամայկայի և մյուսների վերջին շրջանի զարգացման արդյունքների տարբերություններին: Ո՞ր երկրներին է հաջողվել պահպանել տնտեսական աճի բարձր տեմպեր:

Այժմ հիմնականում միգրանտների դրամական փոխանցումներից եկամուտներով ապրող համայնքում զարգացումը կնշանակեր ստեղծել տեղական ձեռնարկություններ, որոնք ուղղակիորեն կամ անուղղակիորեն՝ բազմապատկչի միջոցով, չէին ապրի փոխանցումների հաշվին: Այդպես տեղական աշխատատեղերը կարող էին պահպանվել առանց շարունակական միգրացիայի ու փոխանցումների: Թեև սկզբնական ներդրումային միջոցները կամ նույնիսկ արտադրանքի առաջին վաճառքները կարող են ծագել դրամական փոխանցումներից՝ սկզբնական խթանման ազդեցությամբ, գաղափարն այն է, որ արտադրանքը հիմնականում պետք է արտահանվի համայնքից դուրս՝ բավարարելու համայնքի փոխանցումներից անկախ պահանջարկը: Դրամական փոխանցումները կարող են գործարկել զարգացման տեղական շարժիչները, բայց չպետք է ապահովեն դրանց մշտական վառելիքը:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԱՅԻՆ ՄԻԳՐԱՑԻԱՅԻ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒՄԸ: Այսօր քաղաքականության մեջ աճում է հետաքրքրությունը հայրենի տարածաշրջանի զարգացման վրա աշխատանքային միգրացիայի ազդեցության նկատմամբ: Սակայն քննարկումների մեծ մասը որպես տրված փաստ է ընդունում, որ աշխատանքային միգրացիան ըստ էության տեղական համայնքների կենսակերպն է: Աշխատուժի ժամանակավոր արտահանումը որպես սկզբնական կապիտալ ձեռք բերելու միջոց կամ սովորելու փորձ դիտարկելու փոխարեն՝ աշխատուժի արտահանումը, թեկուզ անվանապես «ժամանակավոր», դառնում է համայնքների կենսակերպը (ներդիր 2.2):

Տեղական զարգացման ծրագիրը, հավանաբար, տանուլ է տրված, եթե այս աշխատանքային միգրացիան շարունակվում է որպես կենսակերպ: Այստեղ կան երկու փոխկապակցված փաստարկներ: Առաջինն այն է, որ կիսամշտական աշխատանքային միգրացիայով եկամուտներն ավելացնելու՝ ստատիկորեն արդյունավետ տարբերակը դինամիկորեն անարդյունավետ է, քանի որ փակում է տեղական զարգացման հնարավորությունը: Մարտինն ու Շտրաուբհարը (2001, էջ 18) նշում են սա՝ մեկնաբանելով հյուր աշխատողների թուրքական փորձի վերաբերյալ այնպիսի ուսումնասիրություններ, ինչպիսին է Abadan-Unat (1976)-ը.

> Այս ուսումնասիրությունները եզրակացրել են, որ թուրքական ծագման տարածքները մինչև արտագաղթի մեկնարկը պատրաստ չէին տնտեսական թռիչքի: Դրամական փոխանցումներն ու վերադարձող միգրանտները, թռիչքը խթանելու փոխարեն, ամրապնդել են այն կանխող միտումները, այնպիսի պատճառներով, որոնց թվում են ...
>
> • դրամական փոխանցումների ոչ արտադրական օգտագործումը, օրինակ՝ անշարժ գույքի շահարկման կամ հաջողված ծառայությունը՝ առաքում, տաքսի կամ խանութ, ընդօրինակելու համար, • բազմաթիվ միգրանտների կենսաթոշակի անցնելը, որի պատճառով արտերկրում ձեռք բերված հմտությունները չեն օգտագործվում զարգացմանը նպաստելու համար, • տեղական խթանների որոշ խեղաթյուրումներ, օրինակ՝ երբ երեխաները չեն շարունակում դպրոցը, որովհետև արտերկրում ոչ որակյալ աշխատանքի վարձատրությունը մի քանի

անգամ գերազանցում է հայրենիքում որակյալ աշխատանքի աշխատավարձը:

Ամփոփելով՝ 1970-ական թվականների առաջատար ուսումնասիրության եզրակացությունն այն էր, որ աշխատանքային արտագաղթը «կուտակային և ինքնավերարտադրվող» է (Abadan-Unat 1976, էջ 384). միգրանտները հեռանում են տարածքից, քանի որ այն պակաս զարգացած է, իսկ դրամական փոխանցումներն ու վերադարձն ամրապնդում են տարածքների կախվածությունն արտաքին աշխատաշուկայից:

Անկումային ու թերզարգացած տարածաշրջաններում, եթե տեղական գործազրկության ու աղքատության ճնշումները սովորաբար մեղմացվում են աշխատանքային միգրացիայով, ապա զարգացման տարբեր խոչընդոտները հավանաբար չեն հաղթահարվի, և տարածաշրջանների զարգացման բացակայությունը կպահպանվի:

Ներդիր 2.2. Ահմեթիի գյուղը

Մակեդոնիայի էթնիկ ալբանական Զայաս գյուղի մանրամասն դեպքային ուսումնասիրությունը (European Stability Initiative 2002) օրինակ է մի համայնքի, որտեղ դրամական փոխանցումների հաշվին ապրելը դարձել է կենսակերպ: Տեղական ալբանական տնտեսությունը գրեթե ամբողջությամբ գործում է դրամական փոխանցումների հաշվին:

Ալեքսանդր Մակեդոնացու փողոցի ալբանական հատվածում կուտակված են 184 խանութներ՝ գորգեր, կահույք, ոսկերչական իրեր և հարսանեկան զգեստներ վաճառող: Դրանք իրենց տարեկան շրջանառության մեծ մասը կատարում են ամռանը, երբ հազարավոր ալբանացի միգրանտներ վերադառնում են ամուսնանալու կամ իրենց գյուղերում տուն կառուցելու համար: Այդ շրջանում ալբանական թաղամասում կյանքը եռում է, իսկ մայթերի երկայնքով կանգնած են Չիկագոյի ու Ալյասկայի համարանիշներով «Կադիլակներ» և այլ տպավորիչ մեքենաներ: Կիչևոյի 300 մասնավոր տաքսիստներից շատերն ապրուստ են վաստակում՝ սփյուռքի անդամներին Սկոպյեի օդանավակայան և այնտեղից տեղափոխելով: Ալբանական տնտեսության միջուկը կազմում են առևտրականները, ռեստորանատերերը, շինարարները, տարադրամ փոխանակողները,

արհեստավորները և մի քանի փաստաբաններ ու մասնավոր բժիշկներ (European Stability Initiative 2002, էջ 4):

Ալբանական սփյուռքի սոցիալական ծախսերը սովորաբար կապ չունեն տեղական զարգացման հետ. օրինակ՝ հարսանիքների նման միջոցառումների համար դահլիճը կամ նույնիսկ նոր ֆուտբոլային մարզադաշտը: Հետազոտողները սոցիալական կառուցվածքն ու սպասումները լուսաբանել են՝ ուսումնասիրելով հարևան, էթնիկ խառը Կիչևո քաղաքի ավագ դպրոց 1989 թվականին ընդունված դասարանը և պարզելով, թե տասը տարի անց ինչով էին զբաղվում աշակերտները: Էթնիկ ալբանացիներից, մեկից բացի, բոլորն աշխատում էին արտերկրում, իսկ այդ մեկի հայրն աշխատում էր Գերմանիայում: Էթնիկ մակեդոնացիները բոլորը շարունակում էին ապրել անմիջական շրջակայքում: Սա ցույց է տալիս էթնիկ ալբանացիների աշխատանքային միգրացիայի ինքնաուժեղացող, կրիտիկական զանգվածի դինամիկան և էթնիկ մակեդոնացիների միգրացիայի բացակայությունը: Ըստ Եվրոպական կայունության նախաձեռնության (2002, էջ 21)՝ «Արտագաղթը հակված է կուտակային գործընթաց լինելու: Դրա տարածվածությունը դրականորեն կախված է նախկին արտագաղթյալների թվից, որոնք նորեկներին փող, տեղեկատվություն և աջակցություն են տրամադրում: Եթե Կիչևոյի էթնիկ մակեդոնացիներն արտերկրում ազգականներ ունեն, նրանք սովորաբար 1950-ականներին Ավստրալիա են արտագաղթել և այլևս սերտ կապեր չեն պահպանում մնացած ընտանիքի հետ: Չկա այն խիտ ցանցերի համարժեքը, որոնք ալբանացիները վերջին երկու տասնամյակներում կառուցել են Կիչևոյի և արտաքին աշխարհի միջև»:

Ալբանական սփյուռքի դրամական փոխանցումները ոչ արտադրական նպատակով ծախսելու կանոնից կար մեկ հետաքրքիր բացառություն. բուն Ալբանիայի մասին տե՛ս Martin, Martin, and Pastore 2002 և Nicholson 2002: Ֆրանսիայում հագուստի ընկերություն ունեցող մի էթնիկ ալբանացի Կիչևոյում հիմնեց մոտ 100 աշխատողով կտրման ու կարի ենթակապալառու ընկերություն: Հեգնական է, որ աշխատողներից միայն երկուսը մակեդոնացի չէին. մնացած բոլորը էթնիկ մակեդոնացիներ էին, որոնք աշխատել էին հարավսլավական

տեքստիլ ընկերությունում: Գործվածքը բեռնատարով բերվում է Ֆրանսիայից, իսկ պատրաստի արտադրանքն ուղարկվում հետ՝ Ֆրանսիայի ընկերության կապալառությամբ: Թեև սա հայրենիք մշտապես վերադարձած և բիզնես ղեկավարող միգրանտի օրինակ չէ, այն հիշեցնում է Մեքսիկայի Գուանախուատոյի փոքր հագուստի գործարանները՝ maquiladora-ները, որտեղ ընկերությունը Հյուսիսում կենտրոնացած արժեքային շղթայի աշխատատար օղակն է:

Երկրորդ փաստարկն այն է, որ աշխատանքային միգրացիան որպես կենսակերպ ընդունելու հոգեբանությունը լավ հեռանկար չի խոստանում տեղական զարգացմանը: Ինչպես արդեն նշվեց, մինչև կենսաթոշակը հայրենիք վերադառնալն ու այնտեղ ապրուստ վաստակելը դիտվում է որպես աշխատանքային միգրանտի սեփական «կարիերան» շարունակելու ձախողում:

Միգրացիայի՝ ուղեղների արտահոսքի հետևանքները

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից անմիջապես հետո ուղեղների արտահոսքը դիտվում էր որպես խնդիր, վատ մրսածություն, որը կարող էր խանգարել զարգացող երկրների գործունեությանը. տե՛ս, օրինակ, Ջոնսոն-Պատինկին բանավեճը և Adams (1968)-ի մյուս հոդվածները: Այսօր միջազգային գործընթացների արագացման՝ համաշխարհայնացում կոչվող երևույթի պայմաններում, ուղեղների արտահոսքն ավելի շատ նման է թոքաբորբի՝ խաթարելով որոշ երկրների, օրինակ՝ Ենթասահարական Աֆրիկայի երկրների, հատկապես Հարավաֆրիկյան Հանրապետության գործունեությունը: Անցյալում առաջարկված քաղաքականության որոշ գաղափարներ, ինչպես հեռանալու իրավական սահմանափակումները կամ ընդունող երկրներից ծագման երկրներին վճարվող ելքի հարկը,[12] այժմ համարվում են հնացած ու անիրագործելի: Այլ գաղափարներ, ինչպես գիտնականների ու ինժեներների անդրազգային համայնքի ստեղծումը՝ թե՛ ընդունող, թե՛ ծագման երկրներին օգնելու համար, համաշխարհայնացման շնորհիվ կարող են ավելի իրագործելի լինել: Այսպիսով, համաշխարհայնացումը կարող է սրել հին խնդիրներից որոշները, բայց նաև իր հետ բերել նոր լուծումներ:

ՈՐԱԿՅԱԼ ԱՇԽԱՏՈՒԺԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄ ԴԻՏԱՐԿԵԼԸ: Երբ երիտասարդ բժիշկը մեկնում է արտերկիր աշխատելու, արդյո՞ք նպատակն արդյունաբերական երկրների բժշկական գործելակերպերին անմիջականորեն ծանոթանալն է՝ հայրենիքի բժշկական գործելակերպերը բարելավելու համար, և գուցե բավարար կապիտալ ձեռք բերելը՝ վերադառնալուց հետո սեփական գործունեությունը սկսելու նպատակով: Թե՞ նպատակն է Հյուսիսում երկարաժամկետ աշխատանք գտնելը: Ապացույցները հուշում են, որ դեպքերի մեծ մասը համապատասխանում է երկրորդ նկարագրին:

Քաղաքականության պատասխաններից մեկը իրավիճակից լավագույնս օգտվելն է՝ որակյալ մարդկանց պատրաստումը դիտելով ըստ էության որպես արտահանող ճյուղ, որի դիմաց վճարումը կատարվում է դրամական փոխանցումների ձևով: Կարիբյան ավազանում, Ֆիլիպիններում և մի շարք այլ երկրներում բժշկական կադրերի պատրաստումը կարծես համապատասխանում է այս մոդելին: Եթե ուսուցումն իրականացվում է մասնավոր ֆինանսավորմամբ հաստատություններում, պետական քաղաքականությունը ներգործելու փոքր հնարավորություն ունի: Եթե պատրաստումը կատարվում է հանրային միջոցներով, գոնե առաջին հայացքից դա պետական ծախսերի վատնում է թվում: Կորուստը բազմակի է՝ մարդկային կապիտալը, պատրաստումը ֆինանսավորած հանրային գումարները և հետագա հարկաբյուջետային կորուստը: Ինչպես նշում է The Economist-ը (2002b, էջ 25).

> Արտադրական ներուժի կորստին ավելացրեք միգրացիայի հարկաբյուջետային կորուստը: Զարգացող երկրների հարկատուները վճարել են հեռացողներից շատերի կրթության համար, որոնք վերջում միանգամայն կարող են աշխատել հայրենիքում իրենց որակավորմանը համապատասխանող մակարդակից ցածր աշխատանքներում: Արտագաղթից հետո նաև ավելի քիչ աշխատող է մնում տարեցների խնամքի ծախսերը վճարելու համար ... Հնդկաստանի ուղեղների արտահոսքի հարկաբյուջետային հետևանքների՝ Հարվարդի համալսարանի Միհիր Դեսայիի և երկու գործընկերների վերջին ուսումնասիրությունը (Desai, Kapur, and McHale 2001) նշում է, որ ԱՄՆ-ի 1 միլիոն հնդիկները կազմում էին Հնդկաստանի բնակչության ընդամենը 0.1 տոկոսը, բայց վաստակում

էին Հնդկաստանի ազգային եկամտի ապշեցուցիչ 10 տոկոսին համարժեք գումար:

Արտահանված այս մարդկային կապիտալի դիմաց ստացվող դրամական փոխանցումները մասնավոր կարգով գնում են որակյալ միգրանտների ընտանիքներին, ինչը դժվար թե արդարացնի պետական ծախսերը:

Պետական կրթության մեջ ներդրման կորուստը կանխելու միջոցներից մեկն այն վարկ համարելն է՝ որևէ կերպ ապահովված, եթե շրջանավարտն ավարտելուց հետո չի կատարում հանրային ծառայության որոշ նվազագույն պահանջներ: Այս քաղաքականությունն արդար է թվում, բայց կարող է դժվար իրագործելի լինել: Արտերկիր մեկնելը կընդլայնի մտահորիզոնը, իսկ արտերկրում հետագա ուսումը կարող է մեծապես բարձրացնել շրջանավարտի կրթության արժեքը: Կրթական վարկերի վերադարձը պարտադրող «կոշտ» պահանջները, ինչպես ելքի երաշխիքները կամ ընտանիքի գույքի նկատմամբ գրավային պահանջները,[13] կարող են թուլացնել շրջանավարտի ներքին նվիրվածությունն ու նույնացումը երկրի հետ և այդպիսով հակառակ արդյունքներ առաջացնել: Եթե հայրենիքի հանդեպ պարտավորությունն այսպես ներկայացվի պարզապես որպես բանկային վարկ մարելու անհրաժեշտություն, ապա ամբողջությամբ մարելուց հետո շրջանավարտը քիչ խղճմտանք կունենա այլուր հնարավորություններ որոնելիս: Հանրային ծառայության պարտավորությունները կարող են ներքին շարժառիթները դուրս մղելու նման ազդեցություն ունենալ, բայց այն հավանաբար շատ ավելի փոքր կլինի, քան դրամականացված պարտավորության դեպքում:

12 Մինչև 1824 թվականը Միացյալ Թագավորությունը սահմանափակում էր որակյալ արհեստավորների արտագաղթը: Սահմանափակումները սահմանվել էին ոչ թե Միացյալ Թագավորությունից ուղեղների արտահոսքի, այլ Եվրոպայի մրցակից երկրներ մտավոր ներուժի ներհոսքի վախից: Դրանց ազդեցությունը ոչ այնքան արտագաղթը կանխելն էր, որքան վերադարձը խոչընդոտելը. «Արհեստավորների արտագաղթի սահմանափակումը չկարողացավ կանխել նրանց հեռանալը, բայց արգելակեց նրանց վերադարձը» (Kindleberger 1978, էջ 47): Նման հակառակ կողմնակի ազդեցություն է նկատվել նաև ոչ որակյալ ներգաղթի սահմանափակումների խստացման դեպքում: Ինչպես նշում է Կոռնելիուսը (2002, էջ 6)՝ «Սահմանի վերահսկողության ներկայիս ռազմավարությունն ԱՄՆ-ում ավելի շատ անօրինական միգրանտների է պահում, քան

Արտահանման համար կրթության պետական դրամաշնորհային ֆինանսավորումը միանշանակ կորուստ համարելու դեմ հակափաստարկն այն է, որ եթե ուսանողները բարձրագույն կրթությունը դիտում են որպես արտագաղթի միջոց, շատ ավելի շատ ուսանողներ կարող են ներգրավվել այս մասնագիտություններում: Երկրի մասնագետների առաջարկի զուտ աճ կլինի նույնիսկ միգրանտների հեռանալուց հետո: Որպես բժիշկ ԱՄՆ ներգաղթելու դյուրության պատճառով Ջամայկան կորցնում է իր պատրաստած յուրաքանչյուր հինգ բժիշկներից չորսին, բայց միևնույն է հինգից մեկին պահպանում է:

Երբ մասնագիտական դիպլոմը դիտվում է որպես ելքի վիզա, նման դիպլոմների պահանջարկը մեծանում է: 1998 թվականին Ռուսաստանի Դաշնության ֆինանսական փլուզումից հետո գիտության ու տեխնոլոգիաների ոլորտի ընդունելությունն աճեց: Կրթության ոլորտի ներկայացուցիչների սկզբնական ուրախությունը որոշ չափով մեղմվեց, երբ հարցազրույցները ցույց տվեցին, որ հարստանալու միջոցով ելքի դուռը փակվելուց հետո շատ ուսանողներ գիտատեխնիկական կրթությունը դիտում էին որպես Ռուսաստանից դուրս գալու հաջորդ լավագույն ուղի: Այս բնական փորձի զուտ արդյունքը միանգամայն կարող է լինել այն, որ Ռուսաստանում ի վերջո ավելի շատ պատրաստված գիտնական ու ինժեներ մնա, քան այլ պայմաններում կլիներ:

Թեև այս մեխանիզմը կարող է ինքնուրույն գործել, այն որպես քաղաքականություն խրախուսելու գաղափարը տարօրինակ է թվում: Նույնիսկ մի կողմ դնելով ազգային կրթական ռեսուրսների զգալի վատնումը՝ գիտնականներով, ինժեներներով կամ բժիշկներով հպարտացող որևէ երկիր ինչպե՞ս կարող է ուսանողներին կոչ անել այդ մասնագիտություններով կրթվել՝ որպես երկիրը լքելու միջոց: Եթե սա պաշտոնապես առաջ մղվեր որպես գիտական կրթության նպատակ, երկրի գիտությունների ազգային ակադեմիան շուտով կընկալվեր որպես մեկուսացված երկրորդ- ու երրորդակարգ գիտության ազգային ակադեմիա՝ կազմված այն հայրենակիցներից, որոնք բավական լավը չէին զարգացած արդյունաբերական

երկրներում աշխատանք ստանալու համար:[14] Բայց գոնե քաղաքականության այս գաղափարն ունի այն առավելությունը, որ զարգացող երկրների կողմից ընդունվելու դեպքում զարգացած երկրները մաքուր խղճով կշարունակեն պատրաստված գիտնականներից ու մասնագետներից լավագույններին ու ամենատաղանդավորներին իրենց կողմը հրապուրել:[15]

ՍՓՅՈՒՌՔԻ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒՄԸ: Հեռանալու և ձայն բարձրացնելու կամ նվիրվածության փոխազդեցությունը՝ դիալեկտիկան, նուրբ է: Երբեմն հեռանալը կարող է ձայն բարձրացնելու ձև լինել՝ բարեփոխումներ խթանելով, երբեմն էլ խորացնում է վարընթաց պարույրը: Հեռացողների համար դա կարող է նշանակել ձայնից հրաժարում կամ հանգեցնել ձայն բարձրացնելու նոր, գուցե նույնիսկ ավելի արդյունավետ ձևերի: Արտագաղթյալներն իրացրել են հեռանալու տրամաբանությունը, բայց դա չի նշանակում, թե հրաժարվել են հայրենիքը բարելավելու ցանկացած հանձնառությունից: Հայրենիքում ամրապնդված իշխանությունները կարող են սովոր լինել անտեսելու բարեփոխումների ներքին կոչերը, հատկապես եթե դրանք հնչեցնողներն իրական այլընտրանք չունեն: Սակայն սփյուռքից եկող բարեփոխումների կոչերը կարող են այլ ընդունելություն գտնել: Սփյուռքը կարող է նոր գիտելիք ու կապիտալ բերել հայրենիք, բայց նրա անդամներն ունեն այլընտրանքներ: Իրոք, արտագաղթյալները հին հայրենիքից բացի նոր տուն ունեն: Հեռանալը գուցե մեծացրել է հայրենիքում նրանց ձայնի ազդեցությունը:

13 1224 թվականին Նեապոլի համալսարանը հիմնելիս Ֆրիդրիխ II-ը փորձում էր ուսանողների գրավել՝ վարկատուների միջոցով վարկեր ապահովելով: Ուսանողները չէին կարող քաղաքից հեռանալ, մինչև վարկերը չմարվեին կամ պարտավորության ապահովումներ չթողնվեին վարկատուին: վերադարձ

14 Գիտնականների զգալի արտագաղթ ունեցող երկրներում, օրինակ՝ Հնդկաստանում, որևէ պատճառով հայրենիքում մնացող գիտնականները կարող են երկրորդակարգ համարվել: Վերադարձող մասնագետների աշխատավարձերն ավելացնող կամ այլ խրախուսումներ առաջարկող ծրագրերը դժգոհություն են առաջացնում երբեք չարտագաղթած կամ առանց «կաշառքի» վերադարձած մասնագետների շրջանում: վերադարձ

15 Կենսաբանական եզրերով՝ մասնագետներին իրենց կողմը հրապուրելը մակաբուծության ձևից կվերածվեր համակեցության՝ սիմբիոզի ձևի: վերադարձ

Թեև արտագաղթյալները գուցե հեռացել են տնտեսական պատճառներով, հիմք չկա ենթադրելու, որ սփյուռքի համախմբումը բացառապես տնտեսական հարց է: Ներքին շարժառիթը սնվում է ինքնության արմատներից, և արտագաղթյալի հայրենիքը, հավանաբար, նրա ինքնության մասն է (Deci and Ryan 1985; Lane 1991): Հայրենիքին օգնելու համար մյուս հաջողակ արտագաղթյալների հետ աշխատելու սոցիալական հատույցը նույնպես կարող է կարևոր դեր ունենալ, բայց տնտեսական տրամաբանությունը չի կարելի անտեսել: Լավագույն դեպքում ներքին և առավել արտաքին շարժառիթները պետք է համաձայնեցվեն՝ մոտավորապես նույն ուղղությամբ ցույց տվող սլաքների նման:[16] Ներքին շարժառիթը կարող է առաջատար լինել, բայց դրա եռանդն ի վերջո կմարի, եթե շուտով չհետևի առողջ տնտեսական հիմքը:[17]

Զարգացման աջակցության վերին մակարդակի սկզբունքներից մեկն է ուսումնասիրել, թե ինքնաբուխ, առանց արտաքին օգնության կամ ինքնակազմակերպված որ սոցիալական գործընթացներն են նպաստել զարգացմանը, ապա պարզել՝ ինչպես խթանել դրանք այլ երկրներում կամ տարածաշրջաններում: Զարգացման գործնական մասնագետները նայում են, թե ուր է ջուրը բնականորեն հոսում և որտեղ է հոսում ճիշտ ուղղությամբ, ապա խորացնում են հունը, որպեսզի առուն կարողանա գետ դառնալ:[18]

Սփյուռքի վերաներգրավումը հայրենիքում՝ ներդրումների և ցանցերին միանալու միջոցով, պատմական գործընթաց է, որն այժմ փորձում են խթանել շատ երկրներ ու գործակալություններ: Սփյուռքը կազմակերպելու քաղաքականության գաղափարը լրացնում է հայրենիքում գիտնականներին, ինժեներներին ու մասնագետներին ավելի լավ պահելու ջանքերը: Խնդիրն արտագաղթյալներին որպես հայրենիքի համար անդառնալիորեն կորած դիտելը չէ, այլ նրանց հնարավոր դրական, անդրազգային դերը տեսնելը:[19] Բհագվատին (2003) պնդում է, որ սփյուռքյան նման մոդելն այսօր շատ ավելի հավանական է հաջողության հասնի, քան պահելու ռազմավարությունը:

Սփյուռքի աջակցությամբ զարգացման պատմական խոշոր մոդելներից մեկն արտերկրի 50 միլիոն չինացիների դերն է

Չինաստանում (Weidenbaum and Hughes 1996): Արտերկրի չինացիները բացառիկ գործարար հաջողություններ են ունեցել և կարող են զգալի փորձ, ցանցային կապեր ու կապիտալ բերել՝ օգուտ տալով Չինաստանում ներդրումներին: Ընդհանուր լեզուն, մշակույթն ու ընտանեկան ցանցերը նրանց այնպիսի կապեր՝ guanxi, են տվել, որոնք ոչ չինացի ներդրողները չունեին:[20]

16 ՄաքԳրեգորի (1960) Y տեսությունը հիմնված է ինտեգրման և ինքնավերահսկման սկզբունքի վրա. աշխատանքն ու առաջադրանքները նախագծվում են այնպես, որ աշխատակազմի ներքին շարժառիթը համաձայնեցվի կազմակերպության նպատակների հետ: վերադարձ

17 Կրքերի՝ ներքին շարժառիթների, և շահերի՝ արտաքին շարժառիթների փոխազդեցության մանրամասները տե՛ս Hirschman (1977): վերադարձ

18 Երբ ջուրը սխալ ուղղությամբ է հոսում, պատնեշ կառուցելու փոխարեն ավելի լավ է փորձել այն ուղղորդել մոտակա ընդունելի հուներ: Ուիլյամսը (1981) օգտագործում է հարակից՝ «արահետները սալարկելուն» վերաբերող փոխաբերություն: Նոր շենքերի համալսարանական տարածքում ուղիները շինարարության պահին սալարկելու փոխարեն թույլ տվեք, որ դրանց միջև խոտ աճի, տեսեք՝ որտեղ են արահետներ առաջանում, ապա սալարկեք դրանք: Զարգացման աջակցող կազմակերպությունների հարցն այն է, թե ինչպես սալարկել հին հայրենիքում սփյուռքի ինքնակազմակերպված վերաներգրավման բացած արահետները: վերադարձ

19 «Անդրազգայինը» հնաոճ «միջազգային» եզրի նման բառերից ավելի շատ է ենթադրում համաշխարհայնացմամբ ուժեղացված միջանկյալ դիրքը, շրջանառությունն ու հետուառաջ տեղաշարժերը (Portes 1999): վերադարձ

Հնդկաստանի նահանգային ու ազգային կառավարությունները և արտերկրի տարբեր խմբեր այժմ ակտիվորեն ներգրավում են Հնդկաստանի մեծ գիտական ու գործարար սփյուռքին հայրենիքի կյանքում (Kapur 2001; Saxenian 2000): 1990-ականների վերջի 2000 թվականի՝ Y2K խնդիրը հանկարծակի առաջացրեց «հնացած» համակարգչային լեզուներով մեծածավալ վերածրագրավորման կարիք՝ հնարավորություններ ստեղծելով Բանգալորի ընկերությունների համար: Այդ դրվագում կուտակված փորձն ու վստահությունը, որոնց աջակցեց բազմաթիվ հնդիկ ծրագրային ինժեներների ու ծրագրավորողների ժամանակավոր միգրացիան Արևմուտք, ինտերնետային ընկերությունների բումի ընթացքում վերածվեցին խոշոր գործարքների: Ծառայությունների այս առևտրից բացի՝ ԱՄՆ-ի Սիլիկոնյան հովտի ու տեխնոլոգիական այլ կենտրոնների հնդկական բարձր տեխնոլոգիական սփյուռքը

կազմակերպվել է՝ ձևավորելով անդրազգային համայնք, որը Հնդկաստան է բերում փորձ, կապեր, կապիտալ ու գործարքներ:[21]

Կառավարություններն ու արտերկրի հայրենակիցների խմբերը փորձել են փոխշահավետ անդրազգային համայնքներ ձևավորել մեծ սփյուռք ունեցող երկրներում, այդ թվում՝ Արգենտինայում, Հայաստանում, Իսրայելում, Պակիստանում և Հարավային Աֆրիկայում: Բացի այդ, ինտերնետային բազմաթիվ ցանցեր մասնագիտանում են գիտության ու ինժեներիայի մեջ: Դրանք օգտվում են ՄԱԿ-ի Զարգացման ծրագրի «Արտերկրի հայրենակիցների միջոցով գիտելիքի փոխանցում» ծրագրի փորձից: Արտերկրում հարավաֆրիկյան մասնագիտական ներուժի ցանցը հայտնաբերել է մոտ 40 ցանց, օրինակ՝ Արտերկրի արաբ գիտնականներն ու տեխնոլոգները, Արտերկրի կոլումբացի հետազոտողների ցանցը, Իրանական գիտական տեղեկատվական ցանցը, Համաշխարհային կորեական ցանցը, Ֆիլիպինների մտավոր ներուժի ներհոսքի ցանցը, Արտերկրի լեհ գիտնականների խումբը, Հյուսիսային Ամերիկայի և Կանադայի թայլանդցի մասնագետների միությունը և Թունիսյան գիտական կոնսորցիումը (Brown 2000; Solimano 2002):

Որակյալ ու մասնագիտական սփյուռքերի կազմակերպումը խթանելուն առնչվում է քաղաքականության տարբերակների մի ամբողջ ցանկ: Դրա սկիզբն է աջակցել ինտերնետի կիրառմանը՝ արտերկրի հայրենակիցների կազմակերպված խմբեր ստեղծելու և ծագման երկրների գործակալությունների ու արտերկրի գործունեության կենտրոնների միջև կապեր հաստատելու համար: Անդրազգային հարաբերությունը կարող է սկսվել քննարկումից ու տեղեկատվության փոխանակումից: Խնդիրն այն գործարքների ու գործարար համաձայնությունների զարգացումն է, որոնք սփյուռքի փորձագիտությունն ու կապիտալը ներդնում են հայրենիքի զարգացման մեջ: Արտագաղթյալների խմբերն ու հայրենիքի նախարարությունները կարող են համագործակցել զարգացած երկրներում ներդրումային տոնավաճառներ և հայրենիքում ներդրողների շրջայցեր կազմակերպելիս: Բիզնես ինկուբատորները կարող են դեր ունենալ երկու երկրներում էլ. հայրենիքի արտահանողներին գուցե հենակետ է պետք զարգացած երկրում, իսկ

հայրենիքի նորաստեղծ բիզնեսներին կարող են հովանավորել կամ ուղղորդել հաջողակ արտագաղթյալները:

ՈՒՂԵՂՆԵՐԻ ԱՐՏԱՀՈՍՔԻ ՆՎԱԶԵՑՈՒՄԸ ԿՐԹԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՄԲ: Եթե ընկերությունը բարելավում է աշխատողի հմտությունները, որոնք միշտ որոշ չափով փոխանցելի են, մեկ այլ ընկերություն կարող է ավելի բարձր աշխատավարձ առաջարկել՝ ուսուցանված աշխատողին իրեն տանելու համար:[22] Դա կանխելու համար ընկերությունները կարող են աշխատողների ուսուցումը մասնավորեցնել՝ աշխատողներից պահանջելով վճարել սեփական ուսուցման համար: Սա նման է երկրի բարձրագույն կրթությունը մասնավորեցնելուն, որպեսզի հեռացողների վրա պետական ռեսուրսներ չծախսվեն: Երկու դեպքում էլ, եթե վարկեր չտրամադրվեն, այս քաղաքականությունը ուսուցումը կսահմանափակի արդեն անհրաժեշտ միջոցներն ունեցողների շրջանակով: Սակայն վարկերի տրամադրման դեպքում ընկերությունը կամ երկիրը կկանգնի հեռացողներից գումարը գանձելու խնդրի առաջ:

20 Ոմանք պնդել են, որ Չինաստանում չինական սփյուռքի ներդրումների հիմնական մասը կատարել են Հոնկոնգի (Չինաստան) չինացիները: Չինաստանի կազմ Հոնկոնգի վերադարձի պայմաններում նրանք հատուկ խթաններ ունեին Չինաստանի իշխանությունների բարեհաճությունը ձեռք բերելու համար (Naughton 1999): վերադարձ

21 Անդրազգային սփյուռքյան համայնքի գաղափարի մի մասն այն է, որ այս արդյունքներին հասնելու համար նվազեցվի վերադարձի միգրացիայի դերի շեշտադրումը: Բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների մշտական վերադարձին աջակցող տարբեր ծրագրեր տխրահռչակ են դարձել իրենց համեստ արդյունքներով, և դա դժվար թե փոխվի ամենաշատ օգնության կարիք ունեցող երկրներում: վերադարձ

Մեկ այլ կորպորատիվ ռազմավարություն է ապահովել աշխատողների կրթությունը, բայց կառուցել այնպիսի կորպորատիվ մշակույթ, որը մեծացնում է ընկերության հետ աշխատողի նույնացումն ու նվազեցնում հեռանալը: «Նույնացումը դառնում է «բարոյական ռիսկ» և «օպորտունիզմ» եզրերով բնութագրվող անարդյունավետությունները վերացնելու կամ նվազեցնելու կարևոր միջոց», գրում է Սայմոնը (1991, էջ 41): Սա ճապոնական և ճապոնական մոտեցումներ կիրառող ընկերությունների մարդկային

ռեսուրսների քաղաքականության հիմնասյուներից է (Kagono and Kobayashi 1994)։ Յուրաքանչյուր ընկերություն իր ընթացակարգերն ու գործելակերպերը զարգացնում է նախորդ ուղուց կախված ձևով, և աշխատողների ուսուցման աճող մասը կարող է հատուկ դառնալ այդ ընկերությանը։ Այդպիսով ժամանակի ընթացքում աշխատակիցների պահպանումն ինքնաուժեղացող է դառնում։

Ինչպե՞ս կարող է միգրացիան հանգեցնել Հյուսիսի ու Հարավի միջև տարամիտման, այլ ոչ թե համամիտման դինամիկայի։ Կարելի՞ է միգրացիան դիտել որպես հեռանալու կամ համագործակցությունից հրաժարվելու տարբերակ բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանք խաղում։ Նման մոդելները վերացական են և այլընտրանքային քաղաքականությունների ուղենիշներ չեն տալիս։ Բայց միգրացիայի անբարենպաստ դինամիկան հիմնված է հեռանալու՝ ավելի լավ հայրենիք գտնելու տրամաբանության վրա, և Հիրշմանի (1970) զարգացրած՝ հեռանալու ու նվիրվածության տրամաբանությունների փոխազդեցությունը՝ հանձն առնել բարելավել հայրենիքը, կարծես այլընտրանքային քաղաքականություններ է հուշում։

Հեռանալու և նվիրվածության տրամաբանությունների հակադրությունը լավ մշակված է աշխատանքային կազմակերպությունների դեպքում, օրինակ՝ ճապոնական ու անգլոամերիկյան ոճի ընկերությունների մոդելների հակադրության մեջ (աղյուսակ 2.1)։ Նվիրվածության տրամաբանությունն ամբողջ երկրի, հատկապես բարձրագույն կրթության համակարգի վրա կիրառելը կարող է օգնել պայքարել ծագման երկրներից ուղեղների արտահոսքի դեմ։

Կարելի՞ է մարդկային ռեսուրսների ճապոնական կառավարման գաղափարները կիրառել զարգացող երկրի պետական բարձրագույն կրթության բարեփոխման համար՝ նվազեցնելու ուղեղների արտահոսքի տարածվածությունը։ Ճապոնական տնտեսության մասնագետ, տնտեսական սոցիոլոգ Դորը (1976, 1997) այս սկզբունքների վրա հիմնված կրթական բարեփոխումներ է առաջարկել։ Թեև նա մտահոգված էր կրթական բարեփոխմամբ՝ ինքնին նպատակով, նրա առաջարկների անուղղակի ազդեցությունն է

զարգացող երկրներում ուղեղների արտահոսքի նվազեցմանը նպաստելը: Ուստի դրանք համընկնում են Պատինկինի առաջարկների հետ:

Դորի՝ «դիպլոմային հիվանդության» քննադատությունը կենտրոնանում է վկայականներով և աշխատանքի համար պահանջվող վկայականների մակարդակի աճով տարվելու հետևանքների վրա: Զարգացող երկրներում, որտեղ շրջանավարտներն ավելի շատ են, քան աշխատատեղերը, վկայականների մակարդակն օգտագործվում է որպես աշխատանքի դիմորդների զտիչ: Ուսանողներն այդ պատճառով ձգտում են ավելի շատ վկայականներ ձեռք բերել, իսկ գործատուները բարձրացնում են պահանջները: Կրթության սկզբնական նպատակը՝ աշխատանքը կատարելու համար անհրաժեշտը սովորելը, դուրս է մղվում աշխատանք ստանալու համար անհրաժեշտ վկայականներ ձեռք բերելու պահանջով: Կրթական համակարգերի բովանդակությունը հաճախ հիմնվում է նախկին գաղութային կենտրոնի կամ ներկայիս համաշխարհային չափանիշների վրա և քիչ առնչություն ունի տեղական աշխատանքների հետ: Ավելին՝ նույնիսկ այդ բովանդակությունն է զոհաբերվում դիպլոմային հիվանդության անվերջ մրցավազքին:

22 Ուիլյամսը (2000) նշում է ուղեղների արտահոսքի խնդրի նմանությունը ընկերությունների ուսուցման հետ, որը կարող է հանգեցնել պատրաստված մարդկանց կորստին: Աշխատողներին կորցնելու վախը կհանգեցնի թերներդրման այն ուսուցման մեջ, որը ֆինանսավորում է ընկերությունը, բայց հատուկ չէ միայն իրեն: Միացյալ Թագավորության մասնագիտական կրթության սուբսիդիաները փորձում են հաղթահարել թերներդրման այս խնդիրը: վերադարձ

Աղյուսակ 2.1. Աշխատանքի կազմակերպումը՝ հիմնված հեռանալու և նվիրվածության տրամաբանությունների վրա

Հարցը	Հեռանալու տրամաբանություն	Նվիրվածության տրամաբանություն
Արդյունավետություն	Ռեսուրսները բաշխվում են ամենաբարձրարժեք կիրառություններին: Շարժունությունն ուժեղացնում է բաշխման արդյունավետությունը:	Տվյալ կիրառության մեջ տեղաբաշխված ռեսուրսներից ստացվում է առավելագույն արժեքը: Անշարժությունն ուժեղացնում է X-արդյունավետությունը՝ ջանքը (Leibenstein 1984):
Կրթության արդյունքները	Տրվում է համընդհանուր հավաստագրում՝ առավելագույնի հասցնելու շարժունությունը և այդպիսով բաշխման արդյունավետությունը:	Գիտելիքը տեղական է, միջավայրում ներդրված, մասամբ լռելյայն և դրսևորվում է գործնականում, ոչ թե վկայականներում:
Ինքնություն	Մասնագիտության կամ այլ համընդհանուր խմբի հետ նույնացումը մեծացնում է շարժունությունը:	Անհատները նույնանում են իրենց սոցիալական խմբի, գյուղի, ընկերության կամ հաստատության հետ և շահագրգռված են այն բարելավելով:
Աշխատուժի շ արժունություն	Շարժունությունը բարձր է, ուստի փոփոխությունները հիմնականում կատարվում են հին աշխատողներին նոր գիտելիքներ կրող նոր աշխատողներով փոխարինելով:	Շարժունությունը ցածր է, ուստի փոփոխությունները հիմնականում կատարվում են աշխատողների՝ նոր գիտելիքներ ձեռք բերելու միջոցով:
Հարցը	**Հեռանալու տրամաբանություն**	**Նվիրվածության տրամաբանություն**
Գործընթացի բարելավում	Աշխատանքը հասցվում է ստանդարտ կրկնվող առաջադրանքների, ուստի աշխատողները փոխարինելի են: Հմտությունները փոփոխվում են արտաքին գործոններով: Փորձագիտությունն արտաքին է կամ կենտրոնացած է ղեկավարությունում, ուստի աշխատողները փոխարինելի	Կիրառվում է շարունակական բարելավման «պլանավորել-անել -ուսումնասիրել-գործել» շրջանը: Ուսուցումը կատարվում է գիտական մեթոդի կիրառմամբ: Փորձագիտությունը զարգանում է շարունակական բարելավման մեջ ներգրավված աշխատակազմի՝ տեղական միջավայրում ներդրված և լռելյայն գիտելիքի աճին

Հարցը	Հեռանալու տրամաբանություն	Նվիրվածության տրամաբանություն
	են: Աշխատակազմը չի նույնանում ընկերության կամ հաստատության հետ:	զուգընթաց: Համակարգը խրախուսում է աշխատակազմի նույնացումն ընկերության հետ:
Վարձատրության համակարգ	Աշխատողները հավաստագրված հմտությունների համար ստանում են շուկայում ընդունված վարձատրությունը: Հավասար աշխատանքի դիմաց տրվում է հավասար վարձատրություն: Վճարումը կապվում է կատարված աշխատանքի և ստացված արդյունքների հետ:	Աշխատողները վճարվում են ըստ ստաժի ու ընկերությանը հատուկ աշխատանքներում դրսևորած հմտությունների: Վճարումը կապվում է անհատի հետ՝ սովորաբար սկզբում շուկայականից ցածր, վերջում՝ բարձր, որպես մնալու խթան:
Շարժառիթ	Ակնկալվում է, որ աշխատողներին կմղի անհատական նյութական շահը:	Ակնկալվում է, որ աշխատողները կնույնանան կազմակերպության հետ և կունենան ընդհանուր խմբային շահեր:
Հարաբերությունների կայունություն և վստահություն	Ցածր վստահությամբ հարաբերությունները ենթադրում են հստակ պայմանագրեր և մրցակցային, հեռավոր, հեռանալու վրա կենտրոնացած հարաբերություններ: Վստահություն կամ հավատարմություն կառուցելու ներդրումների բացակայությունը հանգեցնում է ցածր վստահությամբ հարաբերությունների: Ուսուցման համար վճարում են անհատները:	Բարձր վստահությամբ հարաբերությունները ենթադրում են ոչ ամբողջական հարաբերական պայմանագրեր: Ձայն բարձրացնելու վրա կենտրոնացած հարաբերությունները, որոնք պահանջում են վստահություն ու հավատարմություն կառուցելու ներդրումներ, հանգեցնում են բարձր վստահության: Ուսուցման համար վճարում է ընկերությունը:
Մուտք ընկերություն	Մուտքը կատարվում է բոլոր մակարդակներում:	Մուտքը կատարվում է ստորին մակարդակներում: Առաջխաղացումն իրականացվում է ներսից:

Հարցը	Հեռանալու տրամաբանություն	Նվիրվածության տրամաբանություն
Միջանձնային հարաբերությ	Ստանդարտացված, մասնագիտական վարքագիծն	Երկարատև հարաբերությունների

Հարցը	Հեռանալու տրամաբանություն	Նվիրվածության տրամաբանություն
ունների ոճ	օգտագործվում է մարդկանց համակարգելու համար: Միմյանց մասին քիչ գիտելիքը զուգորդվում է կադրերի բարձր հոսունությամբ:	ծանոթությունն ու մտերմությունն օգտագործվում են մարդկանց համակարգելու համար: Միմյանց մասին խոր գիտելիքը զուգորդվում է կադրերի ցածր հոսունությամբ:
Կիրառությունը միգրացիայի նկատմամբ	Հայրենակիցները հեռանում են՝ ավելի լավ հայրենիք գտնելու համար:	Հայրենակիցները հանձն են առնում բարելավել հայրենիքը:

Աղբյուր՝ ըստ Ellerman (2005b)-ի:

Դորի առաջարկությունները պահանջում են համաձայնեցված վերափոխում բարձրագույն կրթության համակարգում և աշխատանք տրամադրող կազմակերպություններում: Նրա առաջարկով մարդիկ սկսում են աշխատել ավելի վաղ տարիքում: Ուսուցումը՝ թե՛ բարձրագույն կրթական հաստատություններում, թե՛ աշխատավայրում, դառնում է ողջ կյանքի գործընթաց՝ ուղղորդված աշխատանքի պահանջներով ու հնարավորություններով:[23] Գործատու կազմակերպությունը վճարում է շարունակական բարձրագույն կրթության համար: Ընտրությունը հիմնվում է շարունակաբար սովորելու և աշխատանք կատարելու ապացուցված կարողության, ոչ թե համընդհանուր վկայականներ ձեռք բերելու վրա: Այս համակարգում՝

> օրինակ՝ պետական ծառայությունն այլևս չէր հավաքագրի համալսարանական շրջանավարտների: Փոխարենը բոլոր աստիճանների համար կլիներ մեկ հիմնական մուտք՝ 16 տարեկանում կամ դպրոցն ավարտելու սահմանված այլ տարիքում, և բոլորը կսկսեին որպես գրասենյակային աշխատող: Ոմանք ներքին քննությունների արդյունքներով կամ աշխատանքի որակի հիման վրա բավական արագ կբարձրանային գործադիր պաշտոնների՝ ստանալով անհրաժեշտ հետագա ուսուցումը, իսկ նրանցից ոմանք նույն կերպ կընտրվեին և կկրթվեին ու կվերապատրաստվեին վարչական պաշտոնների համար: Նույն օրինաչափությունը կարող էր կիրառվել մյուս մասնագիտությունների նկատմամբ: Ապագա

> ինժեներները կարող էին նախ արհեստավոր պատրաստվել, արհեստավորներից ոմանք՝ տեխնիկ, իսկ ամենակարողներին կուղարկեին ինժեներական լիարժեք ուսուցման: Բժիշկները կարող էին սկսել որպես բժշկի օգնական, ուսուցիչները՝ աշակերտ-ուսուցիչ, համալսարանական դասախոսները՝ հետազոտողի օգնական, քարտուղար կամ դպրոցի ուսուցիչ: Ճարտարապետները, հաշվապահներն ու շինարարական ծախսերի գնահատողները կարող էին սկսել որպես գրասենյակային աշխատող և ընտրվել մասնագիտական ուսուցման համար (Dore 1976, էջ 143):

Համագործակցային կրթական ծրագրերը, որոնք հերթագայեցնում են ուսումնական կիսամյակներն ու ընկերությունում աշխատանքը, քայլ են այս ուղղությամբ: Երբ արտերկրում ուսումը նպատակահարմար է, այն կֆինանսավորի ընկերությունը, և այն հավանաբար տեղի կունենա ավելի բարձր տարիքում, երբ անձին վերադառնալուց հետո ոչ միայն աշխատանք է սպասում, այլև հայրենիքում ունի ընտանիք ու այլ արմատներ: Դորի սկզբունքներով նախագծված կրթության ու աշխատանքի ազգային համակարգը առավելագույնի կհասցնի լավագույնների և ամենատաղանդավորների պահպանումը, ինչպես դա ընկերությունների ներսում արել են մարդկային ռեսուրսների ճապոնական կառավարման քաղաքականությունները:

Գուցե ավելի շատ մտավոր ներուժ հայրենիքում պահելու համար անհրաժեշտ է բարելավել բարձրագույն կրթության համակարգը, որպեսզի դրա գերազանցության կենտրոններն ունենան ավելի բարձր միջազգային վարկանիշ և ավելի լավ ճանաչում: Այս հաստատությունների տրամադրած վկայականների արժեքը պետք է բարձրացնել, գուցե անկախ միջազգային հավաստագրման օգնությամբ՝ թուլացնելու լավագույն ուսանողների՝ արտերկրում աստիճան ստանալու ճնշումը: Շրջանավարտների անկախ հավաստագրումը կբարելավի նաև նրանց աշխատանքի հեռանկարները: Այս փաստարկը կարելի է ներկայացնել տեղեկատվության տնտեսագիտության եզրերով: Հավաստագրումը կօգնի հաղթահարել տեղեկատվական անհամաչափությունը, որին բախվում են շրջանավարտներին հնարավոր աշխատանք առաջարկող տեղական կամ միջազգային կազմակերպությունները:

Ի՞նչն է սխալ այս փաստարկում: Ինչպե՞ս կարող է որևէ մեկը դեմ լինել, ասենք, Աֆրիկայի բարձրագույն կրթության համակարգերը գերազանցության կենտրոնների վրա կենտրոնացնելուն՝ շրջանավարտների ավելի լավ միջազգային հավաստագրմամբ: Դորի՝ դիպլոմային հիվանդության մասին փաստարկը դեմ է հենց նման ջանքերին: Հավաստագրման փաստարկն ամբողջությամբ հեռանալու տրամաբանության վրա հիմնված մոտեցման օրինակ է, որը չի ճանաչում խնդիրը լուծելու այլընտրանքային ճանապարհի գոյությունը: Նվիրվածության տրամաբանությամբ կառուցված կազմակերպությունները տեղեկատվական անհամաչափության խնդիրը լուծում են՝ մարդկանց ավելի վաղ տարիքում ներգրավելով և անմիջական փոխազդեցությամբ աստիճանաբար ճանաչելով նրանց հատկանիշներն ու կարողությունները:

23 Սա նման է ճապոնական ոճի ընկերությանը, որտեղ մուտքը տեղի է ունենում վաղ տարիքում, իսկ շարունակական կրթությունը խթանում է ընկերությունը: Փոփոխվող տեխնոլոգիաների պայմաններում աշխատողները «կանոնավոր ընդմիջումներով դպրոցանման միջավայրում ֆորմալ ուսուցման կարիք ունեն, որը լրացնում է աշխատավայրում ստացվող ոչ ֆորմալ ուսուցումը՝ նրանց աշխատանքային փորձը համակարգելու համար» (Aoki 1988, էջ 52): վերադարձ

Օրինակ՝ ճապոնական ոճի ընկերությունը «փաստացի դիտարկմամբ կարող է բացահայտել դանդաղ սովորող, ցածր արտադրողականությամբ, թույլ շարժառիթով և համագործակցել չցանկացող աշխատողներին ու երկարաժամկետ հեռանկարում տարբերակել նրանց վարձատրությամբ և կարգավիճակով՝ միաժամանակ փորձելով պահել արագ սովորող, բարձր արտադրողականությամբ, ուժեղ շարժառիթով ու համագործակցող աշխատողներին՝ խրախուսելով, որ կարիերայի կեսին չհեռանան» (Aoki 1988, էջ 50): Ուստի այս համակարգը շեշտադրում է լավագույններին ու ամենատաղանդավորներին պահելու և զարգացնելու X-արդյունավետությունը: Դրան հակադրվում է այն համակարգը, որը մարդկանց զինում է համընդհանուր վկայականներով, որպեսզի նրանք ունենան առավելագույն շարժունություն՝ բաշխման առումով արդյունավետ համաշխարհային աշխատաշուկայում ամենաբարձր վարձատրվող հնարավորությունները որոնելու համար:

Այսպիսով, հավաստագրման մոտեցումը տեղեկատվական անհամաչափությունը լուծելու միակ ճանապարհը չէ: Ավելին՝ այն հակված է սրելու, ոչ թե մեղմացնելու ուղեղների արտահոսքը: Կրթական չափանիշների համաշխարհայնացման մասին բազմաթիվ քարոզները սա պարզ են դարձնում: «Խոշոր արդյունաբերական երկրների, մասնավորապես՝ ԱՄՆ-ի համալսարանական համակարգերում մասնագիտական կամ դոկտորական աստիճանների համար սովորող օտարերկրյա ուսանողների բաժինը մեծ է, և նրանց ավելի քան երկու երրորդը պարզապես մնում է: Եվրոպայում իրավիճակը նման է, թեև ավելի փոքր մասշտաբով: Միաժամանակ աշխատուժ արտահանող զարգացող երկրների բարձրագույն կրթության գերազանցության կենտրոններն ավելի ու ավելի հաճախ ընդունում են միջազգային ձևաչափերին ու չափանիշներին համապատասխանող ծրագրեր: Լեզվական հմտության առկայությամբ նման մարդիկ կարող են աշխատանքի ընդունվել գրեթե ամենուր» (Nayyar 2002, էջ 164):

Հավաստագրման փաստարկում կա նաև ավելի նուրբ խնդիր: Համընդհանուր չափանիշներով միջազգային հավաստագրման վրա կենտրոնանալու հետևանքներից մեկն այն է, որ շեշտադրվում է գիտելիքի այն տեսակը, որը հնարավոր է միջազգայինորեն հավաստագրել, օրինակ՝ արժեք ունենալ Փարիզում, Լոնդոնում կամ Նյու Յորքում: Սա ուշադրությունը շեղում է զարգացող տարածաշրջանի համար կարևոր տեղական գիտելիքի տեսակներից: Օրինակ՝ բժիշկներին տեղական արևադարձային հիվանդությունների վերաբերյալ գիտելիք տալու փոխարեն, որը Հյուսիսում քիչ կիրառություն ունի, նրանք կստանան համընդհանուր կրթություն՝ նույնքան կիրառելի Ալբերտայում, որքան Անգոլայում: Քաղաքականություն մշակողները չպետք է զարմանան, երբ նման պատրաստվածությամբ բժիշկները Անգոլայում մնալու փոխարեն արտագաղթեն Ալբերտա:

Հայեցակարգային հարցերի ամփոփում

Միգրացիայի և զարգացման ոլորտն անկայուն ու չլուծված է հիմնավոր պատճառով: Երկընտրանքները հիմնական և արմատական են: Կարևոր հարցերի երկու կողմերն էլ կարող են թվացյալ համոզիչ փաստարկներ ունենալ. խելացի մարդիկ՝ Ջոնսոնի ու Պատինկինի նման, կարող են չհամաձայնել: Միգրացիոն ուսումնասիրությունների որոշ հարցեր արտացոլում են ավելի մեծ խնդիրներ, որոնք պառակտում են զարգացման ուսումնասիրությունների ոլորտը: Այստեղ ամփոփվում են այդ հիմնարար հարցերից մի քանիսը:

Համամիտման կամ տարամիտման դինամիկան

Հիմնական հարցերից մեկը հիմքում ընկած դինամիկ մեխանիզմների բնույթն է: Հակադրությունը բացասական հետադարձ կապով ինքնասահմանափակվող մեխանիզմների՝ հավասարեցնող դինամիկայի, և դրական հետադարձ կապով ինքնաուժեղացող մեխանիզմների՝ կրիտիկական զանգվածի դինամիկայի միջև է: Գրեթե ամբողջ նեոդասական տնտեսագիտությունը հիմնվում է նվազող հատույցի ենթադրության վրա: Երբ գործոնները ցածր հատույցով կիրառություններից անցնում են բարձր հատույցով կիրառությունների, բարձր հատույցը նվազում է, իսկ ցածրը՝ աճում՝ վերացնելով տարբերությունը: Բայց հակառակ՝ դրական հետադարձ կապի, աճող հատույցի դեպքն այժմ ավելի մեծ ուշադրության է արժանանում տնտեսական գրականությունում և գիտություններում. վաղ օրինակ էր Myrdal (1957)-ը: Աճող հատույցը հանգեցնում է բազմաթիվ հավասարակշռությունների, գուցե բարձր և ցածր տեսակների՝ տարամիտման երկգագաթ դինամիկային:

18-րդ և 19-րդ դարերում Եվրոպայից Հյուսիսային Ամերիկա Հյուսիս-Հյուսիս միգրացիան մեծ մասամբ հավասարեցնող դինամիկայի մեխանիզմ էր:[24]

Այսօրվա վեճի մի մասն այն մասին է, թե Հարավից Հյուսիս միգրացիան համամիտման հավասարեցնող դինամիկայի՞, թե՞ տարամիտման կրիտիկական զանգվածի դինամիկայի մաս է: Գրականության մեջ կրկին ու կրկին հանդիպում են առանց

վերապահումների արված ու չարտահայտված ենթադրություններ, թե գործոնի՝ ցածր հատույցից բարձրին տեղափոխվելը կհավասարեցնի, ոչ թե կմեծացնի հատույցների տարբերությունը: Կարծես կարելի էր ակնկալել, որ երկրից մարդկային ու ֆինանսական կապիտալի փախուստը կբարելավի դրա զարգացման հեռանկարները:

Այս փաստարկը կարելի է ներկայացնել նաև Հիրշմանի խթանման կամ ճնշման մեխանիզմների և հեռացում-ձայն բարձրացում դինամիկայի եզրերով: Ենթադրենք կան երկու խմբեր՝ A և B: Եթե B խմբում խնդիրներ ու խցանումներ են առաջանում, որոշ անդամների՝ B-ից A միգրացիան կարող է B-ի վրա ունենալ դրական կամ բացասական ազդեցություն: B-ի որոշ անդամների հեռացումը կամ համագործակցությունից հրաժարվելը կարող է մյուսներին կամ ղեկավարներին զգուշացնել, որ խնդիրները լուծելու ու խցանումները հաղթահարելու համար փոփոխություններ են անհրաժեշտ: Սա կարող է բերել A-ի և B-ի միջև հավասարեցնող դինամիկայի: Բայց հնարավոր է նաև հակառակը: B-ից հեռացողները կարող են լինել իրենց տեսակետն առավել հստակ արտահայտող կամ առավել կարողունակ անդամները, որոնց հեռանալուց հետո խնդիրները լուծելու համար արմատավորված շահերը հաղթահարելու հավանականությունն ավելի է նվազում: Սա կտանի տարամիտման դինամիկայի:

Երբ զարգացող երկրում ամրապնդված էլիտաները տեսնում են բարձր կրթությամբ երիտասարդների արտագաղթը, դա ամրապնդո՞ւմ է ուղեղների արտահոսքը կասեցնելու համար անհրաժեշտ փոփոխություններ անելու նրանց վճռականությունը: Թե՞ նվազեցնում է նրանց վրա ճնշումը՝ հրաժարվելու այն արտոնություններից, որոնք զարգացման խոչընդոտներ են և ի սկզբանե առաջացնում են ուղեղների արտահոսքը: Այս հարցը հնարավոր չէ նախապես լուծել: Բայց չպետք է նախապես ենթադրել, թե հեռանալը՝ պայքարելու փոխարեն փոխելը, ավելի լավ է բարեփոխումներ առաջացնելու համար, քան չհեռանալը՝ փոխելու փոխարեն պայքարելը: Չպետք է ենթադրել, որ հեռանալը կհավասարեցնի, ոչ թե կմեծացնի տարբերությունը:

Մի շարք սոցիալական մեխանիզմներ նախագծված են Մատթեոսի սկզբունքի տարամիտող դինամիկան մեղմացնելու, եթե ոչ

հաղթահարելու համար: Հակամենաշնորհային քաղաքականությունը փորձում է միաձուլումների շուկայում խզել «չափը չափ է ծնում» դինամիկան, որպեսզի ընկերությունները պահպանեն որոշ հավասարություն ու մրցակցություն: Իշխանությունների բաժանումը, պաշտոնավարման ժամկետների սահմանափակումները[25] և սահմանադրական այլ սահմանները նախատեսված են քաղաքական ոլորտում «իշխանությունը իշխանություն է ծնում» դինամիկան մեղմացնելու համար: Տնտեսությունում, որտեղ հարստությունը նոր հարստություն է ծնում՝ անկախ ջանքից ու նորարարությունից, ավագ որդու բացառիկ ժառանգման իրավունքի վերացումը և առաջադիմական եկամտահարկի ու ժառանգության հարկի սահմանումն օգնում են մեղմացնել այս դինամիկան: Պրոֆեսիոնալ սպորտում նոր խաղացողների ընտրության առաջին իրավունքն ամենաթույլ թիմերին տալու գործելակերպը նպատակ ունի հաղթահարել տարամիտման դինամիկան ու պահպանել մրցակցային որոշ հավասարակշռություն:

24 Կարելի է պնդել, որ որոշ տարածաշրջաններից, ինչպես Հարավային Իտալիայից ու Սիցիլիայից, միգրացիան նպաստել և շարունակում է նպաստել այդ տարածաշրջանների աղքատությանը: վերադարձ

25 Նման պատճառներով ավելի վաղ առաջարկվեցին ժամանակավոր աշխատանքային միգրացիայի ծրագրերի ժամկետային սահմանափակումներ՝ դրանց ինքնաուժեղացող և նույն ակոսը խորացնող միտումները հաղթահարելու համար: վերադարձ

Ներդիր 2.3. Հեռանալու և նվիրվածության տրամաբանություններն այլ համատեքստերում

Իրավիճակներ, որոնցում որոշում կայացնողները պետք է ընտրեն հեռանալու և նվիրվածության տրամաբանությունների միջև, առաջանում են բազմաթիվ համատեքստերում, օրինակ՝

• Վատ տեսանելիությամբ լեռնաշղթայի ամենաբարձր գագաթը բարձրանալ ցանկացող արշավորդը կարող է ընդունել նվիրվածության տրամաբանությունը՝ շարունակելով բարձրանալ այն գագաթը, որի վրա է՝ փոխելու փոխարեն պայքարել, կամ հեռանալու տրամաբանությունը՝ տեղափոխվելով մեկ այլ, գուցե ավելի բարձր գագաթ՝ պայքարելու փոխարեն փոխել: • Էվոլյուցիայի ընտրության

գործընթացը, ներառյալ գենետիկական ալգորիթմների դրա մաթեմատիկական տարբերակները, սկսվում է գենետիկական հնարավորությունների առկա հավաքածուին նվիրվածությունից, ապա օգտագործում կամ կատարելագործում դրանք՝ ամենահարմարվածը որոշելու համար: Բացի այդ, կա փոփոխականության գործընթացը, օրինակ՝ մուտացիան և խաչասերումը կամ սեռական բազմացումը, որը հարմարվածության լանդշաֆտի տվյալ բլուրից հեռացնում է և ուսումնասիրում այլ հնարավորություններ: Սա նախորդ օրինակի էվոլյուցիոն տարբերակն է՝ հանձն առնել ավելի վեր բարձրանալ տվյալ բլուրով կամ որոնել մեկ ուրիշ, գուցե ավելի բարձր բլուր: • Քննիչը հանցագործություն քննելիս պետք է որոշի՝ ժամանակ հատկացնել տվյալ հե՞տքին հետևելուն, թե՞ ավելի շատ հետքեր որոնելուն: • Ղեկավարը պետք է որոշի՝ նվիրվե՞լ տվյալ թիմին և կենտրոնանալ դրա կարողությունների զարգացման վրա, թե՞ այդ հատկանիշները տրված համարել և կենտրոնանալ թիմի անդամներին տեղաշարժելու վրա՝ ավելի լավ համադրություն ստանալու համար:

Յուրաքանչյուր հնարավոր միգրանտ նման իրավիճակում է՝ հանձն առնել մնալ հայրենիքում և փորձել բարելավել այն, թե դրա հատկանիշները տրված համարել և այլուր նոր ու ավելի լավ հայրենիք որոնել: Տնտեսական մոդելները հակված են մոդելավորելու միայն հեռանալու տարբերակը՝ անտեսելով նվիրվածության հնարավոր տրամաբանությունը՝ վերափոխման հնարավորություններին հատուկ անորոշություններով հանդերձ:

Համընդհանուր պետական դպրոցական կրթության նպատակը սերունդների միջև կրթական տարամիտման դինամիկան խաթարելն է: Դպրոցական վաուչերների առաջարկությունները հաճախ քննադատվում են որպես հեռանալու տրամաբանությունն ու հաջողության անհատական պատկերացումները վերականգնելու փորձեր՝ սեփական երեխային ավելի լավ դպրոց տեղափոխելով, փոխանակ հավաքական գործողությամբ նրա դպրոցը բարելավելու: Վաուչերային ծրագրերի կողմնակիցները ենթադրում են, որ հիմքում ընկած դինամիկան հավասարեցնող ու համամիտող է: Եթե բարելավման համար ճնշման հիմնական աղբյուրները հարցերով մտահոգ և իրենց տեսակետն արտահայտող ծնողներն են, որոնք

վաուչերային ծրագրի դեպքում առաջինը կհեռանան, ապա հիմքում ընկած դինամիկան տարամիտման և գետտոյացման դինամիկա է:[26]

Հեռանալու տրամաբանությունն ընդդեմ նվիրվածության տրամաբանության

Եթե ռեսուրսների և կառուցվածքների կամ կիրառությունների հատկանիշներն ընդունվում են որպես անփոփոխ, արդյունավետությունը դիտվում է հեռանալու տրամաբանությամբ: Ռեսուրսները պետք է հեռանան կամ փոխարինվեն, եթե դրանց համար հնարավոր են ավելի բարձրարժեք տեղաբաշխումներ: Եթե, սակայն, ռեսուրսների տեղաբաշխումը տվյալ կիրառության մեջ ընդունվում է որպես ըստ էության հաստատուն, իսկ ռեսուրսների ու կառուցվածքների հատկանիշները՝ փոփոխական, արդյունավետությունը դիտվում է նվիրվածության տրամաբանությամբ: Ինչպե՞ս կարելի է վերափոխել ռեսուրսների և շրջակա կառուցվածքների տվյալ համադրությունը՝ ավելի բարձր արժեքով արդյունքի հասնելու համար (ներդիր 2.3): Սա X-արդյունավետության տիրույթն է: Որոշ ձևակերպումներում բաշխման արդյունավետության և X-արդյունավետության հակադրությունը կարելի է ներկայացնել որպես ստատիկ ու դինամիկ արդյունավետությունների հակադրություն: Ստատիկ դեպքում ռեսուրսների և կիրառությունների հատկանիշներն անփոփոխ են, իսկ կիրառությունների միջև ռեսուրսների բաշխումը՝ փոփոխական: Երկու տրամաբանությունները զարգացնում են Հիրշմանի (1970)՝ հեռանալն ընդդեմ ձայն բարձրացնելու մոտեցումը: Հատկանիշները հաստատուն կամ փոփոխական համարելու ընտրությունը նա վերլուծում է որպես «հատկանիշներն ընդունել» կամ «հատկանիշները ձևավորել» (Hirschman 1967):

26 1990-ականների սկզբին Նոր Զելանդիան ընդունեց վաուչերանման «Վաղվա դպրոցներ» ծրագիրը: Ավելի լավ դպրոցները շուտով լցվեցին հատուկ ընտրված աշակերտներով և մերժեցին դժվար ուսուցանվող աղքատ կամ փոքրամասնությունների աշակերտներին, որոնք այլ ելք չունեին, քան վերադառնալ իրենց արդեն ավելի թուլացած հին դպրոցները: Տարամիտման դինամիկան դպրոցներն ավելի խիստ շերտավորեց սոցիալտնտեսական ու էթնիկ գծերով, քան նախկինում էին (Wylie 1998): վերադարձ

Ամերիկյան և ճապոնական ընկերությունների ընդհանրացված մոդելները, ինչպես Աոկիի (1988) տարբերակումը A-ընկերության և J-ընկերության միջև, հիմնված են այս երկու տրամաբանությունների վրա (Ellerman 2005b): A-ընկերության ղեկավարը կազմակերպական խնդիրը դիտում է հեռանալու և փոխարինելու շուկայական տրամաբանությամբ. ինչպես շուկայում գտնել լավագույն ռեսուրսները՝ ըստ անհրաժեշտության գնելով ու վաճառելով կամ աշխատանքի ընդունելով ու ազատելով, որպեսզի ստացվի ռեսուրսների ամենաբարձրարժեք բաշխումը: J-ընկերության ղեկավարությունը խնդիրը դիտում է մարդկանց ըստ էության տրված խմբին նվիրվածության համայնքային մոդելով (Dore 1987). ինչպես զարգացնել ու վերափոխել նրանց հմտություններն ու կարողությունները և շրջակա կազմակերպական կառուցվածքները՝ ամենաբարձրարժեք արդյունքը ստանալու համար:

Այն, ինչ հեռանալու տրամաբանությունը համարում է ճկունության բացակայություն կամ կոշտություն, օրինակ՝ կազմակերպությունում մարդկանց առկայությունը որպես տրված ընդունելը, նվիրվածության տրամաբանությունը համարում է հանձնառություն ու հավատարմություն: Որոշ կազմակերպական մեխանիզմներ, ինչպես հեռանալու արգելքները (Kagono and Kobayashi 1994), մի տրամաբանության մեջ իռացիոնալ են, մյուսի մեջ՝ ռացիոնալ: Օրինակ՝ նավապետից նավի հետ խորտակվելը կամ ձախողված ղեկավարից սեփական սրի վրա ընկնելը ակնկալող կազմակերպական նորմը նախատեսված է հեռանալու տրամաբանությունը փակելու և նվիրվածության ու վերափոխման տրամաբանությունը խթանելու համար: Երբ չինական ավանային ու գյուղական ձեռնարկությունները բախվում էին կոշտ բյուջետային սահմանափակման, այսինքն՝ նման էին նավի, որը կարող է խորտակվել, աշխատուժի հարաբերական անշարժությունը՝ նավում փրկանավակների պակասը, հեռանալու տրամաբանությամբ դիտվում էր որպես բաշխման անարդյունավետություն: Նվիրվածության տրամաբանությունն այն տեսնում էր որպես աշխատողների ու ղեկավարների հանձնառությունը, ձայն բարձրացնելն ու ջանքը՝ այսինքն X-արդյունավետությունը խրախուսող գործոն՝ ապահովելու, որ ձեռնարկությունը ջրի վրա մնա:

Այս երկու տրամաբանություններն անցնում են միգրացիայի և զարգացման վերլուծության միջով: Եթե զարգացող երկրի աշխատողը վայրի հատկանիշները հաստատուն է ընդունում, առաջընթացը կդիտի հեռանալու տրամաբանությամբ: Նվիրվածությունն ու ձայն բարձրացնելն անիմաստ են, եթե վերափոխումն անհնար է թվում՝ առնվազն տվյալ ապագա ժամանակահատվածում: Այս աշխատողները փնտրում են հեռանալու լավագույն ելքը՝ իրենց մարդկային ռեսուրսների ավելի բարձրարժեք կիրառություն գտնելու համար: Սա շուկայահենք այն տրամաբանությունն է, որի օրինակն է Ջոնսոնի աշխարհաքաղաքացիական ազատականությունը:

Մյուսները, Պատինկինի նման, մարդկանց կազմն ըստ էության տրված են համարում: Այդ հանձնառությունից ելնելով՝ նրանք պետք է պարզեն, թե ինչպես լավագույնս վերափոխել ու զարգացնել մարդկանց հմտությունները, կարողություններն ու շրջակա կառուցվածքները: Նվիրվածության ու վերափոխման այս տրամաբանությունն է ընկած ճապոնական ոճի ընկերությունների քաղաքականությունների, Դորի կրթական բարեփոխումների և զարգացող երկրներում զարգացմանը միտված քաղաքականություն մշակողների մտածողության հիմքում:

Հաջողության անհատական և հավաքական պատկերացումները

Բանտարկյալի երկընտրանք խաղում հաջողության անհատական ռազմավարությունը հաջողության լավագույն հավաքական ռազմավարությունը չէ: Հաջողության անհատական պատկերացումը լավ է համադրվում հեռանալու՝ համագործակցությունից հրաժարվելու տրամաբանության հետ, մինչդեռ հաջողության հավաքական, խմբային կամ համայնքային պատկերացումն առաջ է բերում նվիրվածության տրամաբանությունը:[27]

27 Փոփոխության՝ անձի և խմբի վրա կենտրոնացած հարակից պատկերացումները տե՛ս Hirschman (1958, գլուխ 1)-ում, ինչպես նաև անհատական և հավաքական գործողության հակադրության վերլուծությունը՝ Hirschman (1982)-ում: վերադարձ

Դիտարկենք մի իրավիճակ, երբ կան երկու ընկերություններ, երկրներ կամ խմբեր՝ A և B, և A խումբը շատ ավելի լավն է B խմբից: B խմբի՝

հաջողության անհատական պատկերացում ունեցող անդամը միանգամայն կարող է հեռանալու տրամաբանությամբ որոնել B-ից A միգրացիայի ճանապարհ: B խմբի՝ հաջողության հավաքական պատկերացում ունեցող անդամը կարող է նվիրվածության տրամաբանությամբ որոնել B-ն վերափոխելու ճանապարհ, որպեսզի այն դառնա A-ից լավը կամ առնվազն համեմատելի նրա հետ:

Լավագույնների ու ամենատաղանդավորների՝ B-ից A միգրացիայի դինամիկան կարող է լիովին տարամիտման դինամիկա լինել: A խումբը կարող է պահպանել ու մեծացնել իր առավելությունը B-ի նկատմամբ՝ նրանից ամենակարողունակ մարդկանց իր կողմը հրապուրելով: A խմբի՝ այդ արդյունքին նպաստելու նուրբ եղանակներից մեկը կլիներ խրախուսել օբյեկտիվ արժանիքահեն չափանիշի համընդհանուր ընդունումը: Այդ չափանիշով սեփական արժանիքների հիման վրա հաջողությունը նշանակում է միանալ այժմ լավագույն խմբին, ոչ թե աշխատել սեփական խումբը լավագույնը դարձնելու համար: Ինչպես համոզիչ ցույց է տալիս Յանգի «The Rise of the Meritocracy» աշխատությունը (1962), նման արժանիքահեն կառուցվածքը հակված կլինի պահպանելու A խմբի գերակայությունը:

Եկամտի աճն ընդդեմ զարգացման աճի. երեք D-երի գործարքը

Միգրացիայի և զարգացման բանավեճերը կարող են բացահայտել զարգացման աջակցության նպատակների վերաբերյալ հիմնարար տարբերություններ: Ոմանք նպատակը համարում են ռեսուրսներն աղքատների ձեռքը դնելը՝ աղքատության նվազեցման որոշակի տեսակ: Նրանք եկամտի աճն ու կենսամակարդակի բարձրացումը դիտում են որպես զարգացում: Մյուսներն աղքատների եկամտի ավելացումը արժանի նպատակ են համարում, բայց ինքնին՝ ոչ զարգացում: Իրոք, կախված ձեռքբերման եղանակից, աղքատության նվազեցումը, օրինակ՝ երկարաժամկետ բարեգործական օգնության ձևով, կարող է նույնիսկ թշնամական լինել զարգացմանը: Այս դիտորդները երկրի կամ տարածաշրջանի զարգացումը համարում են հիմնված բնակչության հմտությունների ու կարողությունների զարգացման և բազմազանեցման վրա, որպեսզի մարդիկ կարողանան ինքնուրույն ու կայուն կերպով բարձրացնել եկամուտները՝ արժեք ավելացնելով, այլ ոչ թե պարզապես բնական ռեսուրսներ արդյունահանելով:

Մի հարց օգնում է ձևակերպել խնդիրը: Ենթադրենք՝ աղքատ ու թերզարգացած երկիրը հայտնաբերում է նավթի և գազի խոշոր հանքավայր, որի շնորհիվ միջին եկամուտը զգալի աճում է, իսկ կենսամակարդակը՝ բարելավվում: Արդյո՞ք դա ինքնին զարգացում է:[28]

Այժմ վերաձևակերպենք հարցը՝ նավթի ու գազի խոշոր հանքավայրը փոխարինելով Հարավից Հյուսիս երկարաժամկետ միգրացիայով և դրա հետևանքով ծագման երկիր եկող դրամական փոխանցումներով: Դրանք նվազեցնում են աղքատությունը, ավելացնում եկամուտներն ու բարձրացնում կենսամակարդակը: Այդ դեպքում արդյո՞ք հաջող զարգացման ձև չեն: Տրանսպորտի ու հաղորդակցության այսօրվա համաշխարհայնացված աշխարհում քաղաքացիները պե՞տք է աշխատեն իրենց հայրենի երկրներում: Ոչ ոք չի ասում, որ արվարձանային ննջարան-համայնքը թերզարգացած է, քանի որ ներսում եկամտի աղբյուր չունի: Ինչո՞ւ դատողությունը պետք է

տարբեր լինի, երբ ննջարան-համայնքը հարյուրավոր կամ հազարավոր մղոններ հեռու է:

Հյուսիսի ու Հարավի միջև գործարք է կնքվել՝ ոմանք կասեին սատանայի հետ գործարք: Զարգացած Հյուսիսում բազմաթիվ կեղտոտ, դժվար և վտանգավոր աշխատատեղեր՝ անգլերեն dirty, difficult, dangerous բառերի երեք D-երը, չեն համալրվում տեղական աշխատողներով: Ոչ որակյալ միգրանտների համար այս աշխատանքը կարող է չորս անգամ ավելի վճարել, քան նրանք կվաստակեին հայրենիքում: Ուստի գործարք է կնքվում: Հյուսիսը կլինի զարգացման հիմնական վայրը՝ աշխատատեղերի իմաստով, ներառյալ այն ցածր մակարդակի աշխատատեղերը, որոնք տեղացիները չեն զբաղեցնում: Հարավը մի տեսակ հեռավոր ննջարան-համայնք կլինի՝ այդ աշխատատեղերին աշխատողներ մատակարարող: Այս կարգավորումը Հարավում կբավարարի զարգացման բազմաթիվ ավանդական չափանիշների՝ եկամտի աճ, աղքատության նվազում և կենսամակարդակի բարձրացում:

28 Զարգացման տնտեսագիտության համախառն աճի մոդելները զարմանալիորեն քիչ լույս են սփռում նման հարցերի վրա: Թեմայի լավագույն ու ամենամատչելի մտքերից մի քանիսը կան Ջեյքոբսի աշխատություններում (1969, 1984): վերադարձ

Միգրացիայի և զարգացման ոլորտի տակ կարծես խզման գիծ է անցնում՝ Հյուսիսի ու Հարավի այս երեք D-երի գործարքի շուրջ: Գործարքը սովորաբար այսքան բաց ձևակերպված չէ. առատ են մեղմասությունները, սահմանափակ տեսականն ու անհիմն լավատեսական սցենարները: Որոշ կողմնակիցներ շեշտում են Հարավի կառավարությունների օգուտները. դրանք կարող են արտահանել գործազրկության խնդիրը և ներմուծել վճարային հաշվեկշռի խնդիրները մեղմացնելու համար անհրաժեշտ կոշտ արտարժույթը: Ոմանք հայացքը սևեռում են ժամանակավոր միգրանտների ու նրանց ընտանիքների բարելավված կենսամակարդակի վրա և անտեսում Հարավում տնտեսապես անպտուղ ննջարան-համայնքների մոդելում փակվելը: Ոմանք անտեսում են հյուր աշխատողների փոխանցումներով առաջնորդվող զարգացման տասնամյակների հիասթափված սպասումները՝ գեղեցկացնելու դեռ մնացող հույսը, թե այս մոդելները կարող են

իրական զարգացում բերել Հարավին: Ուրիշները կտրում են այդ գորդյան հանգույցը և փաստորեն զարգացումը վերասահմանում որպես աղքատության նվազում ու կենսամակարդակի բարձրացում: Երեք D-երի գործարքի շուրջ բացահայտ կամ ենթադրվող բանավեճը հիմնարար է միգրացիայի և զարգացման քաղաքականության հարցերի համար:

Միգրացիայի և համաշխարհայնացման քննարկումը բարդացնելը

Համաշխարհայնացումը հաճախ գովաբանվում է որպես միանշանակ դրական երևույթ՝ շուկայով պայմանավորված հեռանալու տրամաբանության, համամիտման հավասարեցնող դինամիկայի և հաջողության անհատական պատկերացումների հիման վրա: Այստեղ կիրառվող հայեցակարգային շրջանակը բարդացնում է քննարկումը՝ ցույց տալով, որ համաշխարհայնացման սովորական մոտեցումը միակողմանի է. ավելի մանրամասն վերլուծությունը տե՛ս Ellerman 2003, 2005a: Նվիրվածության ու վերափոխման տրամաբանությունը, որը մարմնավորում է հաջողության՝ խմբի վրա կենտրոնացած կամ հավաքական գործողության պատկերացումը, նույնքան հիմնավոր հավակնություն ունի սոցիալական բարելավման ռազմավարություն լինելու: Ավելին՝ այնքանով, որքանով Հարավ-Հյուսիս փոխազդեցության հիմքում տարամիտման դինամիկան է, անհատական հաջողության համար հեռանալու տրամաբանությունը կպահպանի և կխորացնի Հյուսիս-Հարավ բաժանումը:

Հավելված 1. Բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանքի խաղերը

Երկու մասնակցով բանտարկյալի երկընտրանքի ստանդարտ խաղը ներկայացնում է համաչափ իրավիճակ, որտեղ յուրաքանչյուր խաղացող ընտրում է համագործակցել կամ հրաժարվել համագործակցությունից: Այս խաղում, անկախ մյուսի գործողությունից, յուրաքանչյուր խաղացողի լավագույն ռազմավարությունը հրաժարվելն է: Սակայն երկուսի հրաժարվելու արդյունքն ավելի վատ է նրանց համար, քան երկուսի համագործակցելու արդյունքը (աղյուսակ A1.1.1):

Աղյուսակ A1.1.1. Շահումները երկու մասնակցով բանտարկյալի երկընտրանքի խաղում (շահումի չափը)

Խաղացող 2 / Խաղացող 1	Համագործակցել	Հրաժարվել
Համագործակցել	1, 1	-1, 3
Հրաժարվել	3, -1	0, 0

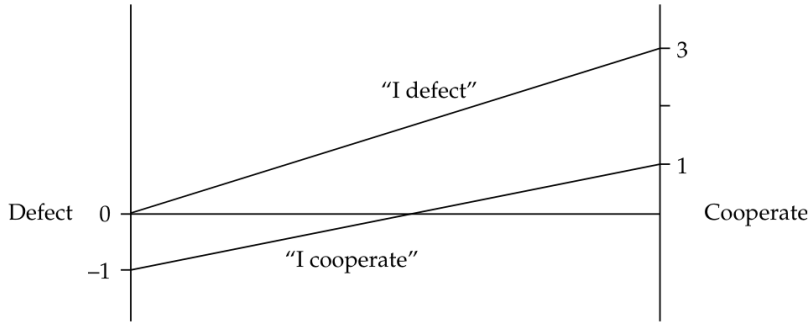
Աղբյուր՝ հեղինակը:

Երկու մասնակցով խաղը կարելի է պատկերել այնպես, որ հետո ընդհանրացվի բազմամասնակից խաղի համար (գծապատկեր A1.1.1): Երկու թեք գծերը՝ «Ես հրաժարվում եմ» և «Ես համագործակցում եմ», ցույց են տալիս յուրաքանչյուր խաղացողի արդյունքը՝ կախված մյուսի գործողությունից: Մյուս խաղացողը հորիզոնական գծի կամ ձախ ծայրում է՝ հրաժարվում է, կամ աջ ծայրում՝ համագործակցում: Այն, որ անկախ մյուսի գործողությունից խաղացողի համար ավելի լավ է հրաժարվել, պատկերված է նրանով, որ «Ես հրաժարվում եմ» կորը միշտ վեր է «Ես համագործակցում եմ» կորից: Եթե երկուսն էլ հրաժարվում են, յուրաքանչյուրի շահումը 0 է, եթե համագործակցում են՝ յուրաքանչյուրինը 1 է:

Գծապատկեր A1.1.2-ում, որը ներկայացնում է n + 1 խաղացողներով բազմամասնակից խաղ, հորիզոնական գծի երկարությունը n է: Գծի վրա m-ի նման կետը ներկայացնում է համագործակցող

խաղացողներին, հետևաբար n - m-ը հրաժարվողների թիվն է: Երկու թեք գծերը ցույց են տալիս ցանկացած խաղացողի շահումները՝ մյուս հրաժարվող կամ համագործակցող խաղացողների ենթադրվող թվի դեպքում: Շահումների կորերը պարտադիր չէ, որ ուղիղ լինեն. այստեղ դրանք այդպես են պատկերված պարզության համար: Այսպիսով, m-ով անցնող ուղղահայաց գիծը «Ես համագործակցում եմ» և «Ես հրաժարվում եմ» գծերը հատում է այն կետերում, որոնք տալիս են սահմանային խաղացողի՝ ցանկացած խաղացողի շահումները: Քանի որ «Ես հրաժարվում եմ» կորը գերակշռում է «Ես համագործակցում եմ» կորին՝ անկախ մյուս m խաղացողների գործողությունից, յուրաքանչյուրի շահերից է բխում հրաժարվելը: Այդ դեպքում յուրաքանչյուրի շահումը 0 է, մինչդեռ համընդհանուր համագործակցությունը յուրաքանչյուրին կտա 1 շահում:

Գծապատկեր A1.1.1. Շահումները երկու մասնակցով բանտարկյալի երկընտրանքի խաղում



Գծապատկերի գրությունները՝

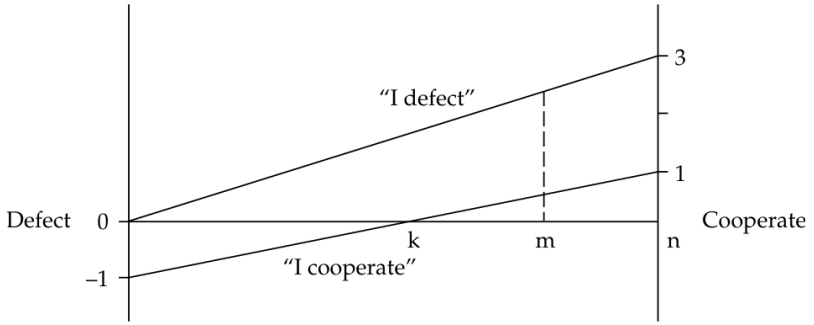
Defect Cooperate 0 — Հրաժարվել · Համագործակցել · 0

"I defect" — «Ես հրաժարվում եմ»

"I cooperate" -1 — «Ես համագործակցում եմ» · -1

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Գծապատկեր A1.1.2. Շահումները բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանքի խաղում



Գծապատկերի գրությունները՝

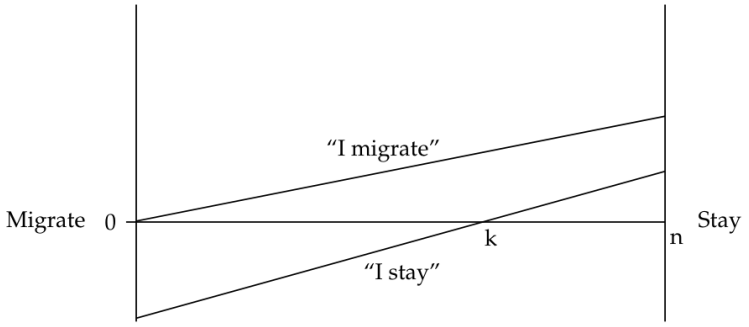
Defect Cooperate k m n 0 — Հրաժարվել · Համագործակցել · k · m · n · 0

"I defect" — «Ես հրաժարվում եմ»

"I cooperate" -1 — «Ես համագործակցում եմ» · -1

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Գծապատկեր A1.1.3. Միգրացիան՝ որպես բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանքի խաղ



Գծապատկերի գրությունները՝

Migrate Stay k n 0 — Միգրացիայի դիմել · Մնալ · k · n · 0

"I migrate" — «Ես միգրացիայի եմ դիմում»

"I stay" — «Ես մնում եմ»

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Համընդհանուր հրաժարման կետը պայմանականորեն ընդունվում է որպես սկզբնակետ: k կետը «համագործակցողների» նվազագույն

կոալիցիան է, որն անհրաժեշտ է, որպեսզի շահումը գերազանցի համընդհանուր հրաժարման շահումը՝ անկախ մյուս խաղացողների գործողությունից:

Խաղի «երկընտրանքը» պահպանվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ «Ես հրաժարվում եմ» կորը միշտ վեր է «Ես համագործակցում եմ» կորից:

Գծապատկեր A1.1.3-ում միգրացիայի որոշումը մեկնաբանվում է որպես բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանքի խաղ: Այս մոդելը վերաբերում է մնալու կամ հեռանալու պարզ որոշմանը: Չկան դրամական փոխանցումներ կամ վերադարձի միգրացիաներ: Շահումների կորերը տալիս են անհատների կամ ընտանիքների պարզ տնտեսական հատույցը:

Այս մոդելը ենթադրում է միգրացիայի նվազող հատույց: Որքան շատ մարդ է միգրացիայի դիմում, այնքան նվազում է յուրաքանչյուրի շահումը: Սա կարելի է մեկնաբանել որպես ընդունող կողմի վերահսկողության խստացում, որը բարձրացնում է միգրացիայի ծախսը: Բոլորի միգրացիայի դեպքում յուրաքանչյուր խաղացողի շահումն ընդունվում է որպես զրոյական կետ: k կետը ներկայացնում է մնացողների անհրաժեշտ նվազագույն թիվը, որպեսզի նրանցից յուրաքանչյուրը ստանա առնվազն համընդհանուր միգրացիայի շահումը: Մնացողների ու միգրանտների յուրաքանչյուր համադրության դեպքում սահմանային խաղացողի անհատական շահերից միշտ բխում է միգրացիան, բայց բոլորի միգրացիայի արդյունքը զիջում է բոլորի մնալու արդյունքին:

Հավաքական գործողության իրավիճակների բանտարկյալի երկընտրանքի այս մոդելները սովորաբար ամբողջ իրավիճակը չեն ներկայացնում, քանի որ հավաքական գործողություն իրականում տեղի է ունենում (Hirschman 1982): Խաղը կարող է ներկայացնել իրավիճակ, որտեղ չկա համագործակցություն պարտադրող օրենք, օրինակ՝ հարկերի վճարման մասին, չկա հրաժարման դեմ սոցիալական պատժամիջոց կամ համագործակցության սոցիալական նախապատվություն: Միգրացիայի օրինակը կարող է ներկայացնել անհատական տնտեսական շահումները՝ հեռանալու նկատմամբ որևէ

սոցիալական պարսավանքի բացակայությամբ: Այս գործոնների հաշվառումը բարդացնում է վերլուծությունը, քանի որ տարբեր մարդիկ սոցիալական պատժամիջոցների նկատմամբ տարբեր զգայունություն ունեն:

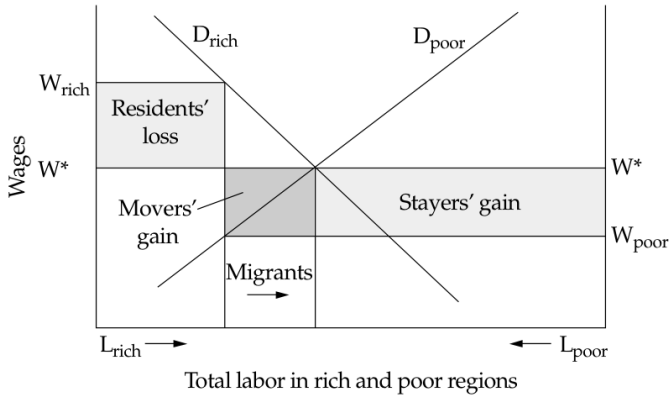
Բազմամասնակից բանտարկյալի երկընտրանքի խաղի միգրացիոն տարբերակը կարևոր միտք է լուսաբանում. աշխարհաքաղաքացիական ազատական դիրքորոշումը, ըստ որի յուրաքանչյուր անհատ պետք է ընտրի իր դիրքը բարելավող տարբերակը, բանտարկյալի երկընտրանքի իրավիճակում լավ քաղաքականության խորհուրդ չէ:

Հավելված 2. Համամիտման և տարամիտման դինամիկան

Համամիտման դինամիկայի պատկերումը

Աշխատավարձերի տարբերությամբ պայմանավորված՝ երկու՝ հարուստ և աղքատ տարածաշրջանների միջև հավասարեցնող դինամիկան կարելի է պատկերել աշխատանքի պահանջարկի երկու կորերով (գծապատկեր A2.2.1): Աջ ուղղահայաց առանցքը աղքատ երկրի աշխատավարձի սանդղակն է, իսկ այնտեղ առաջարկվող աշխատանքի քանակը՝ Lpoor, հորիզոնական առանցքի վրա աճում է աջից ձախ: Այդ պատճառով աղքատ երկրի աշխատանքի պահանջարկի Dpoor կորը ներկայացվում է հակառակ ուղղությամբ թեքված՝ աջից ձախ: Երկու երկրների համակցված ընդհանուր աշխատուժը հորիզոնական առանցքի երկարությունն է: Սկզբնական՝ միգրացիայից առաջ հավասարակշռությունում հարուստ երկրի աշխատավարձը Wrich է, իսկ աղքատինը՝ Wpoor: Երբ երկու աշխատանքային ավազանների միջև դարպասը բացվում է, աղքատ երկրից հարուստ երկիր աշխատուժի հավասարեցնող հոսքը միգրացիան է, որը երկու երկրներում աշխատավարձը հավասարեցնում է W* մակարդակին: Միգրացիայից առաջ և հետո հավասարակշիռ աշխատավարձերը համեմատելով՝ կարող ենք հաշվարկել հարուստ երկրի սկզբնական աշխատողների՝ բնակիչների կորուստը, միգրանտների՝ տեղափոխվողների շահումը և աղքատ երկրում մնացող աշխատողների՝ մնացողների շահումը:

Գծապատկեր A2.2.1. Միգրացիայի ազդեցությունը աղքատության նվազեցման վրա



Գծապատկերի գրությունները՝

Lrich — Lrich՝ հարուստ երկրի աշխատուժը

Drich — Drich՝ հարուստ երկրի աշխատանքի պահանջարկը

Lpoor — Lpoor՝ աղքատ երկրի աշխատուժը

Wpoor — Wpoor՝ աղքատ երկրի աշխատավարձը

Wrich — Wrich՝ հարուստ երկրի աշխատավարձը

W* W* — W* · W*՝ հավասարեցված աշխատավարձը

Dpoor — Dpoor՝ աղքատ երկրի աշխատանքի պահանջարկը

Migrants — Միգրանտներ

Total labor in rich and poor regions — Հարուստ և աղքատ տարածաշրջանների ընդհանուր աշխատուժը

Wages — Աշխատավարձեր

Stayers' gain — Մնացողների շահումը

Residents' — Տեղաբնակների

loss — կորուստը

Movers' — Տեղափոխվողների

gain — շահումը

Source: Williamson (2003). — Աղբյուր՝ Williamson (2003):

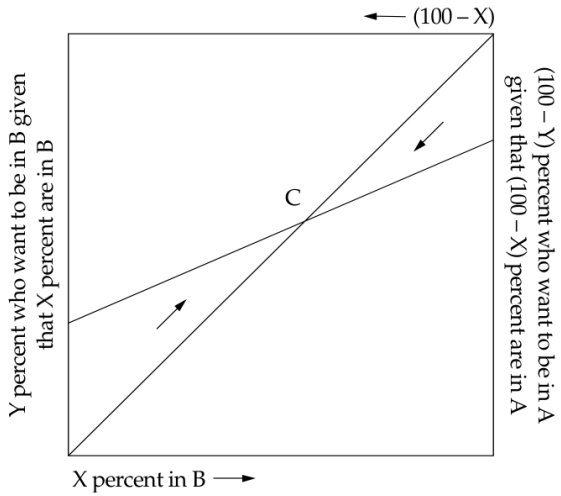
Համամիտման դինամիկայի այս պատկերը համեմատական ստատիկայի գծապատկեր է. ներկայացնում է երկու հավասարակշռություն, ոչ թե դրանց միջև ընթացող դինամիկան:

Առանցքային ենթադրությունն այն է, որ ոչ մի երկրում չկան համակենտրոնացման կամ ապահամակենտրոնացման տնտեսումներ: Այս ենթադրությունը մարմնավորված է մասնակի հավասարակշռության պատկերում, որտեղ աշխատանքի պահանջարկի կորերը նույնն են մնում՝ չնայած միջնաժամկետում բնակչության զգալի տեղաշարժին մի երկրից մյուսը: Այլընտրանքային ենթադրությունը դիտարկվում է հաջորդ բաժնում:

Համամիտման մեկ այլ դինամիկա տալիս է արձագանքի կորի մոդելը: Դիտարկենք աշխարհ, որտեղ կան միայն A և B խմբերը: Հաստատուն թվով անհատներից յուրաքանչյուրը մեկ կամ մյուս խմբում է: Արձագանքի ֆունկցիան ցույց է տալիս մարդկանց այն տոկոսը՝ Y, որը պատրաստ է B խմբում լինել՝ պայմանով, որ X տոկոսը B-ում է: Բայց երկու խմբով աշխարհում նույն ֆունկցիան կարելի է կարդալ նաև այսպես. եթե A-ում (100 - X) տոկոսն է, ապա (100 - Y) տոկոսը պատրաստ է լինել A-ում: Այդ դեպքում երկու խմբերի միջև արձագանքի ֆունկցիայի դինամիկան կարելի է ներկայացնել էջվորթի տուփը հիշեցնող քառակուսի գծապատկերով (գծապատկեր A2.2.2): A խմբի արձագանքի կորի սկզբնակետը քառակուսու հյուսիսարևելյան անկյունում է:

Թե՛ A, թե՛ B խմբի տեսանկյունից կա մեկ եզակի և կայուն հավասարակշռություն՝ այնտեղ, որտեղ արձագանքի կորը հատում է 45 աստիճանի ուղիղը: Հավասարակշռությունից հեռացնող արտաքին ցնցման դեպքում դինամիկան այն կվերականգնի:

Գծապատկեր A2.2.2. Համամիտման դինամիկայով արձագանքների քառակուսին



Գծապատկերի գրությունները՝

X percent in B — X տոկոսը՝ B-ում

Y percent who want to be in B given — B-ում լինել ցանկացողների Y տոկոսը՝ պայմանով,

that X percent are in B — որ X տոկոսը B-ում է

(100 - Y) percent who want to be in A given that (100 - X) percent are in A — A-ում լինել ցանկացողների (100 - Y) տոկոսը՝ պայմանով, որ (100 - X) տոկոսը A-ում է

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Տարամիտման դինամիկայի պատկերումը

Գծապատկեր A2.2.2-ում ներկայացված համեմատական ստատիկայի մոդելը ենթադրում է, որ աշխատուժը մի երկրից մյուսը տեղափոխվելիս համակենտրոնացման կամ ապահամակենտրոնացման տնտեսումներ չեն առաջանում: Այս տնտեսումներն ու վնասներն ավելին են, քան ընդհանուր հավասարակշռության բազմապատկիչ ազդեցությունները, որոնք սովորաբար անտեսվում են մասնակի հավասարակշռության համեմատական ստատիկայի մոտեցման մեջ: Քաղաքները կամ Ալֆրեդ Մարշալի արդյունաբերական շրջանները կարող են նման տնտեսումներ ցուցաբերել: Պահանջարկը բավարարելու համար աշխատուժի ներհոսքը գործարկում է միջնաժամկետ այլ գործընթացներ: Ընդլայնվելիս ընկերությունները կարող են անցնել արտադրատեսակների նոր ուղղությունների՝ փոխելով աշխատանքի պահանջարկը: Աճող խոշոր ընկերություններից որոշ գործունեություններ կարող են առանձնանալ նոր ձեռնարկությունների տեսքով, որոնց եռանդը կարող է աշխատանքի պահանջարկը բարձրացնել:[29]

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագրի A2.2.2 հղումը պահպանված է: Համեմատական ստատիկայի տնտեսական մոդելը ներկայացված է A2.2.1-ում, իսկ A2.2.2-ը պատկերում է զուգամիտման դինամիկայով արձագանքի քառակուսին:

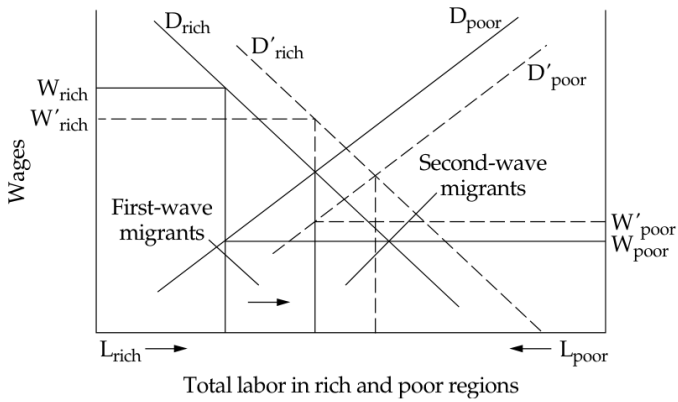
Որոշ «տեղացի» աշխատողներ և միգրանտներից ոմանք կարող են որոշել սեփական բիզնես սկսել, ինչը նույնպես տեղաշարժում է աշխատանքի պահանջարկը:

Ծագման կողմում ևս կարող են միջնաժամկետ դինամիկ ազդեցություններ լինել: Որոշ ընկերություններ կարող են փլուզվել աճող ծախսերի կամ Հյուսիս առանցքային աշխատակիցների հեռանալու պատճառով: Սա իր հերթին կարող է շղթայական ազդեցություն ունենալ կապված ընկերությունների՝ մատակարարների կամ հաճախորդների կենսունակության վրա: Իրականում որոշ միգրանտներ կարող էին իրենք միկրոձեռնարկությունների սեփականատերեր լինել: Այս ազդեցությունները ծագման երկրում աշխատանքի պահանջարկը կնվազեցնեին՝ որպես ապահամակենտրոնացման կամ գետտոյացման դինամիկայի մաս:

Դրամական փոխանցումները հակառակ բազմապատկիչ ազդեցություն կունենային՝ մեծացնելով աշխատանքի պահանջարկը, առնվազն այնտեղ, որտեղ գումարը ծախսվում է: Բայց այդ պահանջարկը կփլուզվեր, եթե աշխատողները վերադառնային փոխանցումներով ֆինանսավորվող աշխատատեղերը զբաղեցնելու, եթե միայն փոխանցումները չօգտագործվեին դրանցից անկախ աշխատատեղեր ստեղծելու համար: Փոխանցումները կարող են նաև բացասական ազդեցություն ունենալ՝ ոգեշնչելով և ֆինանսավորելով ընտանիքի լրացուցիչ անդամների միգրացիան: Զարգացման դրական փոփոխությունների բացակայության դեպքում սպասելի է, որ փոխանցումները միայն կմեղմացնեն, այլ ոչ թե կշրջեն վարընթաց տեղաշարժը:

29 Բնությունը ծաղկում է, երբ հին աճը մշտապես սերմանում է նոր աճ, այլ ոչ թե պարզապես ընդլայնում հինը: վերադարձ

Գծապատկեր A2.2.3. Հարավից Հյուսիս միգրացիայի ազդեցությունը Հարավ-Հյուսիս բաժանման վրա



Գծապատկերի գրությունները՝

Lrich — Lrich՝ հարուստ երկրի աշխատուժը

Drich — Drich՝ հարուստ երկրի աշխատանքի պահանջարկը

D'rich — D'rich՝ հարուստ երկրի աշխատանքի նոր պահանջարկը

Lpoor — Lpoor՝ աղքատ երկրի աշխատուժը

Wpoor W'poor — Wpoor · W'poor՝ աղքատ երկրի սկզբնական և նոր աշխատավարձերը

Wrich W'rich — Wrich · W'rich՝ հարուստ երկրի սկզբնական և նոր աշխատավարձերը

Dpoor — Dpoor՝ աղքատ երկրի աշխատանքի պահանջարկը

D'poor — D'poor՝ աղքատ երկրի աշխատանքի նոր պահանջարկը

First-wave — Առաջին ալիքի

migrants — միգրանտներ

Second-wave — Երկրորդ ալիքի

migrants — միգրանտներ

Total labor in rich and poor regions — Հարուստ և աղքատ տարածաշրջանների ընդհանուր աշխատուժը

Wages — Աշխատավարձեր

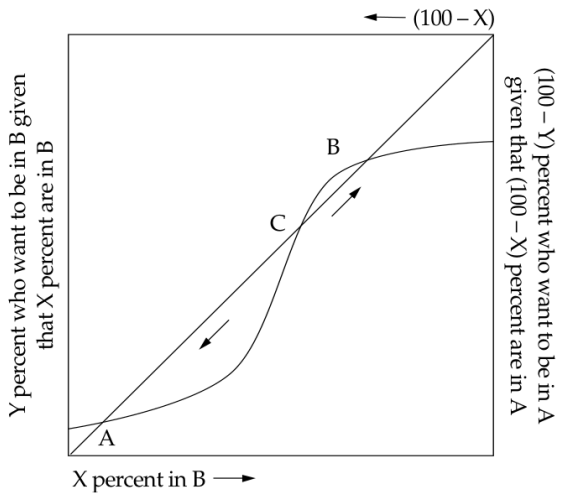
Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Գծապատկեր A2.2.3-ը ցույց է տալիս երեք հավասարակշռություն: Աշխատուժի դարպասները բացվելիս Wrich և Wpoor-ով տրված առանձին հավասարակշռությունները ստեղծում են աղքատ երկրից հարուստ երկիր միգրանտների առաջին ալիքը: Սակայն միգրացիայի դինամիկ համակենտրոնացնող ազդեցությունները հարուստ երկրի աշխատանքի պահանջարկի Drich կորը դեպի դուրս են տեղաշարժում՝ D’rich դիրք, իսկ աղքատ երկրի գետտոյացնող ազդեցությունը Dpoor կորը դեպի ներքև է տեղաշարժում՝ D’poor դիրք: W’rich և W’poor աշխատավարձերի միջև տարբերությունը դեռ մնում է: Միգրանտների լրացուցիչ ալիքներ կլինեն, մինչև տարբերությունը վերանա: Տեղաշարժերի չափերն այնպես են պատկերված, որ առաջին ալիքից հետո աղքատ երկրի W’poor աշխատավարձը դեռ բարձր է սկզբնական Wpoor-ից: Հարավի գետտոյացնող ազդեցությունը երևում է աշխատավարձի յուրաքանչյուր մակարդակում աշխատանքի պահանջարկի ավելի ցածր մակարդակով՝ տնտեսական ակտիվության ընդհանուր անկմամբ, թեև մնացող աշխատողները կարող են ավելի բարձր աշխատավարձ ստանալ:[30] Սակայն այս տարամիտման դինամիկայի լիովին ծավալվելուց շատ առաջ հարուստ երկիրը, հավանաբար, կփակեր իր դարպասները: Միջանկյալ միգրացիոն դրվագների զուտ հետևանքը կլիներ համակենտրոնացումը հարուստ երկրում և գետտոյացումը՝ աղքատում՝ մեծացնելով Հարավ-Հյուսիս բաժանումը և նպաստելով «մեծամասշտաբ տարամիտմանը» (Pritchett 1997):

Արձագանքի ֆունկցիայի մոդելը ևս ցույց է տալիս տարամիտման դինամիկան (գծապատկեր A2.2.4)։ Կան երկու կայուն հավասարակշռություններ՝ A, որտեղ գրեթե բոլորը A խմբում են, և B, որտեղ խմբերն ավելի հավասարաչափ են բաժանված, բայց մեծ մասը B-ում է։ Եթե համակարգը B-ում է, բավական մեծ արտաքին ցնցումը, օրինակ՝ A խմբի կողմից մարդկանց զանգվածային հրապուրումը, A խմբի տոկոսը կմեծացնի, իսկ B-ինը կնվազեցնի՝ C կրիտիկական զանգվածի կետից այն կողմ։ Այդպես կսկսվի զանգվածային միգրացիա՝ համակարգը մղելով դեպի A-ի նոր հավասարակշռություն։ Գրեթե բոլորը կլինեն A խմբում, իսկ B խումբը կմեկուսանա գետտոյի նման՝ սահմանափակվելով համառ մնացողների փոքր մնացորդով։

30 Որպես ցայտուն օրինակ՝ ենթադրենք հիվանդանոցի բժիշկների մի խումբ ընդհանուր առաջարկով հրապուրվում է Հյուսիսի հիվանդանոցներ։ Թեև հիվանդանոցը գրեթե կփլուզվի, տեղափոխվել չկարողացող հարուստները պատրաստ կլինեն ավելի շատ վճարել մնացած բժիշկների ծառայությունների համար։ վերադարձ

Գծապատկեր A2.2.4. Տարամիտման դինամիկայով արձագանքների քառակուսին



Գծապատկերի գրությունները՝

X percent in B — X տոկոսը՝ B-ում

Y percent who want to be in B given — B-ում լինել ցանկացողների Y տոկոսը՝ պայմանով,

that X percent are in B — որ X տոկոսը B-ում է

(100 - Y) percent who want to be in A given that (100 - X) percent are in A — A-ում լինել

ցանկացողների (100 - Y) տոկոսը՝ պայմանով, որ (100 - X) տոկոսը A-ում է

Source: Author. — Աղբյուր՝ հեղինակը:

Գրականություն

Abadan-Unat, Nermin, խմբ. 1976. Turkish Workers in Europe (1960-1975). Leiden, Netherlands: E. J. Brill.

Abella, Manolo. 2002. “International Migration Development Impacts on Sending Countries: Experience and Potential.” Ելույթ՝ Համաշխարհային բանկի Բնապահպանապես և սոցիալապես կայուն զարգացման շաբաթվա ընթացքում, Washington, DC, ապրիլի 10:

Adams, Walter, խմբ. 1968. The Brain Drain. New York: Macmillan.

Aoki, Masahiko. 1988. Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy. New York: Cambridge University Press.

Athukorala, P. 1993. Enhancing Developmental Impact of Migrant Remittances: A Review of Asian Experiences. New Delhi: Asian Regional Programme on International Labour Migration.

Bhagwati, Jagdish. 2003. “Borders Beyond Control.” Foreign Affairs 82 (1): 98-104.

Bovenkerk, F. 1974. “The Sociology of Return Migration: A Bibliographic Essay.” Publications of the Research Group on European Migration Problems 20. The Hague: Martinus Nijhoff.

---. 1982. “Why Returnees Generally Do Not Turn Out to Be ‘Agents of Change.’” Գրքում՝ Return Migration and Remittances: Developing a Caribbean Perspective, խմբ. W. F. Stinner, K. de Albuquerque, and R. Bryce-Laporte. Washington, DC: Smithsonian Institution.

Brown, Mercy. 2000. “Using the Intellectual Diaspora to Reverse the Brain Drain: Some Useful Examples.” University of Cape Town, South Africa. http://sansa.nrf.ac.za/interface/Publications.htm.

Cornelius, Wayne. 2002. “Outward Bound.” The Economist, September 28.

Deci, Edward, and Richard Ryan. 1985. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. New York: Plenum Press.

Desai, Mihir, Devesh Kapur, and John McHale. 2001. “The Fiscal Impact of the Brain Drain: Indian Emigration to the U.S.” Զեկուցում՝ պատրաստված NBER-NCAER-ի երրորդ տարեկան գիտաժողովի համար, Neemrana, India, դեկտեմբերի 17-18:

Dore, Ronald. 1976. The Diploma Disease: Education, Qualification, and Development. Berkeley, CA: University of California Press.

---. 1987. Taking Japan Seriously. Stanford, CA.: Stanford University Press.

---. 1997. The Diploma Disease: Education, Qualification, and Development, 2-րդ հրատ.

London: University of London, Institute of Education.

The Economist. 2002a. “Emigration from Latin America: Making the Most of an Exodus.” February 23.

---. 2002b. “The Longest Journey: A Survey on Migration.” November 2.

Ellerman, David. 2003. “Policy Research on Migration and Development.” Քաղաքականության հետազոտությունների աշխատանքային փաստաթուղթ 3117, World Bank, Washington, DC.

---. 2005a. “Labour Migration: A Developmental Path or a Low-Level Trap?” Development in Practice 15 (5): 617-30.

---. 2005b. “The Two Institutional Logics: Exit-Oriented Versus Commitment-Oriented Institutional Designs. “ International Economic Journal 19 (June 2): 147-68.

European Stability Initiative. 2002. Ahmeti’s Village: The Political Economy of Interethnic Relations in Macedonia. Berlin: European Stability Initiative. http://www.esiweb.org/pdf/esi_document_id_36.pdf.

Hatton, Timothy, and Jeffrey Williamson. 1998. The Age of Mass Migration: Causes and Economic Analysis. New York: Oxford University Press.

Hirschman, Albert O. 1958. The Strategy of Economic Development. New Haven, CT: Yale University Press.

---. 1967. Development Projects Observed. Washington, DC: Brookings Institution.

---. 1970. Exit, Voice, and Loyalty. Cambridge, MA: Harvard University Press.

---. 1977. The Passions and the Interests. Princeton, NJ: Princeton University Press.

---. 1982. Shifting Involvements: Private Interests and Public Action. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jacobs, Jane 1969. The Economy of Cities. New York: Random House.

---. 1984. Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life. New York: Random House.

Johnson, Harry. 1968. “An ‘Internationalist’ Model.” Գրքում՝ The Brain Drain, խմբ. W. Adams. New York: Macmillan.

Kagono, Tadao, and Takao Kobayashi. 1994. “The Provision of Resources and Barriers to Exit.” Գրքում՝ Business Enterprise in Japan, խմբ. K. Imai and R. Komiya, 89-102. Cambridge, MA: MIT Press.

Kapur, Devesh. 2001. “Diasporas and Technology Transfer.” Journal of Human Development 2 (2): 265-86.

Kindleberger, Charles. 1978. Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lane, Robert. 1991. The Market Experience. New York: Cambridge University Press.

Leibenstein, Harvey. 1984. “The Japanese Management System: An X-Efficiency Game Theory Analysis.” Գրքում՝ The Economic Analysis of the Japanese Firm, խմբ. M. Aoki, 331-57. Amsterdam: Elsevier.

Martin, Philip, Susan Martin, and Ferruccio Pastore. 2002. “CEME Best Practices to Manage Migration: Italy-Albania.” University of California, Davis. http://migration.ucdavis.edu/ceme/italy_albania.html.

Martin, Philip, and Thomas Straubhaar 2001. “Best Practices to Foster Economic Growth.” Cooperative Efforts to Manage Emigration (CEME). University of California, Davis. http://migration.ucdavis.edu/ceme/index.html.

Massey, M., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, and J. Taylor. 1998. Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium. Oxford, U.K.: Clarendon Press.

McGregor, Douglas. 1960. The Human Side of Enterprise. New York: McGraw-Hill.

Mill, John Stuart. 1899. Principles of Political Economy. New York: Colonial Press.

Myrdal, Gunnar. 1957. Economic Theory and Underdeveloped Regions. New York: Harper Torchbooks.

Naughton, Barry. 1999. “Between China and the World.” Գրքում՝ Cosmopolitan Capitalists: Hong Kong and the Chinese Diaspora at the End of the Twentieth Century, խմբ. G. G. Hamilton. Seattle: University of Washington Press.

Nayyar, Deepak 2002. “Cross-Border Movements of People.” Գրքում՝ Governing Globalization: Issues and Institutions, խմբ. D. Nayyared. Oxford, U.K.: Oxford University Press.

Nicholson, Beryl 2002. “The Wrong End of the Telescope: Economic Migrants, Immigration Policy, and How It Looks from Albania. “ Political Quarterly 73 (4): 436-44.

O’Rourke, K., and J. Williamson. 2000. Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Economy. Cambridge, MA: MIT Press.

Patinkin, Don. 1968. “A ‘Nationalist’ Model.” Գրքում՝ The Brain Drain, խմբ. W. Adams. New York: Macmillan.

Portes, Alejandro. 1999. “Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities.” Գրքում՝ The Ends of Globalization: Bringing Society Back In, խմբ. D. Kalb. Boulder, CO: Rowman and Littlefield.

Pritchett, Lant. 1997. “Divergence, Big Time.” Journal of Economic Perspectives 11 (3): 3-17.

Rodrik, Dani. 2001. “Comments at a Conference on Immigration Policy and the Welfare State.” July. http://ksghome.harvard.edu/~.drodrik.academic.ksg/papers.html.

Saxenian, Anna Lee. 2000. “The Bangalore Boom: From Brain Drain to Brain Circulation?” Գրքում՝ Bridging the Digital Divide: Lessons from India, խմբ. K. Kennistan and D. Kumar. Bangalore, India: National Institute of Advanced Study.

Schelling, Thomas C. 1978. Micromotives and Macrobehavior. New York: W. W. Norton.

Simon, Herbert. 1991. “Organizations and Markets.” Journal of Economic Perspectives 5 (2): 25-44.

Solimano, Andrés. 2002. “Globalizing Talent and Human Capital: Implications for Developing Countries.” Զեկուցում՝ ներկայացված Բանկի՝ զարգացման տնտեսագիտության տարեկան գիտաժողովին, Oslo, հունիսի 24-26:

Stark, Oded. 1991. The Migration of Labor. Oxford, U.K.: Basil Blackwell.

Stern, Nicholas. 2001. A Strategy for Development. Washington, DC: World Bank.

Weidenbaum, Murray, and Samuel Hughes. 1996. The Bamboo Network. New York: Free Press.

Williams, Christopher. 1981. Origins of Form. New York: Architectural Book Publishing Company.

Williams, Peter. 2000. “Brain Drain.” DFID Imfundo Knowledge Bank. http://imfundo.digitalbrain.com/imfundo/web/plan/kb21/.

Williamson, Jeffrey. 2003. “Migration and Development: Policy Issues.” Զեկուցում՝ պատրաստված Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկի / Immigration, Développement, Démocratie-ի «Միգրացիա և զարգացում. հետազոտական օրակարգ» աշխատաժողովի համար: Paris, մայիսի 19:

Woodruff, Christopher, and Rene Zenteno. 2001. “Remittances and Microenterprises in Mexico.” University of California, San Diego, and Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Monterrey, Mexico.

World Bank. 2003. World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World. New York: Oxford University Press.

Wylie, Cathy. 1998. Can Vouchers Deliver Better Education? A Review of the Literature, with Special Reference to New Zealand. Wellington: New Zealand Council for Educational Research. http://www.nzcer.org.nz/publications/reports/vouchers.htm.

Young, Michael D. 1962. The Rise of the Meritocracy. London: Pelican.

3. Սփյուռքի ցանցերի դինամիկան. փորձից քաղված դասեր

Ռիչարդ Դիվեյն

Որակյալ մասնագետների արտագաղթը, որը սահմանվում է որպես բարձրագույն կրթությունն ավարտելուց հետո արտագաղթ, նշանակալի երևույթ է զարգացող երկրների մեծ մասում: 20 միլիոնից ավելի բնակչություն ունեցող երկրներում տարեկան արտագաղթի ցուցանիշները տատանվում են Բրազիլիայի 0.6 տոկոսից մինչև Ուգանդայի 15.0 տոկոսը (Carrington and Detragiache 1998): Որակյալ մասնագետների արտագաղթն աճում է, իսկ այն արգելքներով ու հարկմամբ վերահսկելու և կառավարելու փորձերի մեծ մասը ձախողվել է (Lowell 2001):

ԱՄՆ-ը որակյալ աշխատողների հիմնական նպատակակետն է. նրա արտերկրում ծնված չափահաս բնակչության 40 տոկոսն ունի բարձրագույն կրթություն (Cervantes and Guellec 2002): 1990-ականների սկզբից մոտ 900,000 բարձր որակավորում ունեցող մասնագետներ, հիմնականում տեղեկատվական տեխնոլոգիաների աշխատողներ Չինաստանից, Հնդկաստանից, Ռուսաստանի Դաշնությունից և Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության՝ ՏՀԶԿ-ի մի քանի երկրներից, ներառյալ Կանադան, Գերմանիան ու Միացյալ Թագավորությունը, H-1B ժամանակավոր վիզաների ծրագրով տեղափոխվել են ԱՄՆ: ԱՄՆ-ը նաև ընդունում է ՏՀԶԿ երկրներում սովորող բոլոր օտարերկրյա ուսանողների 32 տոկոսին: Իրոք, բարձրագույն կրթությունն ամերիկյան ընկերությունների համար բարձր որակավորմամբ միգրանտների հավաքագրման կարևոր ուղի է. 1999 թվականին H-1B վիզա ունեցողների մոտ 25 տոկոսը սովորել էր ԱՄՆ-ի համալսարաններում:

1980-1998 թվականներին Սիլիկոնյան հովտի 11,443 բարձր տեխնոլոգիական ստարտափների՝ Սաքսենյանի (1999) ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ դրանց մեկ քառորդում բարձրագույն ղեկավարներն էթնիկ չինացի ու հնդիկ ներգաղթյալներ էին: Թայվանը (Չինաստան) այս գործարար հաջողության հիմնական շահառուներից էր: Թայվանի (Չինաստան) Սինջուի գիտահենք արդյունաբերական պարկում հիմնված ընկերությունների 40 տոկոսը ղեկավարում էին վերադարձած արտագաղթյալներ: Սաքսենյանի ուսումնասիրությունն ընդգծում է միջազգային էթնիկ մասնագիտական ցանցերի դերը հայրենադարձության և «մտավոր ներուժի շրջանառության» այս գործընթացը խթանելու գործում: Փոխօգնության ու վստահության կառուցման մեջ ներգաղթյալների միությունների սովորական դերը տարածվել էր միջազգային մակարդակ՝ թայվանական ստարտափների համար հեշտացնելով կապիտալի, մարքեթինգային հմտությունների և շուկաների հասանելիությունը:

Սաքսենյանի ուսումնասիրությունն առաջիններից էր, որը բացահայտեց մտավոր ներուժի փոխանակման կամ շրջանառության միջոցով ուղեղների արտահոսքը մեղմացնելու հնարավորությունը: Դևանն ու Թևարին (2001), ուսումնասիրելով սփյուռքի ռեսուրսները համախմբելու Չինաստանի և Հնդկաստանի ակնհայտ հաջողությունը, այս մոտեցումն առաջարկում են բոլոր զարգացող երկրներին: Նրանք նշում են, որ զարգացող երկրների մեծ մասը քիչ բան է արել արտերկրի իր տաղանդների ներուժն օգտագործելու համար, և առաջարկում են ուղեղների արտահոսքի հետևանքները մեղմացնող զարգացման ռազմավարություն՝ խրախուսելով արտագաղթյալների մասնակցությունն իրենց ծագման երկրների տնտեսական զարգացմանը:

Չինական սփյուռքի ուսումնասիրությունում Վայդենբաումն ու Հյուզը (1996) եզրակացնում են, որ արտերկրի չինացիները բնական առաջամարտիկ ներդրողներ են: Սփյուռքը Չինաստանում գործարարություն ծավալելու նպաստավոր դիրք ուներ՝ իր լայն ձեռնարկատիրական փորձի, մասնագիտացված գիտելիքի և հարաբերությունների շնորհիվ: Դրանք թույլ էին տալիս հաղթահարել

ոչ չինացի ներդրողներին խանգարող լեզվական, մշակութային ու իրավական արգելքները: Արտերկրի չինացիների՝ հայրենիքի հետ կապը վերականգնելու ոչ ֆինանսական շարժառիթը նույնպես համարվում է վաղ փուլերի ներդրումների կարևոր խթան: Նրանք, անշուշտ, փորձառու ներդրողներ են: Չինացի ձեռնարկատերերը օտարերկրյա ներդրումների առաջին կամ երկրորդ կարևորագույն աղբյուրն էին Ֆիլիպիններում, Թաիլանդում ու Վիետնամում (Kao 1993): Նրանց էթնիկ ցանցերն ամուր էին. Կաոյի ընտրանքի 39 տոկոսը հայտնել է, որ միջազգային աշխատանքային հարաբերությունները պահպանում է այլ չինացիների հետ:

Նման միջազգային ցանցեր, ըստ երևույթին, գոյություն ունեն բազմաթիվ ազգերի համար: Պորտեսը, Հալլերը և Գուառնիսոն (2001) նկարագրում են, թե հաղորդակցության ու տրանսպորտի ծախսերի նվազումն ինչպես խթանեց Դոմինիկյան Հանրապետությունից, Էկվադորից և Սալվադորից եկած որակյալ մասնագետների շրջանում փոքրածավալ անդրազգային ձեռնարկատերերի առաջացումը՝ անձինք, որոնք ԱՄՆ-ում բնակվելով գործարարություն են վարում իրենց հայրենի երկրներում: Բրաունը (2000) բացահայտում է կայքեր ունեցող 41 արտերկրի հայրենակիցների կազմակերպություն, որոնք կարելի է զարգացնել որպես հայրենիքի աջակցության ու ներդրումների հնարավորությունները հայտնաբերելու և խթանելու ուղիներ:

Այս ցանցերից օգտվելու հետաքրքրությունը կարծես համատարած է: Ավելի քան 1,500 առաջին սերնդի չինացի ու հնդիկ միգրանտների՝ Սաքսենյանի (1999) հարցումը ցույց է տալիս, որ 50 տոկոսն առնվազն տարին մեկ անգամ գործարար նպատակով վերադառնում է հայրենիք, իսկ 5 տոկոսը՝ առնվազն տարին հինգ անգամ: Էլ ավելի խոսուն է, որ հնդիկ հարցվածների 74 և չինացիների 53 տոկոսը հայտնել են, թե հույս ունեն հայրենիքում բիզնես սկսել (Economist 2002):

Գիլլեսփին և համահեղինակները (1999) հարցում են անցկացրել ԱՄՆ-ում բնակվող առաջին ու երկրորդ սերնդի 572 ներգաղթյալների շրջանում, որոնք եկել էին ներդրումների պակաս ունեցող Հայաստանի, Կուբայի, Իրանի Իսլամական Հանրապետության,

Հորդանան գետի Արևմտյան ափի ու Գազայի տնտեսություններից: Նրանք հայտնում են հայրենի երկրներում ներդրումներ կատարելու զգալի հետաքրքրության մասին այն իրավիճակներում, որտեղ միգրանտների էթնիկ ծագումն առավելություն կտար՝ հնարավորությունները հասկանալու կամ բիզնես վարելու առումով: Հաջող գործարարության հիմնական խոչընդոտները չէին ընկալվում որպես հետ պահող գործոններ: Այս հետաքրքրությունը դեռ չի հանգեցրել արտերկրի հայրենակիցների որևէ նշանակալի ներդրման այս տնտեսություններում:

Ներդրումային բումները և արտերկրի հայրենակիցների առաջնորդությունը

Վերջին տասնամյակում Չինաստանը, Հնդկաստանը և Իսրայելը ներդրումային կամ տեխնոլոգիական բումներ են ապրել: Դրանք երեք երկրներում էլ կապված են արտերկրի հայրենակիցների առաջնորդության հետ, թեև պարտադիր չէ, որ դրա հետևանքով առաջացած լինեն: Սակայն յուրաքանչյուր երկրի պայմանների յուրահատկությունը հուշում է, որ դրանց փորձն այլուր հեշտ չի լինի վերարտադրել:

Չինաստան

Վերջին երկու տասնամյակներին Չինաստանն ապրել է պատմության ամենաուշագրավ ներդրումային բումերից մեկը՝ դառնալով բազմաթիվ զարգացող երկրների օրինակ: Չինական սփյուռքն այս զարգացման մեջ աչքի ընկնող դեր է ունեցել՝ ըստ գնահատման ապահովելով վերջին շրջանի օտարերկրյա ներդրումների 70 տոկոսը (Devan and Tewari 2001):

Նոթոնը (1999) ցույց է տալիս, որ Չինաստանում սփյուռքյան ներդրողները ոչ թե կապեր՝ guanxi ունեցող 50 միլիոնն էին, այլ Հոնկոնգի 6 միլիոն չինացիները, որոնք Չինաստանում ներդրումներ անելու յուրահատուկ շարժառիթներ ունեին: Աշխատուժի ծախսերն արտադրությունը Հոնկոնգում (Չինաստան) ավելի ու ավելի անմրցունակ էին դարձնում. 1985-1995 թվականներին արտադրական

զբաղվածությունը կրճատվեց երկու երրորդով՝ 700,000 աշխատատեղով: Արտադրությունն ավելի ցածր աշխատավարձով երկրներ տեղափոխելու անհրաժեշտությունն առաջացավ հենց այն ժամանակ, երբ Չինաստանը բացվում էր: Այսպիսով, դրա նշանակությունը միջազգային տնտեսական զարգացման համար, հատկապես հեռավոր արտերկրի հայրենակիցների պարագայում, գուցե սահմանափակ էր: Նոթոնը նշում է, որ Չինաստանի ընտրության վրա ազդել էր մտահոգությունը՝ շուտով իր կազմ վերադարձող տարածքի նկատմամբ Չինաստանի քաղաքական մտադրությունների շուրջ: Չինաստանում ներդրումներ կատարելը նոր կառավարության բարեհաճությունը շահելու և Հոնկոնգի ակտիվների պաշտպանությունը գնելու միջոց էր:

Նոթոնի կարծիքով՝ արտադրությունը մայրցամաքային Չինաստան տեղափոխվելիս Հոնկոնգի (Չինաստան) առևտրի ծավալները պետք է նվազեին: Իրականում դրանք այդ ժամանակահատվածում աճեցին: Նրա բացատրությունն այն է, որ Հոնկոնգը հարմար միջոց էր «սեփականության իրավունքների արբիտրաժի» համար, երբ հանրային բարիքների նկատմամբ պաշտոնյաների վերահսկողությունը կարող էր վերածվել մասնավոր ակտիվների: Նա պնդում է, որ Հոնկոնգի առևտրի ու ներդրումների զգալի մասն արտացոլում էր այս գործընթացը: Նման պայմաններ որևէ այլ սփյուռքյան համայնքի համար գոյություն չունեն:

Չնայած լայն ընդգրկմանը՝ սփյուռքի ներդրումները Չինաստանում հիմնականում սահմանափակվում էին ցածր աշխատավարձով արտադրական գործառնություններով: Հուանգը (2002) ցույց է տալիս, որ ներդրումներն անսովոր բազմազան ու փոքրածավալ էին. արտերկրի հայրենակիցները 1997 թվականին միջինում 2.4 միլիոն դոլար էին ներդնում արտադրության ամենատարբեր ճյուղերում: Հոնկոնգում տեղակայված միջին կորպորատիվ ներդրողն ինքը բավական փոքր էր՝ գլխավոր գրասենյակում միջինում 81 աշխատող ունենալով:

Արտերկրի հայրենակիցների ներդրումները դեռևս շարժիչ ուժ չեն դարձել Չինաստանում բարձր տեխնոլոգիական բիզնեսի զարգացման համար: Մասամբ դա կարող է պայմանավորված լինել

գիտության ու ինժեներիայի մասնագիտություններով սովորող մեծ թվով չինացի հետբուհական ուսանողների՝ ԱՄՆ համեմատաբար վերջերս ժամանելով (National Science Board 2002): Եթե, ինչպես եղավ Հնդկաստանում և Թայվանում (Չինաստան), այս շրջանավարտները դառնան բարձր տեխնոլոգիական ղեկավարներ ու ձեռնարկատերեր, հաջորդ մեկ-երկու տասնամյակներում Չինաստանում կարող է արտերկրի հայրենակիցների առաջնորդությամբ տեխնոլոգիական բում տեղի ունենալ:

Հնդկաստան

Հնդկաստանը միակ երկիրն է, որտեղ հեռավոր արտերկրի հայրենակիցները նշանակալի դեր են ունեցել բարձր տեխնոլոգիական զարգացման մեջ՝ գրեթե ամբողջությամբ ծրագրային ապահովման ոլորտում: Հնդկաստանը կարող է մեծ նշանակություն ունենալ մյուս զարգացող երկրների համար, քանի որ նրա ծրագրային արդյունաբերությունն աճեց այն ժամանակ, երբ ենթակառուցվածքը վատն էր, կարգավորող ու իրավական միջավայրը՝ անորոշ, և չկար բարձր տեխնոլոգիական ներդրումների ու սփյուռքի մասնակցության պետական քաղաքականություն:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաներն արագ են զարգանում: 2000 թվականին Սաքսենյանը (2000b) ընդունում էր, որ ցածր մակարդակի ծրագրային մշակումը փակուղի լինելու փոխարեն հիմք էր դարձել բարձր մակարդակի ծրագրային մշակման համար:

Դհումեն (2002) և Սաքսենյանը (2000a) քննադատում են արտերկրի հնդիկների «համեստ» ներդրումները. վերջիններս նախընտրում են գործել որպես միջնորդներ՝ հնդկական ընկերությունների ու ամերիկյան գործընկերների միջև գործարքներ կազմակերպելով: Դհումեն գնահատում է, որ հնդկական սփյուռքն ապահովել է Հնդկաստանի օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ընդամենը 3 տոկոսը: Սակայն սա գուցե ավելի շատ կապ ունի ծրագրային ոլորտի տնտեսագիտական առանձնահատկությունների, քան արտերկրի հնդիկների շարժառիթների հետ: Ծրագրային ծառայությունները, հատկապես արտահանման համար, բարձր շահութաբերություն և լավ դրամական հոսքեր ունեն: Հիմնական միջոցներում ներդրումները

սովորաբար եկամուտների 25 տոկոսից պակաս են (Ghemawat 1999): Ընկերությունների մեծ մասը ֆինանսավորվել է առանց արտաքին կապիտալի (Arora, Gambardella, and Torrisi 2001), սակայն արտերկրի հայրենակիցների դերը վճռորոշ է եղել: Evalueserve-ի համահիմնադիր ու նախագահ, IBM-ի նոր հետազոտությունների նախկին փոխնախագահ Ալոկ Ագարվալը հեղինակի հետ հարցազրույցում նշել է.

> Արտերկրի հայրենակիցներն արժեքավոր կապեր էին ապահովում օտարերկրյա շուկաների հետ, օգնում էին հնդկական ... ընկերություններին յուրացնել տեխնիկական ու կառավարչական գործելակերպերը և կապ հաստատել օտարերկրյա հաճախորդների հետ: Օրինակ՝ 1980-ականներին ամերիկյան ընկերություններում աշխատելու մեկնած որոշ հնդիկներ ամերիկացի գնորդներին օգնել են մատակարարներ գտնել Հնդկաստանում: Ամերիկացի հաճախորդների հետ տեղում անցկացված հարցազրույցները ցույց են տվել, որ մի քանի դեպքում աշխատանքը Հնդկաստանին պատվիրակելու սկզբնական մղումը եկել է հնդկական ծագմամբ աշխատակիցներից ... Հնդկաստանում ամերիկյան դուստր ընկերությունների մեծ մասը, եթե ոչ բոլորը, ղեկավարվում կամ համալրվում են հնդկական ծագմամբ աշխատակիցներով:

Ըստ երևույթին, էական չէ՝ գործընթացն սկսվում է ամերիկյան դուստր ընկերությա՞ն հիմնմամբ, թե՞ ԱՄՆ-ից պատվիրակման պայմանագիր ունեցող ստարտափով: Երկուսն էլ աշխատատեղեր են ստեղծում և աջակցում կարողությունների բարելավման ու ավելացված արժեքի աճի բարենպաստ շրջաններին:

Իսրայել

1990-ական թվականներին Իսրայելը բարձր տեխնոլոգիական ճյուղերի ուշագրավ աճ ապրեց (Nitzan and Bichler 2002): 1990 թվականի չնչին մեկնակետից վենչուրային կապիտալի ներդրումները 2000 թվականին հասան գրեթե 3 միլիարդ դոլարի: Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները 1990 թվականի 100 միլիոն դոլարից պակաս մակարդակից աճեցին մինչև 2000 թվականի գագաթնակետի 9 միլիարդ դոլարը: Հիմնվեցին հազարավոր բարձր տեխնոլոգիական ընկերություններ, հարյուրավորները բաժնետոմսերը հրապարակային վաճառքի հանեցին: Ռուսաստանից հրեա գիտնականների մեծածավալ ներգաղթը Իսրայելին տվեց մեկ շնչի հաշվով ինժեներների աշխարհի ամենամեծ կենտրոնացումը: Հիմնականում մեկանգամյա այս ներգաղթի լիարժեք կլանումը սահման է դնում Իսրայելի տեխնոլոգիական աճի ներուժին:

Հրեական սփյուռքերն այս երևույթի առաջնորդները չէին: Թեև հրեական սփյուռքը, հատկապես ԱՄՆ-ում, հայտնի առատաձեռնություն է ցուցաբերել Իսրայելին և վճռորոշ է եղել նրա հիմնադրման ու հաջողության համար, սփյուռքի հրեաները երբեք Իսրայելում խոշոր գործարար ներդրողներ չեն եղել: Սփյուռքի ուղղակի ներդրումներն ու բաժնետոմսերի գնումները 1948-1995 թվականներին միջինում կազմել են ներքին համախառն կապիտալակազմավորման ընդամենը 6 տոկոսը (Kleiman 1996): Կլայմանը ենթադրում է, որ ներդրումների այս պակասի պատճառներից են անվտանգության մտավախությունները, բարդ, բայց կոռուպցիայի միջոցով շրջանցելի կարգավորումները, ոչ արտադրողական՝ քաղաքական հովանավորչությամբ աշխատակիցների ընդունելու անհրաժեշտությունը և նույնիսկ բարեգործությունը շահույթ փնտրող գործունեությամբ չարատավորելու ցանկությունը:

Իսրայելի տեխնոլոգիական աճի խթանը պաշտպանական հետազոտություններն ու մշակումները և պետական աջակցությունն էին: Յուկերմանը (2001) նշում է, որ բումը սկսվել է ԱՄՆ-ի ու Իսրայելի կառավարությունների ֆինանսավորած իսրայելական պաշտպանական տեխնոլոգիաների առևտրայնացմամբ:

Հաղորդակցության ցանցերի անվտանգության ու կառավարման մեջ Իսրայելի պաշտպանության ուժերի կարողությունները առանցքային դուրս եկան ինտերնետի զարգացման ու աջակցության համար: Տեխնոլոգիայի բազմաթիվ առաջամարտիկներ էլիտար հետախուզական ծառայությունների վետերաններ էին:

«Յոզմա» ծրագիրը համարվում է Իսրայելի վենչուրային կապիտալի ոլորտի վճռորոշ առաջին քայլը (de Fontenay and Carmel 2000): 1993 թվականին ստեղծված և Գլխավոր գիտնականի գրասենյակի կողմից կառավարվող՝ 100 միլիոն դոլարի հիմնադրամների այս հիմնադրամը մինչև 1996 թվականը խթանեց 200 միլիոն դոլար կապիտալով 10 մասնավոր վենչուրային հիմնադրամների ձևավորումը: Թեև դրանցում սփյուռքը ներկայացված էր որպես ներդրող ու կառավարիչ, դրանք գրավեցին նաև սփյուռքին չպատկանող բազմաթիվ ներդրողների, ինչպես գերմանական Daimler Benz-ը և ճապոնական Kyocera-ն:

Ավանդական վենչուրային կապիտալը չեկավ մինչև 1995 թվականը, երբ բումն արդեն թափ էր հավաքել: Սփյուռքյան համայնքն իսկապես աջակցեց տեխնոլոգիական արդյունաբերության ուշագրավ արագացմանը: Իսրայելական վենչուրային կապիտալն ու տեխնոլոգիաները սերտորեն ինտեգրված էին ԱՄՆ-ի տեխնոլոգիական համայնքի հետ, բայց հենց պետական հետազոտություններն ու մշակումները և պետական վենչուրային կապիտալը գործի դրեցին Իսրայելի տեխնոլոգիական արդյունաբերությունը:

Սիլիկոնյան հովտի մոդելը

Շարունակում է գոյություն ունենալ այն համոզմունքը, որ բազմաթիվ երկրներ պետք է կրկնեն Սիլիկոնյան հովտի մշակույթն ու պայմանները՝ հաջող բարձր տեխնոլոգիական ոլորտներ ստեղծելու համար: Սակայն Սիլիկոնյան հովտում ու Իսրայելի Վադի հովտում բարձր տեխնոլոգիական ստարտափների առաջացումը, որն այդքան շատ երկրներ փորձում են ընդօրինակել, հասուն, ոչ թե ձևավորման սկզբում գտնվող տեխնոլոգիական արդյունաբերությունների հատկանիշ է: Հիմնական շարժիչը տասնամյակներով պետական ֆինանսավորում ստացած հետազոտությունների ու մշակումների առևտրայնացումն է:

1950-ականներին Ժորժ Դորիոյի հիմնած առաջին պաշտոնական վենչուրային հիմնադրամի՝ ARD-ի բացահայտ նպատակը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում մշակված ամերիկյան պաշտպանական տեխնոլոգիաների առևտրայնացումն էր: 20-րդ դարի վերջի ԱՄՆ-ի տեխնոլոգիական բումն անմիջականորեն խթանվեց Բայ-Դոուլի օրինագծով, որը մեղմեց պետական ֆինանսավորմամբ հետազոտությունների արտոնագրային սահմանափակումները: Իսրայելի բումը կառուցվել էր պետական ֆինանսավորմամբ պաշտպանական տեխնոլոգիաների վրա: Ուստի զարմանալի չէ, որ Սիլիկոնյան հովիտը հնարավոր չէ կրկնել այնտեղ, որտեղ չկա հարուստ հետազոտական հիմք՝ որպես նորարարության խթան:

Նույնիսկ եթե հնարավոր լիներ վերարտադրել Սիլիկոնյան հովտի և վենչուրային կապիտալի համակարգը, զարգացող շուկաներով տնտեսությունների համար դա գուցե նպատակահարմար չլիներ: Չնայած վերջին շրջանի տեսանելիությանը՝ ստարտափները բարձր տեխնոլոգիական ներդրումների էական մասը չեն կազմում: Նույնիսկ ԱՄՆ-ում տեխնոլոգիական ընկերությունները փոքր բիզնեսների նոր հիմնադրումների ընդամենը 0.46 տոկոսն են (Martin 2002): Բարձր տեխնոլոգիական ստարտափների մեծ մասը ձախողվում է, իսկ մնացածների մեծամասնությունը ձեռք է բերվում ավելի խոշոր ընկերությունների կողմից: Օրինակ՝ Իսրայելում 1990-ականների

ստարտափներից շատերը դարձել են ԱՄՆ-ի ընկերությունների դուստր ձեռնարկություններ: Նույնիսկ անկախ գոյատևողները կարող են տեղում չմնալ:

Վենչուրային կապիտալը ևս պատրանք է զարգացող շուկաներով երկրների մեծ մասի համար: Պաշտոնական վենչուրային կապիտալը ներդրումային աճի ուշացող ցուցանիշ է. այն կենտրոնանում է ավելի ուշ փուլերի ներդրումների վրա՝ միջոցների մեծ մասը տրամադրող ինստիտուցիոնալ ներդրողներին համապատասխանելու համար (Gompers 1994): Սա հատկապես ճիշտ է զարգացող շուկաներում վենչուրային ներդրումների համար, որտեղ հիմնադրամների մեծ մասը փնտրում է 50 միլիոն դոլար կամ ավելի եկամուտ ունեցող ընկերություններ: Հինգ կամ պակաս տարվա հաստատուն ներդրումային հորիզոնով հիմնադրամները զարգացող շուկաների մեծ մասում բախվում են մեծ, անկառավարելի փոխարժեքային ռիսկերի, որոնք էլ ավելի են հետ պահում ներդրումներից (Stein 1997): Ավելի լավ մոդել կարող է լինել հաստատված տեխնոլոգիաները ընդօրինակելն ու հարմարեցնելը:

Պատվիրակման մոդելը

Բրեսնահանն ու համահեղինակները (2001) աշխարհում՝ Հնդկաստանում, Իռլանդիայում, Իսրայելում, Սկանդինավիայում և Թայվանում (Չինաստան), բացահայտում են տեխնոլոգիաների վրա հիմնված նորարարական գործունեության մի քանի հաջող, ձևավորվող կլաստերներ, որոնք անվանում են երիտասարդ Սիլիկոնյան հովիտներ: Հնդկաստանի ու Իռլանդիայի դեպքում այս անվանումն անհամապատասխան է թվում: Արորան, Գամբարդելլան և Տորիսին (2001) շեշտում են հնդկական ու իռլանդական կլաստերների և Սիլիկոնյան հովտի տարբերությունները՝ նշելով, որ Հնդկաստանի ու Իռլանդիայի ծրագրային աշխատանքի մեծ մասը նորարարական չէ: Այն ներառում է արտերկրում մշակում և փորձարկում, «տեղայնացում» ու առցանց տեխնիկական աջակցություն: Այս ընկերություններն ըստ էության պատվիրակման, ոչ թե նորարարության կենտրոններ են: Նրանց հաջողությունը հուսադրող նշան է Հնդկաստանի կամ Իռլանդիայի հաջողությունը կրկնել ցանկացող մյուս երկրների համար: Հնդկաստանը ցույց է տվել, որ ցածր մակարդակի տեխնոլոգիական նիշերում ներդրումները կարող են հիմք դառնալ ավելի բարձրարժեք ծառայությունների ու արտադրանքի զարգացման համար:

Սա կարող է ընդհանրապես ճիշտ լինել: 50 զարգացող երկրների ուսումնասիրությունում Չժենգն ու Ցզոուն (1995) պարզում են, որ առաջնային նորարարության փոխարեն ընդօրինակումն ու տարածաշրջանային հարմարեցումը կարող են լինել զարգացման լավագույն ռազմավարությունը: Արտադրողականության աճը կախված է օտարերկրյա մեքենաների ներմուծումից և տեխնոլոգիաների փոխառությունից, այլ ոչ թե նորարարությունից:

Տեխնոլոգիական զարգացումը, որը սկսվում է ցածր մակարդակի պատվիրակված աշխատանքից, ունի մի քանի առավելություն: Այն պատվիրակող գործընկերոջ հետ սկսում է ցածր ռիսկով վստահության կառուցման շրջան, որը կարող է բարելավել որակի հեղինակությունը և հանգեցնել ավելի բարձր մակարդակի պատվերների:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաներով հնարավոր դարձած ծառայությունները

Հնդկաստանի հաջողությունը մյուս զարգացող շուկաներով տնտեսություններին կարող է օգտակար լինել նաև այլ եղանակներով: Ոչ մի երկիր չի կարող կրկնել Հնդկաստանի ինժեներական ու համակարգչային գիտությունների աշխատուժի խորությունը, որն առաջ մղեց ծրագրային արդյունաբերությունը: Սակայն Հնդկաստանի՝ որպես տեղեկատվական տեխնոլոգիաների պատվիրակման կենտրոնի հաջողությունը խթանել է տեղեկատվական տեխնոլոգիաներով հնարավոր դարձած, զգալիորեն ավելի ցածր տեխնոլոգիական պահանջներով ծառայությունների ոլորտի առաջացումը: Դրանք հեռահաղորդակցության կամ տվյալների ցանցերով մատուցվող ծառայություններ են: Հնդկաստանն ապացուցել է այնտեղ գործող երրորդ կողմի կողմից այնքան տարբեր ծառայությունների կենսունակությունը, ինչպիսիք են դեբիտորական պարտքերի մշակումը, բժշկական ձայնագրությունների տեքստայնացումը և ավիատոմսերի մշակումը: Ոլորտն աճում է տարեկան 40 տոկոսով, և ակնկալվում է, որ 2008 թվականին Հնդկաստանում կապահովի 142 միլիարդ դոլարի եկամուտ ու 1.1 միլիոն աշխատատեղ (Kennedy 2002):

Այս ծառայությունները չեն պահանջում խոր ինժեներական ու գիտական հմտություններ: Պահանջվում են կրթված անգլախոսների կրիտիկական զանգված և վստահելի հեռահաղորդակցական ենթակառուցվածք, որոնք զարգացող շուկաներով բազմաթիվ երկրներ ունեն: Այս ոլորտն ունի ծրագրային արդյունաբերության նման հետագա զարգացման հիմք ծառայելու ներուժ: Գործընթացը կարող է սկսվել սովորական ներքին վարչական գործընթացների ցածր ռիսկով պատվիրակումից և բարձրանալ մինչև փորձագիտական ծառայություններ՝ հետազոտություն ու տվյալների վերլուծություն:

Սփյուռքերի դերը

Սփյուռքի անդամները դժվար թե լինեն հայրենի երկրների բարձր տեխնոլոգիական ճյուղերի առաջամարտիկ ներդրողներ: Նույնիսկ ԱՄՆ-ի ներդրող հրեշտակների բարձր զարգացած համայնքում՝ վաղ փուլերի ներդրումների կարևոր աղբյուրում, ներդրողների մեծ մասը նախընտրում է բնակավայրից հինգ ժամվա ճանապարհի սահմաններում գտնվող ներդրումները, որպեսզի հեշտությամբ վերահսկի դրանց ընթացքը (Roberts 2000): Ներդրողների միայն մոտ 5 տոկոսն է լրջորեն դիտարկում զարգացող շուկայում ներդրում կատարելը (Stein 1997):

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները մեծապես խոշոր ընկերությունների խաղ են: Ամերիկյան օտարերկրյա ներդրողները հակված են իրենց ճյուղերի խոշորագույն ընկերությունները լինելուն (Huang 2002): Նրանց տեխնոլոգիաները, բացառիկ սեփական ակտիվները, մասշտաբի տնտեսումներն ու կառավարչական հմտությունները թույլ են տալիս հաջողել անծանոթ միջավայրերում: Նրանց ներդրումային հորիզոնները պարտադիր սահմանափակում չունեն, ուստի նրանք կարող են ստանձնել հաջողության համար հաճախ անհրաժեշտ երկարաժամկետ պարտավորություններ:

Հնդկական փորձը ցույց է տալիս, որ արտերկրի հայրենակիցները կարող են առավելություն ունենալ որպես միջնորդ-խթանողներ՝ արագացնելով ու ուժեղացնելով ներքին ձեռնարկատերերի և ընկերությունների միջազգային հաջողությունը: Նրանք կարող են վճռորոշ դեր ունենալ ներդրումային հնարավորությունների մասին իրազեկվածություն ու վստահություն ստեղծելու գործում ՏՀՋԿ երկրների ընկերություններում, որոնք սովորաբար տրամադրում են օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ, գործընկերություններ ու պատվիրակման պայմանագրեր: Կապուրը (2001) նշում է, որ «սա մատնանշում է ճանաչողական ազդեցությունները, որոնք բխում են սփյուռքի կողմից միասնական, գրավիչ և առաջադեմ ինքնության ներկայացումից. այն հնարավոր ներդրողներին ու սպառողներին փոխանցում է բարեկեցության և առաջընթացի պատկեր»:

Այս եզրահանգումը հուշում է, որ ներդրումների համար արտերկրի հայրենակիցներին համախմբելու ջանքերն ավելի լավ է ուղղել ոչ թե զանգվածային համախմբմանը՝ շրջանավարտների մոդելին, կամ նույնիսկ սփյուռքյան համայնքի քաղաքականապես ակտիվ կամ հարուստ բարեգործ անդամներին: Առանցքային դերակատարներն այն արտերկրի հայրենակիցներն են, որոնք համապատասխան ընկերություններում բարձրագույն ղեկավարներ են դարձել: Քանի որ խոշոր կորպորացիաների մեծ մասն այժմ դիտարկում է ինտերնետով մատուցվող գործարար ծառայությունների միջազգային պատվիրակումը, լավ դիրքեր ունեցող այս հայրենակիցների հիմնական դերն իրենց ընկերություններում հայրենիքի՝ որպես հնարավոր պատվեր ստացողի մասին իրազեկվածություն ստեղծելն է:

Ազդեցության այս ուղին և՛ հնարավորություն է, և՛ խնդիր: Մի կողմից գործընթացը շատ ավելի արդյունավետ է, քան մի քանի երկրների փորձարկած՝ սփյուռքի զանգվածային համախմբման ցանցերը, քանի որ հնարավոր խթանողներին հեշտ է բացահայտել ու կապ հաստատել նրանց հետ (Lowell 2001): Մյուս կողմից կրթված սփյուռքեր ունեցող բազմաթիվ երկրներ քիչ թեկնածուներ ունեն: Բժիշկ, փաստաբան կամ գիտնական արտերկրի հայրենակիցները, որքան էլ համակրանք ունենան հայրենիքի նկատմամբ, դժվար թե կարողանան ազդել կորպորատիվ ներդրումային կամ պատվիրակման որոշումների վրա: Իհարկե, այս մասնագետները կարող են այլ բազմաթիվ ձևերով նպաստել: Հնդկաամերիկյան մեծ բժշկական համայնքը սկսում է մասնակցել Հնդկաստանի հիվանդանոցների որակի բարելավմանը՝ ակադեմիական արձակուրդի ընթացքում հիվանդանոցային աշխատանքով, և Հնդկաստանում բժշկական փորձարկումների ոլորտի զարգացմանը:

Այնուամենայնիվ, խոշոր գործարար ներդրումները, հավանաբար, կգան լավ դիրքեր զբաղեցնող փոքր թվով արտերկրի հայրենակից ղեկավարների ջանքերով: Հնարավորության սահմաններում զարգացող երկրները պետք է խրախուսեն որակյալ արտագաղթյալներին ընտրել ռազմավարական այս կարևոր մասնագիտական ուղիները:

Գրականություն

Arora, Ashish, Alfonso Gambardella, and Salvatore Torrisi. 2001. “Cloning the Silicon Valley: A Case Study of the Indian and Irish Software Industries.” Զեկուցում՝ պատրաստված «Հնդկաստան. ազատականացումից տասը տարի անց» գիտաժողովի համար, University of Michigan, Ann Arbor, սեպտեմբերի 22-23:

Bresnahan, Timothy, Alfonso Gambardella, AnnaLee Saxenian, and Scott Wallsten. 2001. “‘Old Economy’ Inputs for ‘New Economy’ Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys.” Քաղաքականության փաստաթուղթ 00-43, Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford, CA.

Brown, Mercy. 2000. “Using the Intellectual Diaspora to Reverse Brain Drain: Some Useful Examples.” University of Cape Town, School of Economics, Cape Town, South Africa.

Carrington, William J., and Erica Detragiache. 1998. “How Big Is the Brain Drain?” Աշխատանքային փաստաթուղթ, International Monetary Fund, Washington, DC.

Cervantes, Mario, and Dominique Guellec. 2002. “The Brain Drain: Old Myths, New Realities.” OECD Observer, May 7.

de Fontenay, Catherine, and Erran Carmel. 2000. “Israel’s Silicon Wadi: The Forces behind Cluster Formation.” Քաղաքականության փաստաթուղթ 00-40, Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford, CA.

Devan, Janamitra, and Parth Tewari. 2001. “When the Best Brains Go Abroad.” McKinsey Quarterly 38 (September).

Dhume, Sadanaud. 2002. “Bangalore to Silicon Valley and Back.” Գրքում՝ India Briefing: Quickening the Pace of Change, խմբ. Alyssa Ayres and Philip Oldenbur. Armonk, NY: M. E. Sharpe.

The Economist. 2002. “The View from Afar: Emigration Also Affects Those Left Behind.” October 23.

Ghemawat, Pankaj. 1999. The Indian Software Industry in 2002. Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Gillespie, Kate, Liesl Riddle, Edward Sayre, and David Sturges. 1999. “Diaspora Interest in Homeland Investment.” Journal of International Business Studies 30 (3): 623-34.

Gompers, Paul A. 1994. “A Note on the Venture Capital Industry.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Huang, Yasheng. 2002. “FDI in China.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Kao, John. 1993. “The Worldwide Web of Chinese Business.” Harvard Business Review (March-April).

Kapur, Devesh. 2001. “Diasporas and Technology Transfer.” Journal of Human Development 2 (2): 265-86.

Kennedy, Robert E. 2002. “Exporting IT-Enabled Services from Developing Countries.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Kleiman, Ephraim. 1996. Jewish and Palestinian Diaspora Attitudes to Philanthropy and Investment. Tel Aviv: Hebrew University Press.

Lowell, Lindsay B. 2001. “Policy Responses to the International Mobility of Skilled Labour.” International Migration Paper 45, International Labour Office, Geneva.

Martin, Justin. 2002. Fortune Small Business, December 1.

National Science Board. 2002. Science and Engineering Indicators 2002. Washington, DC: National Science Board.

Naughton, Barry. 1999. “Between China and the World.” Գրքում՝ Cosmopolitan Capitalists, խմբ. Gary G. Hamilton. Seattle: University of Washington Press.

Nitzan, Jonathan, and Shimshon Bichler. 2002. The Global Political Economy of Israel. London: Pluto Press.

Portes, Alejandro, William Haller, and Luis E. Guarnizo. 2001. “Transnational Entrepreneur: The Emergence and Determinants of an Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation.” Աշխատանքային փաստաթուղթ WPTC01-05, University of Oxford, Institute of Social and Cultural Anthropology, Transnational Communities Program, Oxford, U.K.

Roberts, Michael J. 2000. “Angel Investing.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Saxenian, AnnaLee. 1999. “Silicon Valley’s New Immigrant Entrepreneurs.” Public Policy Institute of California, San Francisco.

---. 2000a. “Back to India.” Wall Street Journal, Technology Journal Asia, January 24.

---. 2000b. “The Bangalore Boom: From Brain Drain to Brain Circulation?” Գրքում՝ Bridging the Digital Divide: Lessons from India, խմբ. Kenneth Kennistan and Deepak Kumar. Bangalore, India: National Institute of Advanced Study.

Stein, Elizabeth. 1997. “The Advent of Venture Capital in Latin America.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

Weidenbaum, Murray, and Samuel Hughes. 1996. The Bamboo Network. New York: Free Press.

Zheng, Xiaoming, and Heng-Fu Zou. 1995. “Foreign Technology Imports and Economic Growth in Developing Countries” Քաղաքականության հետազոտությունների աշխատանքային փաստաթուղթ 1412, World Bank, Washington, DC.

Zuckerman, Ezra W. 2001. “Venture Capital in Israel: Emergence and Globalization.” Harvard Business School-ի ուսումնական նյութ, Harvard University, Cambridge, MA.

ՄԱՍ II

Արտերկրում գտնվող տաղանդները և ծագման երկրի զարգացումը. հասուն սփյուռքյան ցանցերի դասերը

4. Հնդկական սփյուռքը. եզակի՞ դեպք

Աբհիշեկ Պանդեյ, Ալոկ Ագարվալ, Ռիչարդ Դիվեյն և Եվգենի Կուզնեցով

Այս գլուխը վերլուծում է Միացյալ Թագավորության և Միացյալ Նահանգների հնդկական սփյուռքի աճող դերը Հնդկաստանի գիտելիքահեն ճյուղերում աճին նպաստելու և գործընթացների կառավարումը բարելավելու գործում: Այն բացահայտում և վերլուծում է համաշխարհային տնտեսության մեջ այդ ճյուղերի հետագա հնարավորությունները:

Հնդկական սփյուռքի նշանակությունը

Հնդկական սփյուռքը համաշխարհային տնտեսության մեջ կարևոր և առանձնահատուկ ուժ է: Դարեր շարունակ տեղի ունեցած միգրացիայի հետևանքով հնդկական ծագում ունեցող ավելի քան 20 միլիոն մարդ ապրում է 70 երկրում (աղյուսակ 4.1): Նրանք կազմում են Ֆիջիի, Գայանայի, Մավրիկիոսի և Սուրինամի բնակչության ավելի քան 40 տոկոսը, իսկ Ավստրալիայում, Կանադայում, Մալայզիայում, Հարավաֆրիկյան Հանրապետությունում, Շրի Լանկայում, Ուգանդայում, Միացյալ Թագավորությունում և Միացյալ Նահանգներում ձևավորում են ազդեցիկ փոքրամասնությունների համայնքներ (գծապատկերներ 4.1, 4.2 և 4.3): 20 միլիոնանոց հնդկական սփյուռքի եկամուտները համարժեք են ավելի քան 1 միլիարդ բնակչություն ունեցող Հնդկաստանի համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) մոտ երկու երրորդին (Agrawal):

Որոշ հնդիկ արտագաղթողներ զգալի ազդեցություն են ունեցել ինչպես Հնդկաստանի, այնպես էլ իրենց նոր բնակության երկրների տնտեսությունների վրա: Օրինակ՝ գուջարաթցի միգրանտները, որոնցից շատերը 20-րդ դարի սկզբին գաղթել են Արևելյան Աֆրիկա, գերիշխող դիրք ունեն ավանդական տնտեսության որոշ առանցքային ոլորտներում, այդ թվում՝ ադամանդների առևտրում:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո հնդիկներն ու Հարավային Ասիայի այլ ժողովուրդների ներկայացուցիչները ապահովում էին այն աշխատուժը, որն օգնեց վերականգնելու պատերազմից ավերված Եվրոպան, մասնավորապես՝ Նիդեռլանդներն ու Միացյալ Թագավորությունը: Միացյալ Թագավորության հնդկական սփյուռքը, որի թիվը գերազանցում է 1.2 միլիոնը, նշանակալի դիրք է ձեռք բերել՝ լայնորեն ներկայացված լինելով գործարար տարբեր ոլորտներում և բարձր որակավորում պահանջող մասնագիտություններում, այդ թվում՝ տեղեկատվական տեխնոլոգիաներում (SS) ու բժշկության մեջ: Հնդկաստանից ժամանած բուժաշխատողները մեծ պահանջարկ ունեն Բրիտանիայի Ազգային առողջապահական ծառայությունում, որի բժիշկների 6 տոկոսը հնդկական ծագում ունի (Center for Immigration Studies): 2000 թ. Միացյալ Թագավորություն մուտք գործած 18,250 օտարերկրյա SS մասնագետներից 11,474-ը Հնդկաստանից էին (Ministry of External Affairs, India [b]): 2000 թ. Միացյալ Թագավորությունում կային Հնդկաստանի սահմաններից դուրս բնակվող ավելի քան 300 ազդեցիկ հնդիկ գործարարներ և ևս 150 շատ հարուստ ու նշանավոր հնդիկներ: Նրանց թվում են Գուլու Լալվանին (էլեկտրոնիկայի արդյունաբերություն), Մանուբհայ Մադհվանին (շաքարի արդյունաբերություն), Լաքշմի Միթալը (սև մետալուրգիա), լորդ Սվարաջ Փոլը (պողպատի և մեքենաշինական արտադրանքի արտադրություն ու մատակարարում) և Ջասմինդեր Սինգհը (հյուրանոցային գործ):

Հնդկական համայնքը Միացյալ Թագավորությունում ակտիվ է եղել նաև քաղաքական դաշտում: 2000 թ. այն ուներ չորս պատգամավոր Համայնքների պալատում և 11 լորդ՝ Լորդերի պալատում (U.K. Department for Education and Skills):

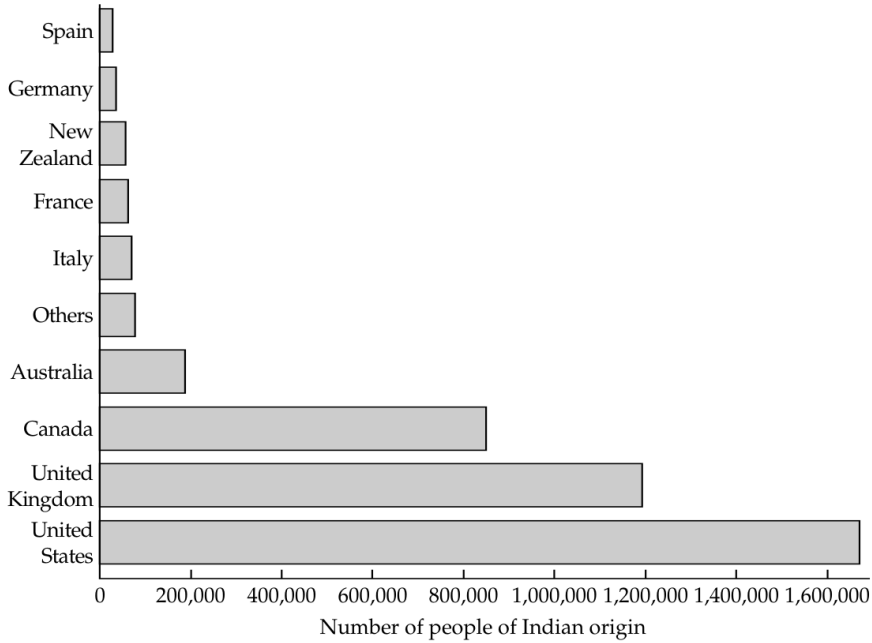
Աղյուսակ 4.1. Հնդիկների արտագաղթը 19-րդ և 20-րդ դարերում

Ուղղություն	Ժամանակաշրջան	Արտագաղթի պատճառները և արտագաղթողների նկարագիրը
Բրիտանական, հոլանդական և ֆրանսիական գաղութներ	1834-1920	Չորակավորված, հիմնականում պարտավորագրային աշխատանքային պայմանագրերով կապված հնդիկ բանվորների միգրացիան դեպի Բիրմա, Կանադա, Ցեյլոն, Ֆիջի, Գայանա, Հոնկոնգ (Չինաստան), Ճամայկա, Ճապոնիա, Մալայա, Մավրիկիոս, Նոր Զելանդիա, Նիգերիա, Սուրինամ, Տրինիդադ և Տոբագո, Թաիլանդ, Ուգանդա և այլ վայրեր պայմանավորված էր եվրոպական գաղութներում նոր տնկարկների, արդյունաբերական ձեռնարկությունների և առևտրային ընկերությունների աշխատուժի պահանջարկով: Բրիտանական (1834), ֆրանսիական (1846) և հոլանդական (1873) գաղութներում ստրկության վերացումը աշխատուժի սուր պակաս առաջացրեց շաքարեղեգի, թեյի, սուրճի, կակաոյի, բրնձի և կաուչուկի տնկարկներում: Չինաստանն ու Հնդկաստանը դարձան աշխատուժի այլընտրանքային աղբյուրներ: Չորակավորված միգրանտ բանվորների մեծ մասը բնակություն հաստատեց արտերկրում, թեև պարտավորագրային աշխատանքի համակարգը վերացվեց 1917 թ.:
	19-րդ դարի վերջ և 20-րդ դարի առաջին կես	Հնդիկ առևտրականները, հմուտ արհեստավորները, բանկիրները, փոքր կապալառուները, գործավարները, մասնագետներն ու ձեռնարկատերերը գաղթում էին Բիրմա, Արևելյան Աֆրիկա, Ֆիջի, Նատալ, Մալայա և Մավրիկիոս՝ օգտվելու նոր հնարավորություններից, աճող առևտրից և բարգավաճող արդյունաբերությունից:
Ուղղություն	**Ժամանակաշրջան**	**Արտագաղթի պատճառները և արտագաղթողների նկարագիրը**
Արդյունաբերական երկրներ	Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո	Թեև բրիտանական տիրապետության շրջանում որոշ հնդիկներ գաղթել էին Միացյալ Թագավորություն, հիմնական ներհոսքը տեղի ունեցավ 1947 թ. հետո, երբ կրթված մեծաթիվ հնդիկներ տեղափոխվեցին Ավստրալիա, Կանադա, Նոր Զելանդիա, Միացյալ Թագավորություն և Միացյալ Նահանգներ: Հնդկական ծագում ունեցող որոշ մարդիկ

Ուղղություն	Ժամանակաշրջան	Արտագաղթի պատճառները և արտագաղթողների նկարագիրը
		Աֆրիկայից ու Կարիբյան ավազանից ևս տեղափոխվեցին Նիդեռլանդներ և Միացյալ Թագավորություն: Ի տարբերություն պարտավորագրային աշխատողների՝ այս միգրանտները սերտ կապեր են պահպանել Հնդկաստանի հետ, հատկապես դրամական փոխանցումների ու ներդրումների միջոցով: Հնդիկների լայնածավալ միգրացիան Միացյալ Նահանգներ տեղի ունեցավ 1965 թ. Ներգաղթի և քաղաքացիության մասին օրենքի չեղարկումից հետո: 2001 թ. ԱՄՆ-ում ապրում էր մոտ 1.5 միլիոն հնդիկ: Նրանք հիմնականում պատկանում են կրթված ու մասնագիտական վերնախավին և ներառում են ճարտարագետների՝ գլխավորապես տեղեկատվական տեխնոլոգիաների, գիտնականների, ուսուցիչների, հաշվապահների, բժիշկների, կառավարիչների, հյուրանոցատերերի և գործարարների:
Պարսից ծոցի երկրներ	1970-ականներ ի կեսեր-2004	Պարսից ծոցի երկրներում որակյալ և չորակավորված միգրանտների մեծ մասն աշխատել է պայմանագրային հիմունքներով՝ ներգրավվելով նավթի արտահանման ոլորտին անհրաժեշտ ենթակառուցվածքների կառուցման, կառավարման և շահագործման մեջ: Նրանց հիմնական ազդեցությունը եղել է դեպի Հնդկաստան խոշոր դրամական փոխանցումների հոսքը:

Աղբյուր՝ Հայդարաբադի համալսարան:

Գծապատկեր 4.1. Հնդկական սփյուռքի բաշխումը Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության երկրներում՝ 2001 թ. դեկտեմբերի դրությամբ



Գծապատկերի գրությունները՝

Spain — Իսպանիա

Germany — Գերմանիա

France — Ֆրանսիա

Italy — Իտալիա

Others — Այլ երկրներ

Australia — Ավստրալիա

Canada — Կանադա

Number of people of Indian origin — Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց թիվը

New Zealand — Նոր Զելանդիա

United Kingdom — Միացյալ Թագավորություն

United States — Միացյալ Նահանգներ

Աղբյուր՝ Ministry of External Affairs 2001[a], Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը:

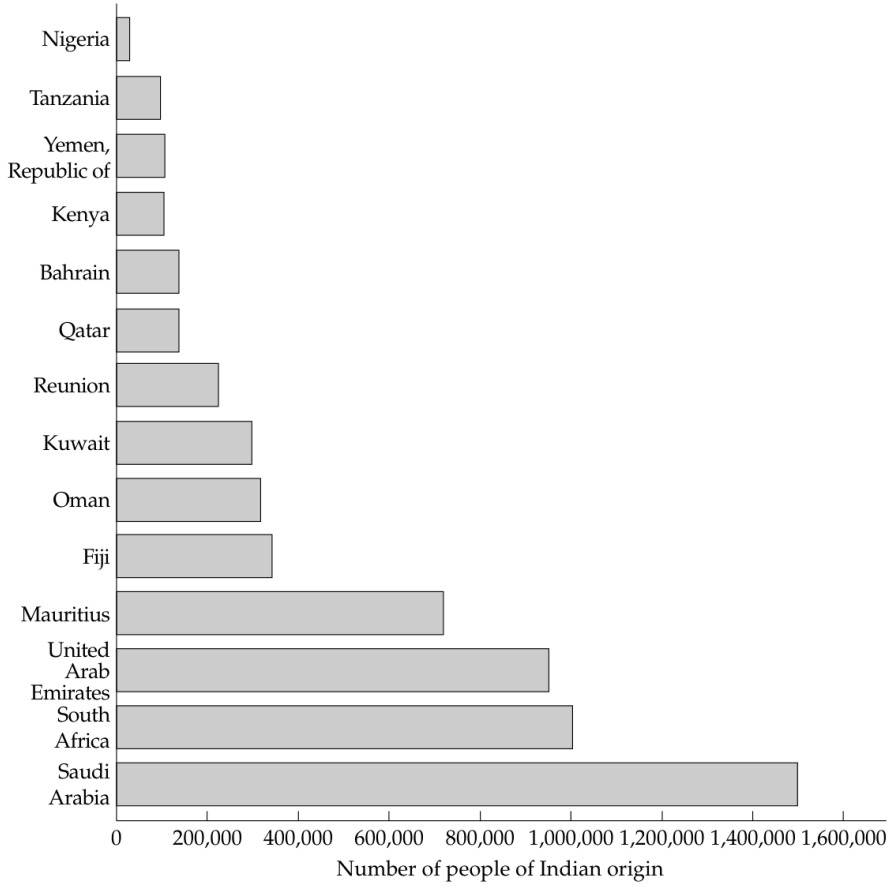
Վերջին տարիներին Հնդկաստանից ժամանած չորակավորված աշխատողները, ինչպես նաև որոշ որակյալ մասնագետներ եղել են Պարսից ծոցի երկրների արտաքին տեսքի վերափոխման հիմնական շարժիչ ուժը: Պայմանագրային այս աշխատողներն իրենց վաստակի մեծ մասն ուղարկել են Հնդկաստան՝ նշանակալի ներդրում ունենալով երկրի տնտեսության մեջ:

Այլ զարգացած երկրներում, հատկապես Կանադայում և Միացյալ Նահանգներում, հնդիկները մեծ հաջողությունների են հասել գիտելիքահեն մասնագիտությունների մեծ մասում, այդ թվում՝ ճարտարագիտության, SS-ի, բժշկության, ֆինանսների, բիզնեսի կառավարման և հաշվապահության ոլորտներում:

Հնդկական սփյուռքի հաջողությունը Միացյալ Նահանգների գիտելիքահեն ոլորտներում

Հնդիկները, հնարավոր է, կազմում են ԱՄՆ պատմության ամենահաջողակ ներգաղթյալ համայնքը: Նույնիսկ վերջին տնտեսական անկման ընթացքում Միացյալ Նահանգներում բնակվող հնդիկները ոչ միայն պահպանել, այլև ավելացրել են իրենց հարստությունը (Economic Times [b]): 2004 թ. մայիսի դրությամբ Միացյալ Նահանգներում ապրում էր հնդկական սփյուռքի 1.7 միլիոն ներկայացուցիչ: Այս ընտանիքներից մոտ 200,000-ի գլխավորողները միլիոնատերեր էին, իսկ հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց տարեկան եկամտի մեդիան կազմել է 60,093 դոլար՝ էապես գերազանցելով ԱՄՆ-ի 38,885 դոլար մեդիան ցուցանիշը (Ministry of External Affairs, India [a]): Արտերկրում ծնված հնդիկ ամերիկացիների երկու երրորդն ունի համալսարանական կրթություն, ինչը երեք անգամ գերազանցում է ամբողջ Միացյալ Նահանգների համապատասխան ցուցանիշը: Այդ ներգաղթյալների շուրջ 44 տոկոսը զբաղեցնում է ղեկավար պաշտոններ կամ աշխատում է մասնագիտական բարձր որակավորում պահանջող հաստիքներում:

Գծապատկեր 4.2. Հնդկական սփյուռքի բաշխումը Աֆրիկայի և Մերձավոր Արևելքի ընտրված երկրներում ու տարածքներում՝ 2001 թ. դեկտեմբերի դրությամբ



Գծապատկերի գրությունները՝

Nigeria — Նիգերիա

Tanzania — Տանզանիա

Kenya — Քենիա

Bahrain — Բահրեյն

Qatar — Կատար

Reunion — Ռեյունյոն

Kuwait — Քուվեյթ

Oman — Օման

Fiji — Ֆիջի

Mauritius — Մավրիկիոս

Number of people of Indian origin — Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց թիվը

United Arab Emirates — Միացյալ Արաբական Էմիրություններ

Yemen, Republic of — Եմենի Հանրապետություն

South Africa — Հարավային Աֆրիկա

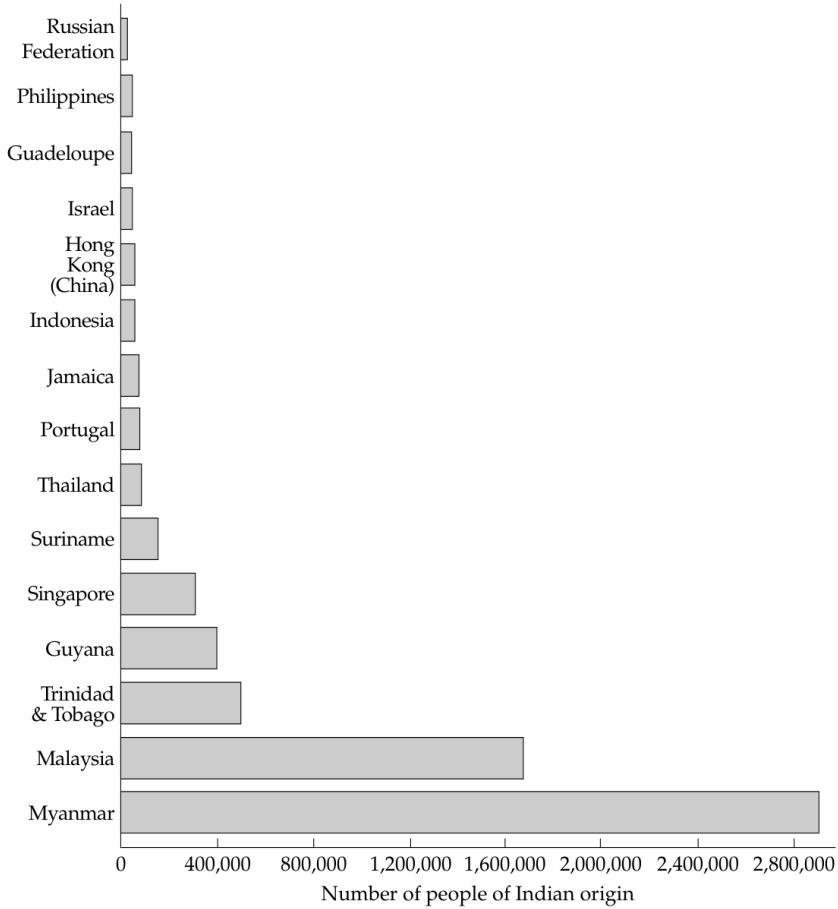
Saudi Arabia — Սաուդյան Արաբիա

Աղբյուր՝ Ministry of External Affairs 2001[a], Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը:

Միացյալ Նահանգներում հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց մեծ մասն աշխատում է բժշկության, ճարտարագիտության, կառավարման կամ բիզնեսի ոլորտներում: 1960-ական և 1970-ական թվականներին Միացյալ Նահանգներ գաղթած հնդիկների մեծամասնությունը ճարտարագետներ, բժիշկներ և իրավաբաններ էին: Միացյալ Նահանգներ տեղափոխվելուց հետո նրանցից շատերը ստացել են դոկտորի, մագիստրոսի կամ բիզնեսի կառավարման մագիստրոսի աստիճան և աշխատանքի անցել առանցքային նախագծերում՝ պետական կամ մասնավոր հետազոտական լաբորատորիաներում, օրինակ՝ IBM-ի, Boeing-ի, Bell Labs-ի և DuPont-ի լաբորատորիաներում:

Միացյալ Նահանգների SS ոլորտում աշխատում է հնդկական ծագում ունեցող ավելի քան 300,000 մարդ: Թեև սա SS ոլորտի ընդհանուր աշխատուժի ընդամենը 3 տոկոսն է, նրանց թվում զգալի թիվ են կազմում միջին և խոշոր ընկերությունների ղեկավարները, իսկ SS նորաստեղծ ընկերությունների առնվազն 15 տոկոսը հիմնել են հնդիկները (Economic Times [b]): SS ոլորտի նշանավոր հնդիկներից են Sycamore-ի գլխավոր գործադիր տնօրեն Գուջուրաջ Դեշպանդեն և Bell Labs-ի նախկին նախագահ Արուն Նեթրավալին: Բացի այդ, հնդկական ծագում ունեցող բազմաթիվ անձինք պրոֆեսորներ են այնպիսի հեղինակավոր ճարտարագիտական և տեխնոլոգիական հաստատություններում, ինչպիսիք են Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտը, Սթենֆորդի համալսարանը և Քարնեգի Մելոնի համալսարանը:

Գծապատկեր 4.3. Հնդկական սփյուռքի բաշխումը Ասիայի, Լատինական Ամերիկայի և Կարիբյան ավազանի ընտրված երկրներում ու տարածքներում՝ 2001 թ. դեկտեմբերի դրությամբ



Գծապատկերի գրությունները՝

Philippines — Ֆիլիպիններ

Guadeloupe — Գվադելուպա

Israel — Իսրայել

Indonesia — Ինդոնեզիա

Jamaica — Ճամայկա

Portugal — Պորտուգալիա

Thailand — Թաիլանդ

Suriname — Սուրինամ

Singapore — Սինգապուր

Guyana — Գայանա

Malaysia — Մալայզիա

Myanmar — Մյանմա

Number of people of Indian origin — Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց թիվը

Russian Federation — Ռուսաստանի Դաշնություն

Hong Kong (China) — Հոնկոնգ (Չինաստան)

Trinidad & Tobago — Տրինիդադ և Տոբագո

Աղբյուր՝ Ministry of External Affairs 2001[a], Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը:

Մի շարք հնդիկներ բարձր պաշտոնների են հասել ԱՄՆ ընկերություններում: Նշանավոր հնդիկ ղեկավարներից են Hartford Insurance & Financial Group-ի գլխավոր գործադիր տնօրեն Ռամանի Այերը, United Airlines-ի նախկին գլխավոր գործադիր տնօրեն Ռոնո Դութան, U.S. Airways-ի նախկին գլխավոր գործադիր տնօրեն Ռակեշ Գանգվալը, Vinmar International, Limited-ի գլխավոր գործադիր տնօրեն Վիջայ Գորադիան, McKinsey and Company-ի նախկին կառավարիչ տնօրեն Ռաջատ Գուպտան, Providian-ի նախկին գլխավոր գործադիր տնօրեն Շայլեշ Մեհթան, Citigroup-ի նախկին ավագ փոխնախագահ Վիկտոր Մենեզեսը, Morgan Stanley-ի նախկին գործառնական տնօրեն Վիկրամ Պանդիտը և Arthur Anderson & Company-ի նախկին կառավարիչ տնօրեն Ջեյմս Վադիան:

Միացյալ Նահանգներում կան հնդկական ծագում ունեցող ավելի քան 38,000 բժիշկներ՝ ընդհանուր թվի շուրջ 5 տոկոսը: Մոտ 12,000 հնդիկներ և հնդկական ծագում ունեցող անձինք բժշկական ուսանողներ ու ռեզիդենտներ են՝ կազմելով Միացյալ Նահանգների համապատասխան ընդհանուր թվի շուրջ 10 տոկոսը: Հնդիկները ԱՄՆ բժշկական հանրության ոչ եվրոպոիդ ներկայացուցիչների ամենամեծ խումբն են:

Հնդկական սփյուռքը չափազանց մեծ հաջողությունների է հասել փոքր բիզնեսներ հիմնելու և կառավարելու գործում: Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց է պատկանում Միացյալ Նահանգների 135,000 առօրյա ապրանքների խանութներից մոտ 77,000-ը, որոնք

աշխատանքով ապահովում են ավելի քան 300,000 մարդու: ԱՄՆ-ում այս խանութների վաճառքի ընդհանուր ծավալը 2003 թ. հասել է 337 միլիարդ դոլարի, իսկ մինչև հարկումը շահույթը՝ 4.04 միլիարդ դոլարի: Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց պատկանող խանութների վաճառքը գնահատվել է մոտ 195 միլիարդ դոլար, իսկ մինչև հարկումը շահույթը՝ մոտ 2.2 միլիարդ դոլար: Հնդիկները վերջերս ստեղծել են American Asian Convenience Stores' Association-ը՝ ամերիկաասիական առօրյա ապրանքների խանութների ասոցիացիան (http://www.aacsa.org և www.nacsonline.com):

Հնդկական սփյուռքին է պատկանում Միացյալ Նահանգների 47,040 հյուրանոցներից մոտ 17,000-ը, որոնք աշխատանքով ապահովում են ավելի քան 700,000 մարդու: American Asian Hotel Owners Association-ը՝ ամերիկաասիական հյուրանոցատերերի ասոցիացիան, այս հյուրանոցների համախառն շուկայական արժեքը գնահատում է շուրջ 36 միլիարդ դոլար (http://www.ahla.com; http://www.aahoa.com):

Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց հաջողությունն ու նրանց համայնքի ազդեցությունն առավել ակնառու են SS ոլորտում:[1] Սան Ֆրանցիսկոյի ծովածոցի շրջանում բնակվող 200,000 հնդիկները կազմում են Միացյալ Նահանգների ամենահաջողակ ներգաղթյալ խմբերից մեկը: Նրանց պատկանող ընկերություններն արժեն 235 միլիարդ դոլար, իսկ հնդիկ միլիոնատերերը ներդրումներ են կատարում նոր ձեռնարկություններում:

1990-ականներին Սիլիկոնային հովտի նորաստեղծ ընկերությունների գրեթե 40 տոկոսն ունեցել է հնդկական ծագում ունեցող առնվազն մեկ հիմնադիր (Economic Times [b]): Բիզնես տեղեկատվության և հետազոտությունների Evalueserve ընկերության գնահատմամբ՝ 2004 թ. Սիլիկոնային հովտի 650-700 ընկերություններ ամբողջությամբ կամ մասամբ պատկանում էին հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց կամ գործադիր կառավարման թիմում ունեին այդպիսի առնվազն մեկ ներկայացուցիչ:

2004 թ. Միացյալ Նահանգներում կային ավելի քան 200,000 հնդիկ միլիոնատերեր, որոնցից շատերը Սան Ֆրանցիսկոյի ծովածոցի

շրջանում բնակվող ճարտարագետներ էին: Այդ տեխնոկրատ միլիոնատերերից ոմանք ներդնում են գումար, ժամանակ և փորձագիտական գիտելիք՝ հնդկական ծագում ունեցող այլ մարդկանց ուղղորդելու և աջակցելու համար (Economic Times [b]): 1992 թ. նրանք ստեղծեցին The Indus Entrepreneurs (TiE) ցանցը, որի միջոցով փորձառու հնդիկները մենթորական աջակցություն են ցուցաբերում մյուսներին: Վենչուրային կապիտալի Sequoia Capital ընկերության գործընկեր Դագ Լեոնեն ասել է. «Sequoia-ում մենք սիրում ենք հնդիկ ձեռնարկատերերին, որովհետև նրանք չափազանց խելացի են, գիտեն դոլարի արժեքը և չեն սիրում դոլարի արժեզրկումը [այսպես՝ բնագրում] հնդկական ռուփիի նկատմամբ: Մենք ցանկանում ենք լինել այսպիսի մոտեցում ունեցողների կողքին» (անձնական հաղորդակցություն հեղինակի հետ):

Սիլիկոնային հովտի հնդիկների հաջողությանը նպաստել են բազմաթիվ գործոններ: Դրանց թվում են տեխնիկական մասնագիտական գիտելիքները, Արևմուտքին ծանոթ լինելն ու ԱՄՆ համակարգում աշխատելու կարողությունը, անգլերենի իմացությունը, տեխնիկական ունակությունների և կառավարման լավ հմտությունների համադրությունը, որն օգնել է նրանցից ոմանց առաջադիմել ընկերության ներսում, ինչպես նաև Հնդկաստանի ընկերությունների ու ձեռնարկատերերի հետ կապերը, որոնք հնարավորություն են տալիս նվազեցնելու իրենց ընկերությունների գործառնական ծախսերը՝ առանց որակը զոհաբերելու:

Հնդկական տեխնոլոգիական ինստիտուտների ներդրումը

1947 թ., երբ Հնդկաստանն անկախացավ, շատ հնդիկներ գիտակցեցին, որ երկրում չկան բավարար թվով ճարտարագետներ, բժիշկներ և գիտնականներ: Խնդիրը լուծելու նպատակով վարչապետ Ջավահարլալ Ներուն 1953 թ. հիմնեց Հնդկական տեխնոլոգիական ինստիտուտները: Այսօր այդպիսի յոթ ուսումնական հաստատություն կա: Ընդունելությունն այնքան մրցակցային է, իսկ այնտեղ սովորելու հնարավորությունն այնքան բարձր է գնահատվում, որ Հնդկաստանում ձևավորվել է ընդունելության քննություններին նախապատրաստող ծառայությունների 400 միլիոն դոլարանոց ոլորտ:

[1] Այս բաժինը հիմնված է Wu-ի և Economic Times[a]-ի վրա: վերադարձ

Ինստիտուտներ ընդունվող ուսանողները պարտադիր չէ, որ արտոնյալ կամ նույնիսկ գործարար ընտանիքներից լինեն: Իրականում նրանց 80 տոկոսը հնդկական միջին խավից է:

Ինստիտուտների տրամադրած բակալավրիական կրթությունը գերազանց է, սակայն մագիստրոսական և դոկտորական կրթության լավագույն հնարավորությունները դեռևս առաջարկում են ԱՄՆ համալսարանները: Այդ պատճառով 1960-ականներից սկսած՝ բազմաթիվ շրջանավարտներ հետագա կրթություն ստանալու համար տեղափոխվել են Միացյալ Նահանգներ: Ուսումն ավարտելուց հետո նրանցից շատերը աշխատանքի են անցել ԱՄՆ SS ընկերություններում: Այսօր այդ հնդիկներից շատերը ոլորտի ամենաբարձր ղեկավար պաշտոններն են զբաղեցնում Միացյալ Նահանգներում:

ԱՄՆ տեխնոլոգիական ոլորտում հնդիկների ներկայության կանխատեսվող աճը

ԱՄՆ Գիտության ազգային խորհրդի 2003 թ. զեկույցի համաձայն՝ ԱՄՆ տեխնոլոգիական ոլորտում հնդիկների ներկայությունը, ամենայն հավանականությամբ, կաճի: 2000 թ. ԱՄՆ մարդահամարի տվյալները ցույց են տալիս, որ գիտության և ճարտարագիտության մասնագիտություններում արտերկրում ծնված ուսանողներին է բաժին ընկնում բակալավրի աստիճանների մոտ 17 տոկոսը, մագիստրոսի աստիճանների 29 տոկոսը և դոկտորի աստիճանների 38 տոկոսը (U.S. National Science Board): Արտերկրում ծնված ուսանողների շրջանում ԱՄՆ համալսարաններում շնորհվող գիտական և ճարտարագիտական աստիճանների ամենամեծ բաժինը ստանում են հնդիկները՝ 14 տոկոս, որոնց հաջորդում են չինացիները՝ 10 տոկոս:

Աճել է հնդիկ գիտնականների և ճարտարագետների այն բաժինը, որը մտադիր է մնալ Միացյալ Նահանգներում: 1990-1993 թթ. նրանց 86 տոկոսն էր նախատեսում մնալ ԱՄՆ-ում, իսկ 1998-2001 թթ. այդ ցուցանիշը հասել էր 94 տոկոսի: Հետդոկտորական հետազոտական աշխատանքի կամ ձեռնարկությունում աշխատանքի անցնելու համար Միացյալ Նահանգներում մնալ մտադիր հնդիկների բաժինը 1990-1993

թթ. 63 տոկոսից 1998-2001 թթ. աճել է մինչև 73 տոկոս: 1985-2000 թթ. ԱՄՆ համալսարաններում գիտության և ճարտարագիտության ոլորտներում դոկտորի աստիճան ստացած 13,000 հնդիկներից շուրջ 58 տոկոսն ընդունել է ԱՄՆ ընկերություններում աշխատելու առաջարկներ: Նրանցից 24 տոկոսը զբաղվել է հետդոկտորական աշխատանքով, իսկ 34 տոկոսն աշխատել է արդյունաբերության մեջ: 2001 թ. գիտության և ճարտարագիտության ոլորտներում դոկտորի աստիճան ստացած հնդիկների 77 տոկոսն ընդունել է Միացյալ Նահանգներում աշխատանքի կամ հետդոկտորական հետազոտությունների առաջարկներ (Economic Times [a]):

2004 թ. Միացյալ Նահանգների տեխնոլոգիական աշխատուժի՝ գիտական և ճարտարագիտական աստիճան ունեցող մասնագետների կեսից ավելին 40 տարեկանից բարձր էր: Սա վկայում է տաղանդավոր մասնագետների առաջարկի և պահանջարկի միջև զգալի բացի մասին, որը, հավանաբար, կլրացվի կրթությունն ավարտելուց հետո ԱՄՆ-ում մնացող հնդիկների աճող թվով: 1985-2000 թթ. համակարգչային և տեղեկատվական գիտություններում շնորհված դոկտորի աստիճանների թվով հնդիկ ուսանողներն ամենամեծ խումբն էին արտերկրում ծնված բոլոր համայնքների շրջանում: Սա նշանակում է, որ առաջիկա տարիներին ավելի ու ավելի շատ հնդիկ տեխնոկրատներ կհամալրեն ԱՄՆ աշխատուժը (Economic Times [a]):

Հնդիկ բժիշկների նշանակությունը Միացյալ Նահանգներում

Հնդիկ բժիշկները հիմնականում զբաղվում են հիվանդների առաջնային բուժօգնությամբ՝ ինչպես քաղաքներում, այնպես էլ գյուղական վայրերում: Նրանք կազմում են Միացյալ Նահանգներում աշխատող՝ արտերկրում կրթություն ստացած բժիշկների մոտ 20 տոկոսը:

1947 թ. հետո բազմաթիվ հնդիկ բժիշկներ տեղափոխվեցին Միացյալ Նահանգներ՝ ռեզիդենտուրա անցնելու: Այս միտումը զգալիորեն ուժեղացավ 1970-ականներին, երբ արտերկրի բժշկական շրջանավարտներին ակտիվորեն աշխատանքի էին հրավիրում՝ ԱՄՆ-ում պատրաստված բժիշկների պակասը լրացնելու համար:

1984 թ. մի խումբ հնդիկ բուժաշխատողներ հիմնեցին Հնդկական ծագմամբ բժիշկների ամերիկյան ասոցիացիան: Դրա ստեղծման հիմնական շարժառիթը հնդկական ծագում ունեցող բժիշկների առջև հաճախ ծագող դժվարությունները հաղթահարելու անհրաժեշտությունն էր: Մշակութային խոչընդոտներն ու արտերկրի բժշկական շրջանավարտների նկատմամբ կանխակալ վերաբերմունքը հաճախ խնդիրներ էին առաջացնում ներգաղթելիս և բժշկական գործունեության արտոնագիր ստանալիս: Հնդկական ծագմամբ բժիշկների ամերիկյան ասոցիացիան արագ աճեց: Այն մոտ 100 մասնագիտական ասոցիացիա միավորող հովանավոր կազմակերպություն է և ԱՄՆ-ի ամենամեծ էթնիկ բժշկական կազմակերպությունը: Այն ակտիվորեն առաջ է մղում առողջապահությանը վերաբերող օրենսդրական նախաձեռնությունները և նպաստում է էթնիկ բժշկական կազմակերպությունների զարգացմանը:

ԱՄՆ բնակչության ծերացման հետևանքով բժշկական ծառայությունների պահանջարկն աճում է, և Ամերիկյան բժշկական ասոցիացիան բուժաշխատողների պակաս է կանխատեսում: Արտերկրում ծնված, հատկապես հնդիկ բժիշկների ու բուժքույրերի աճող թիվը, հավանաբար, կմեղմի այդ պակասը՝ մեծացնելով հնդկական բժշկական սփյուռքը (Raymer):

Սփյուռքի դերը Հնդկաստանի SS արդյունաբերության ձևավորման գործում

Հնդկական սփյուռքը Միացյալ Նահանգների գիտելիքահեն ոլորտներում, հատկապես SS ոլորտում, չափազանց հաջողակ է եղել: Գրեթե միաժամանակ Հնդկաստանում ձևավորվել է մրցունակ և հաջողակ SS արդյունաբերություն: Այս բաժինը վերլուծում է այն գործոնները, որոնք վերջին 35 տարիներին նպաստել են այդ ոլորտի ձևավորմանը, ինչպես նաև դրա զարգացման մեջ սփյուռքի համայնքի դերը:

Հնդկաստանի SS արդյունաբերության զարգացումը 1970-ական և 1980-ական թվականներին

Հնդկաստանում հզոր SS արդյունաբերության ձևավորումը մասամբ նպատակաղրված քայլերի, մասամբ էլ պատահական հանգամանքների արդյունք էր: 1970-ականներին ծրագրային ապահովման առանձին արդյունաբերություն գոյություն չուներ: IBM-ի և ICL-ի նման բազմազգ ընկերությունները համակարգչային սարքավորումների ամենամեծ մատակարարներն էին: Սարքավորումների հետ միասին տրամադրվում էին օպերացիոն համակարգեր և մի քանի հիմնական ծրագրային փաթեթներ, որոնք սովորաբար գրված էին FORTRAN կամ COBOL լեզուներով:

Անհատական պահանջներին համապատասխանեցված ծրագրերի կարիք ունեցող խոշոր ձեռնարկությունները, այդ թվում՝ Հնդկաստանի պետական կազմակերպությունները, պահում էին սեփական թիմեր, որոնք կատարում էին ամեն ինչ՝ համակարգերի տեղադրումից մինչև ծրագրերի գրություն: Երբ որևէ հատուկ ծրագիր լայն տարածում էր ստանում, դրա համար պատրաստում էին առանձին ինքնուրույն սարքեր: Տեքստերի մշակման ինքնուրույն ծրագրային ապահովման գաղափարն այդ ժամանակ գոյություն չուներ: Հետագայում, երբ տեղական ընկերություններն աճեցին՝ 1980-ականների սկզբին IBM-ի հեռանալուց հետո, դրանք ունեցան սեփական օպերացիոն համակարգերը, որոնք սովորաբար գործարկում էին միայն իրենց համակարգչային ծրագրերը:

Զարգացումները 1970-ականներին

Հնդկաստանը զարգացող առաջին երկրներից էր, որոնք գիտակցեցին ծրագրային ապահովման կարևորությունը, սակայն դրա արտահանման հիմնական շարժառիթն արտարժույթի կարիքն էր: Ծրագրային ապահովում արտահանելու համար հնդկական ընկերությունները պետք է այն մշակեին ամբողջ աշխարհում ընդունված սարքավորումների համար, իսկ 1970-ականներին դա նշանակում էր IBM-ի մեծ համակարգիչներ: Հնդկաստանում այդ սարքավորումների ներմուծման մաքսատուրքերը չափազանց բարձր էին՝ գրեթե 300 տոկոս (Khanna): Հնդիկ գնորդների համար գինը մատչելի դարձնելու նպատակով 1960-ականների վերջին և 1970-ականների սկզբին IBM-ը վաճառում էր վերանորոգված, հնացած մեքենաներ: Բարեբախտաբար, մի քանի տարվա ընթացքում Հնդկաստանի կառավարությունը նվազեցրեց ամբողջ SS սարքավորումների ներմուծման մաքսատուրքերը՝ պայմանով, որ արտահանողները հինգ տարվա ընթացքում արտահանման եկամուտներով հետ կբերեն համակարգիչներ ներմուծելու համար ծախսված արտարժույթի կրկնապատիկը: Այս դրույթը փոփոխվեց 1980-ականներին: Ընդհանուր առմամբ՝ կարգավորման միջավայրը բարենպաստ չէր ծրագրային ապահովման արտահանողների համար:

Ծրագրային ապահովում արտահանող առաջին հնդկական ընկերությունը Tata Consulting Services-ն էր, որը գործունեություն սկսեց 1968 թ.: Տեղական մի քանի պատվեր կատարելուց հետո այն 1973-1974 թթ. ստացավ իր առաջին խոշոր արտահանման պատվերը՝ Իրանի Իսլամական Հանրապետության էլեկտրաէներգիա արտադրող մի օբյեկտի համար պաշարների վերահսկման ծրագրային լուծում տրամադրելու նպատակով:

Զարգացումները 1980-ականներին

Չնայած ներմուծման անբարենպաստ քաղաքականությանը՝ 1980-ականների սկզբին Հնդկաստանը միակ զարգացող երկիրն էր, որն ուներ ծրագրային ապահովման զգալի արտահանում՝ 12 միլիոն դոլար: Սա էական աճ էր 1979 թ. 4.4 միլիոն դոլարի համեմատ: Արդեն 30 ընկերություն սկսում էր ծրագրային ապահովում արտահանել:

Հնդկական ընկերությունների հիմնական մրցակցային առավելություններն էին ցածր ծախսերը և անգլերեն հաղորդակցվելու կարողությունը: Հնդկաստանում ծրագրավորողի ծառայությունների տարեկան արժեքը 1980 թ. կազմում էր 16,000-24,000 դոլար, ինչը զգալիորեն ցածր էր նրան Միացյալ Նահանգներ ուղարկելու ծախսից՝ 32,000-42,000 դոլար, կամ ԱՄՆ ծրագրավորող ներգրավելու արժեքից՝ 60,000-95,000 դոլար:

Չնայած ծախսային առավելություններին՝ հնդկական ծրագրային արդյունաբերությունը 1970-ականներին և 1980-ականներին շարունակում էր դժվարությունների բախվել: Սարքավորումների, հատկապես մեծ համակարգիչների ներմուծումը բարդ ու թանկ էր: Բացի այդ, պատրաստված կադրերի պակաս կար: Թեև կրթական համակարգը զգալի թվով տաղանդավոր ճարտարագետներ էր պատրաստում, քիչ հաստատություններ էին համակարգչային ուսուցում կամ SS դասընթացներ առաջարկում:

Իրար հետ չկապված երեք իրադարձություն մեծապես նպաստեց Հնդկաստանի SS արդյունաբերության ձևավորմանը: Նախ՝ 1970-ականների վերջին կառավարությունն ընդունեց հակասական օրենք, որը բոլոր բազմազգ ընկերություններին պարտադրում էր հնդկական դուստր ընկերություններում իրենց բաժնեմասը նվազեցնել մինչև 50 տոկոսից պակաս: Օրենքը չեղարկվեց 1992 թ.: Քանի որ IBM-ը չէր ցանկանում նվազեցնել իր բաժնեմասը, այն որոշեց հեռանալ Հնդկաստանից՝ դրանով իսկ հնդկական ընկերություններին ավելի քիչ կախված դարձնելով մեծ համակարգիչներից: Երկրորդ՝ 1980-ականներին անհատական համակարգիչների տարածումը զգալիորեն նվազեցրեց սարքավորումների ներմուծման արժեքը և սկիզբ դրեց մի ոլորտի, որն այժմ ունի ավելի քան 2,700 ընկերություն: Երրորդ՝ հասկանալով, որ Հնդկաստանի բարձրագույն կրթության համակարգն ի վիճակի չէ ապահովելու համակարգչային ուսուցումը, երկրում բնակվող երեք հնդիկ ձեռնարկատեր սկսեցին SS պարապմունքներ և վերապատրաստման դասընթացներ կազմակերպել: Սկզբնական շրջանում հաճախ նրանցից մեկը վարում էր սկուտեր կամ մոտոցիկլ, իսկ մյուսը նստում էր նրա հետևում՝ անհատական համակարգիչը ծնկներին պահած, որպեսզի երեկոյան

վարձակալած տարածքներում ուսուցում անցկացնեին: Նրանց հիմնած ուսումնական հաստատությունը՝ Տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ազգային ինստիտուտը, այժմ 167 միլիոն դոլարանոց ընկերություն է և շարունակում է առաջատար մնալ հնդիկներին SS դասընթացներ ու ուսուցում տրամադրելու գործում (NIIT):

1980-ականների վերջին պետական քաղաքականությունն ավելի բարենպաստ դարձավ, իսկ SS ուսուցումն ու կրթությունն աստիճանաբար այնքան ամրապնդվեցին, որ հնարավոր դարձավ լիարժեք արդյունաբերության ձևավորումը: Ստեղծվեցին ոլորտային ասոցիացիաներ, որոնցից մեկը հետագայում դարձավ Ծրագրային ապահովման և ծառայությունների ընկերությունների ազգային ասոցիացիան:

Վաղ շրջանում ծրագրային ապահովման արտահանումն սկզբում նշանակում էր կա՛մ ծրագրավորողի ֆիզիկական տեղափոխություն, որը երբեմն կոչվում էր «կադրերի մատակարարում» (body shopping), կա՛մ ծրագրի փոխանցում ճկուն սկավառակներով: 1985 թ. Texas Instruments-ը Բանգալորում բացեց գրասենյակ՝ Միացյալ Նահանգների հետ ուղիղ արբանյակային կապով: 1989 թ. հնդկական պետական հեռահաղորդակցական VSNL ընկերությունը գործարկեց ԱՄՆ-ի հետ վայրկյանում 64 կիլոբիթ արագությամբ ուղիղ արբանյակային կապ՝ ծրագրային ապահովման արտահանողներին առաջարկելով աշխատանքի բոլորովին նոր եղանակ:

Սփյուռքի աջակցությունը սկզբնական տարիներին

Միացյալ Նահանգներում հնդիկ ճարտարագետներին արագ ճանաչեցին որպես գերազանց տեխնոլոգիական մասնագետների, սակայն 1970-ականներին և 1980-ականներին նրանք ստիպված էին պայքարել արմատացած այն կարծիքի դեմ, թե չունեն հաճախորդների հետ անմիջական աշխատանքի կամ ընդհանուր կառավարման կարողություններ: Որոշ դեպքերում այս կարծիքն ունեին նաև իրենք: Մասամբ որպես արձագանք՝ բազմաթիվ ճարտարագետներ գիտակցաբար որոշեցին չընդգծել իրենց էթնիկ պատկանելությունը, և ԱՄՆ-ում հնդիկների միջև էթնիկ հիմքով համագործակցությունը զարմանալիորեն սահմանափակ էր: Նրանք կենտրոնանում էին սպիտակամորթների ղեկավարած կորպորացիաներում սեփական կարիերայի վրա և հազվադեպ էին նույնիսկ տեղեկանում այլ կազմակերպություններում հնդիկների արձանագրած առաջընթացի մասին:

Միացյալ Նահանգներում հնդիկ ճարտարագետներն ու SS մասնագետները ոչ միայն չէին համագործակցում միմյանց հետ, այլև քիչ ներդրումներ էին կատարում Հնդկաստանի SS արդյունաբերության մեջ: Իրականում հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց՝ 1970-ականներին և 1980-ականների սկզբին կատարած ներդրումային սակավաթիվ փորձերը շուտով դադարեցվեցին՝ Հնդկաստանի կառավարության ստեղծած բյուրոկրատական խոչընդոտների և հնդիկ գործընկերների սահմանափակ կարողությունների պատճառով: Հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց դերը սահմանափակվում էր ծրագրային ապահովում մշակող վաղ շրջանի հնդկական ընկերություններին համբերատար մենթորական աջակցություն ցուցաբերելով:

1980-ականների սկզբին մի քանի փոքր հնդկական ընկերություններ եկան Սիլիկոնային հովիտ՝ ծրագրային ապահովման մշակման պարզ պայմանագրային աշխատանքներ գտնելու նպատակով: Հնդկական ծագում ունեցող մի շարք ղեկավարներ պատրաստ էին օգնելու, սակայն նրանց մեծ մասը հնդկական ընկերությունների աշխատանքը համարեց անբավարար, իսկ մշակման գործիքներն ու համակարգիչները՝ ոչ պատշաճ: Այս իրավիճակը մասամբ

պայմանավորված էր նրանով, որ նույնիսկ 1986 թ. Հնդկաստանի կառավարությունը ռուսական համակարգիչները նախընտրում էր ամերիկյաններից, իսկ հնդկական ընկերությունները նոր էին սկսել աշխատել անհատական համակարգիչներով: Հնդկական ընկերությունները չէին կարողանում համապատասխանել որակի և ժամկետների ամերիկյան չափանիշներին, իսկ երբեմն նույնիսկ չէին հասկանում դրանք: Խնդիրը մեղմելու համար սփյուռքի ղեկավարները երբեմն իրենց ընկերություններում ստեղծում էին ծրագրեր, որոնց շրջանակում հնդիկ ծրագրավորողները կարող էին Միացյալ Նահանգներում աշխատել ամերիկյան տեխնոլոգիաներով՝ ստանալով հնդկական աշխատավարձ և ճանապարհորդության հետ կապված ծախսերի փոխհատուցում: Նրանք ուսուցանում և ուղղորդում էին հնդկական ընկերություններին՝ որակի ու աշխատանքի արդյունավետության չափանիշները բարելավելու հարցում:

1970-ականներին և 1980-ականներին Հնդկաստանի ՏՏ արդյունաբերության զարգացման մեջ հնդկական սփյուռքի դերը հիմնականում սահմանափակվում էր համբերատար մենթոր և ոլորտի հեղինակությունը ներկայացնող դեսպան լինելով: Իրավիճակը փոխվեց 1980-ականների վերջին, երբ մի շարք հնդիկներ դարձան բորսայում գրանցված նոր ընկերությունների գլխավոր գործադիր տնօրեններ, և ակնհայտ դարձավ, որ համայնքն ունի ԱՄՆ ՏՏ արդյունաբերության մեջ առաջնորդելու համար անհրաժեշտ հմտությունների ամբողջական շրջանակը:

Ձևավորման տարիները. 1990-ականներ

1993 թ. ԱՄՆ Ներգաղթի և հպատակագրման ծառայությունն այնպիսի փոփոխություններ կատարեց, որոնք դժվարացրին գործարար նպատակներով ժամանակավորապես ԱՄՆ ժամանել ցանկացող ներգաղթողների համար B-1 մուտքի արտոնագրեր ստանալը: Նոր H-1B մուտքի արտոնագիր ստանալու համար անհրաժեշտ դարձավ ԱՄՆ Աշխատանքի նախարարության հավաստումը, որ ներգաղթյալ աշխատողներին վճարվում է տվյալ շուկայում ընդունված աշխատավարձը: H-1B-ն մասնագիտացված աշխատանքով ԱՄՆ-ում ապրել և աշխատել ցանկացող օտարերկրյա մասնագետների հիմնական աշխատանքային մուտքի արտոնագիրն է: Այս փոփոխությունների հետևանքով ԱՄՆ ընկերությունները Հնդկաստանից ծրագրային ապահովման ճարտարագետներ վարձելու ավելի քիչ խթաններ ունեին: Ներգաղթի մասին օրենքի շրջանակում ժամանած հնդիկ ծրագրային մասնագետները պետք է ԱՄՆ կառավարությանը վճարեին սոցիալական ապահովության և հարակից հարկեր, ինչը բեռ էր և՛ իրենց, և՛ իրենց ընկերությունների համար:

Այս գործոնները Հնդկաստանի որոշ SS ընկերությունների դրդեցին աստիճանաբար անցնելու խառը մոդելի, որի դեպքում ծրագրավորողների մի մասն աշխատում էր պատվիրատուի տարածքում, իսկ մյուսները շարունակում էին աշխատել SS ընկերության՝ Հնդկաստանում գտնվող ներքին ստորաբաժանումներում: Երբ Հնդկաստանի SS արդյունաբերությունը հարմարվեց այս նոր բիզնես մոդելին, SS արտահանումն արագ աճեց՝ 1990 թ. 128 միլիոն դոլարից 1994 թ. հասնելով 485 միլիոն դոլարի (Dataquest): Նոր բիզնես մոդելին անցումն աստիճանական էր, սակայն խնայողությունները մեծ էին՝ նույնիսկ հաշվի առնելով հնդիկ ծրագրավորողներին Միացյալ Նահանգներ ուղարկելու ծախսերը: Բազմաթիվ SS ընկերություններ շարունակում էին հետևել հին մոդելին՝ ծրագրավորողներին ուղարկելով Կանադա, Միացյալ Թագավորություն և Միացյալ Նահանգներ:

Այնուհետև ի հայտ եկան 2000 թվականի համակարգչային խնդիրը՝ Y2K-ը, համացանցի ու հեռահաղորդակցության վերելքը և

համացանցային ընկերությունների բումը, որոնք Կանադայի, Միացյալ Թագավորության և Միացյալ Նահանգների ընկերություններին ստիպեցին վարձել հազարավոր ծրագրավորողների: Ծրագրավորողների պակասի պատճառով ԱՄՆ կառավարությունը H-1B մուտքի արտոնագրերի քվոտան 1998 թ. 65,000-ից 1999 թ. հասցրեց 130,000-ի, իսկ կարճ ժամանակ անց՝ 195,000-ի: Փոփոխությունը լավ հնարավորություն էր Հնդկաստանի SS արդյունաբերության համար, որը Միացյալ Նահանգներ էր ուղարկում ավելի ու ավելի շատ SS մասնագետների՝ ընդլայնելով հնդկական սփյուռքը:

Y2K խնդիրը հնդկական ընկերություններին եզակի հնարավորություն տվեց: ԱՄՆ ընկերություններին հարկավոր էին COBOL ծրագրավորման հմտություններով մասնագետներ, սակայն 1990-ականներին COBOL-ը հնացել էր և այլևս չէր ընդգրկվում ԱՄՆ համալսարանների ուսումնական ծրագրերում: Մինչդեռ Հնդկաստանում, որտեղ համակարգչային գիտությունների ուսումնական ծրագրի մեծ մասը հնացած էր, COBOL-ը դեռ դասավանդվում էր: Սա զգալի առավելություն տվեց հնդկական SS ծառայությունների մատակարարներին: Y2K պայմանագրերն օգնեցին հնդկական ընկերություններին մուտք գործել նոր շուկաներ և վստահություն ձևավորել պատվիրատուների հետ:

1999 թ. վերջին Հնդկաստանի SS արդյունաբերությունը հասել էր մինչ այդ չարձանագրված բարձունքի, իսկ հնդկական ծրագրային ընկերությունների բաժնետոմսերի սկզբնական հրապարակային առաջարկների նկատմամբ պահանջարկը գերազանցում էր առաջարկը: Սա հանգեցրեց Հնդկաստանում վենչուրային կապիտալի ոլորտի ստեղծմանը: Վենչուրային ներդրումները 1996 թ. 24 միլիոն դոլարից 1999 թ. հասան 480 միլիոն դոլարի, որի զգալի մասը 1998 և 1999 թթ. ուղղվեց հնդկական համացանցային ընկերություններին (Dataquest):

1990-ականներին ԱՄՆ-ում հնդկական SS սփյուռքն իսկապես ձևավորվեց որպես ինքնուրույն ուժ: 1960-ականներին Միացյալ Նահանգներ տեղափոխված բազմաթիվ հնդիկ ճարտարագետներ դարձել էին ձեռնարկատերեր, վենչուրային ներդրողներ կամ միջին ու

խոշոր ընկերությունների բարձրաստիճան ղեկավարներ: Նրանք սկսել էին համախմբվել, հատկապես այն պատճառով, որ շատերն ավարտել էին Հնդկաստանի նույն հեղինակավոր հաստատությունները, իսկ մեծ մասը ճանաչում էր Հնդկաստանում աշխատող իր գործընկերներին, որոնք հաճախ նույն հաստատությունների շրջանավարտներ էին: Այս կապերից մի քանիսը հանգեցրին ոչ առևտրային ասոցիացիաների ստեղծմանը, այդ թվում՝ TiE-ի և Silicon Indian Professional Association-ի:

TiE-ն, որը սկզբում նախատեսված էր որպես Սիլիկոնային հովտում խոստումնալից երիտասարդ արտագաղթած SS մասնագետներին մենթորական աջակցություն տրամադրող կազմակերպություն, շուտով վերածվեց հնդիկ մասնագետների համաշխարհային ցանցի: Այն զգալի ազդեցություն է ունեցել Հնդկաստանի SS արդյունաբերության և դրա նկատմամբ պետական քաղաքականության վրա: 2004 թ. դրությամբ TiE-ն ամբողջ աշխարհում ուներ 42 մասնաճյուղ և ավելի քան 10,000 անդամ (Bagri):

1990-ականների կեսերին և վերջին արտերկրում բնակվող շատ հնդիկներ ճանաչում էին Հնդկաստանում իրենց գործընկերներին, և նրանց մեծամասնությունն ուշադիր հետևում էր երկրի աճող SS արդյունաբերությանը: Ոմանք Հնդկաստանում հիմնեցին սեփական SS ընկերությունները, օրինակ՝ Cognizant-ը, Techspan-ը և Mphasis-ը, իսկ ուրիշները ներդրումներ կատարեցին նոր ձևավորվող SS ու համացանցային ընկերություններում: Հաշվի առնելով 1996-1999 թթ. Կանադայում, Միացյալ Թագավորությունում և Միացյալ Նահանգներում SS մասնագետների պակասը՝ հնդկական սփյուռքի բազմաթիվ ներկայացուցիչներ իրենց ընկերություններին համոզեցին վարձել հնդիկ SS մասնագետների: Սա ամրապնդեց հնդկական SS սփյուռքը:

Այս բոլոր զարգացումները նպաստեցին սփյուռքի մեկ այլ վճռորոշ դերի ձևավորմանը: Որոշ հնդիկներ դարձել էին խոշոր կորպորացիաների բարձրաստիճան ղեկավարներ, այդ թվում՝ IBM-ում, General Electric-ում և American Express-ում: Գրեթե ամեն անգամ, երբ այս ընկերությունները Հնդկաստանում ներդրում էին կատարում կամ այնտեղ աշխատանք պատվիրում, բարձր դիրք

ունեցող արտագաղթած ղեկավարներից մեկը վճռորոշ ազդեցություն էր ունենում որոշման վրա: Մասամբ տվյալ անձի սեփական հաջողությունն էր ամրապնդում հնդիկ ճարտարագետների ձևավորվող հեղինակությունը: Հնդկաստանում ունեցած անմիջական փորձը ևս նրանց խոսքին վստահելիություն էր հաղորդում, երբ հավաստիացնում էին, որ երկրի ենթակառուցվածքների ու բյուրոկրատիայի հետ կապված խնդիրները հնարավոր է հաղթահարել: Օրինակ՝ TiE-ի հիմնադիրներից Կանվալ Ռեքին Հնդկաստանում հանդես եկավ լայնորեն լուսաբանված ելույթների և հարցազրույցների շարքով՝ կառավարությանը և ժողովրդին կոչ անելով ընդունել արդիականացման բարեփոխումների փաթեթ: ԱՄՆ այս ներդրումներն ու արտապատվիրումը 1990-ականներին Հնդկաստանի ծրագրային արդյունաբերության տարեկան աճը հասցրին 40 տոկոսի: 2003 թ. հնդկական SS արտահանման ոլորտը, որն ընդգրկում է և՛ SS արտահանումը, և՛ բիզնես գործընթացների ծառայությունների արտահանումը, դարձել էր 12.2 միլիարդ դոլարանոց արդյունաբերություն (NASSCOM):

Սփյուռքը նաև այլ դերեր էր կատարում: ԱՄՆ-ում բնակվող ավելի երիտասարդ որոշ հնդիկներ վերադարձան Հնդկաստան՝ SS հետազոտությունների և մշակումների (ՀևՄ) լաբորատորիաներ ստեղծելու համար: Օրինակ է 1998 թ. հիմնված IBM India Research Laboratory-ն: Ուրիշները վերադարձան՝ վերահսկելու ԱՄՆ ներդրումներն ու արտապատվիրման պայմանագրերը, ինչպես նաև հնդիկ մասնագետներին վերապատրաստելու և կառավարելու՝ ԱՄՆ արդյունավետության չափանիշներին համապատասխան:

Սակայն սփյուռքի այս բոլոր ներդրումների մեջ վճռորոշ էր մնում նորաստեղծ ընկերություններին մենթորական աջակցություն ցուցաբերելու և ԱՄՆ խոշոր կորպորացիաների վստահությունը ձեռք բերելու դերը: Սփյուռքն առանցքային նշանակություն ունեցավ ԱՄՆ ընկերություններին համոզելու գործում, որ Հնդկաստանը լավ վայր է աշխատանք կատարելու համար, իսկ հնդկական ընկերություններն ունակ են այն իրականացնելու:

Որոշ արտագաղթածներ թերագնահատում են Հնդկաստանի հաջողության մեջ իրենց դերը: Նրանց կարծիքով՝ համացանցի աճի և

Y2K խնդրի հետևանքով որակյալ աշխատուժի հանկարծակի առաջացած պահանջարկը Հնդկաստանի ճարտարագետներին ու տեխնիկներին կհասցներ համաշխարհային SS արդյունաբերություն նաև առանց հնդկական սփյուռքի օգնության: Հնարավոր է՝ այս մարդիկ նվազեցնում են իրենց դերի նշանակությունը: Կրթված շրջանավարտներ և որակյալ մասնագետներից կազմված սփյուռք ունեցող այլ երկրներ՝ Պակիստանը, Ռուսաստանի Դաշնությունը և Հարավաֆրիկյան Հանրապետությունը, չներգրավվեցին այդ վերելքի մեջ: Ըստ երևույթին՝ տարբերությունը հենց արտերկրում բնակվող հնդիկներն ապահովեցին:

Հնդկաստանի SS ոլորտի աճը վերջին տարիներին

1997-2003 թթ. Հնդկաստանի SS շուկան տարեկան աճել է 25.5 տոկոսով: SS-ի ներդրումը Հնդկաստանի ՀՆԱ-ում 1997 թ. 1.2 տոկոսից 2003 թ. հասել է 3.6 տոկոսի (գծապատկեր 4.4):

Ծրագրային ապահովման և SS ծառայությունների արտահանումը 2003 թ. կազմել է հնդկական SS շուկայի մոտ 62 տոկոսը: 1997-2003 թթ. այդ արտահանումը տարեկան աճել է 38 տոկոսով, իսկ ընդհանուր արտահանման մեջ դրա բաժինը 4.9 տոկոսից հասել է 21.3 տոկոսի (գծապատկեր 4.5):

Evalueserve-ը կանխատեսում է, որ առաջիկա մի քանի տարիներին Հնդկաստանի SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանումը տարեկան կաճի 26 տոկոսով՝ մինչև 2008 թ. ապահովելով արտահանման 38.7 միլիարդ դոլար եկամուտ (գծապատկեր 4.6):

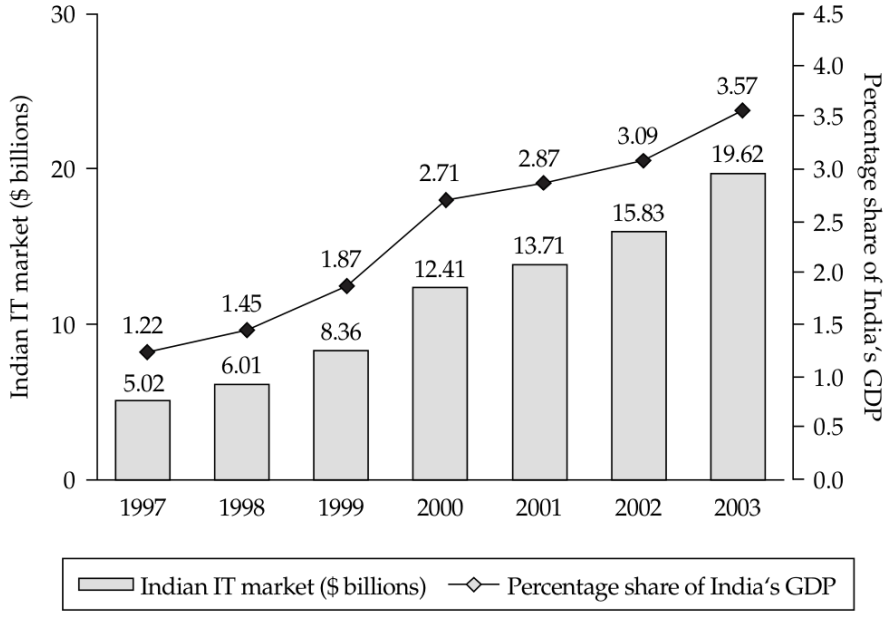
2003 թ. պատվիրատուի երկրից դուրս իրականացվող աշխատանքները կազմում էին հնդկական ծրագրային ապահովման ոլորտի եկամուտների 59 տոկոսը: Evalueserve-ի կարծիքով՝ մինչև 2007 թ. պատվիրատուի տարածքում կատարվող աշխատանքներից ստացվող եկամուտները կկայունանան ծրագրային ապահովման ընդհանուր եկամուտների 25 տոկոսի մակարդակում, որովհետև վերջնական պատվիրատուները ցանկանում են նվազեցնել ճանապարհորդության ծախսերը, իսկ Միացյալ Թագավորությունն ու

ԱՄՆ-ը խստացնում են ժամանակավոր աշխատողների մուտքի արտոնագրերի կանոններն ու կարգավորումները:

Համացանցային ընկերությունների և հեռահաղորդակցության փուչիկների պայթյունը

2000 թ. Միացյալ Նահանգներում տնտեսական դանդաղում արձանագրվեց. պայթել էին և՛ համացանցային ընկերությունների, և՛ հեռահաղորդակցության փուչիկները, իսկ ընկերությունների մեծ մասը հսկայական գումարներ էր ծախսել Y2K խնդիրը շտկելու համար՝ առանց ծախսված գումարի դիմաց տեսանելի արդյունք ստանալու: ԱՄՆ ընկերությունները սկսեցին կրճատել ՏՏ բյուջեները և իրենց ՏՏ ստորաբաժանումներից պահանջել ներդրումների հատույց:

Գծապատկեր 4.4. Հնդկաստանի ՏՏ եկամուտները և ՏՏ-ի բաժինը ՀՆԱ-ում, 1997-2003 թթ.



Գծապատկերի գրությունները՝

Percentage share of India's GDP — Բաժինը Հնդկաստանի ՀՆԱ-ում (%)

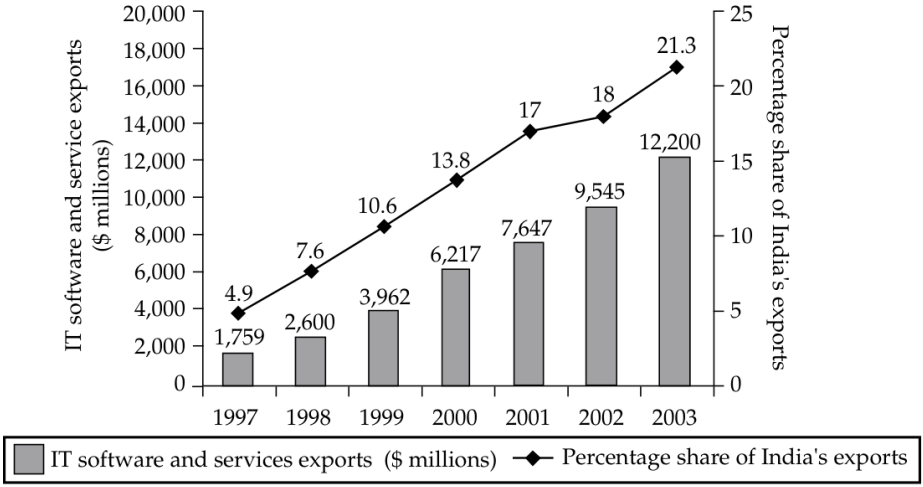
Indian IT market ($ billions) — Հնդկաստանի ՏՏ շուկան (մլրդ դոլար)

Indian IT market ($ billions) — Հնդկաստանի ՏՏ շուկան (մլրդ դոլար)

Percentage share of India's GDP — Բաժինը Հնդկաստանի ՀՆԱ-ում (%)

Աղբյուր՝ Evalueserve-ի տվյալներ, NASSCOM 2004: Ծանոթագրություն. Հնդկաստանի SS շուկան ներառում է սարքավորումները, օժանդակ սարքերը, ցանցային լուծումները, ծրագրային ապահովման ներքին ու արտահանման շուկաները, SS ծառայությունները և SS-ի միջոցով մատուցվող ծառայությունները:

Գծապատկեր 4.5. Հնդկաստանի SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանումը, 1997-2003 թթ.



Գծապատկերի գրությունները՝

Percentage share of India's exports — Բաժինը Հնդկաստանի արտահանման մեջ (%)

IT software and service exports — SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանում

($ millions) — (մլն դոլար)

IT software and services exports ($ millions) — SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանում (մլն դոլար)

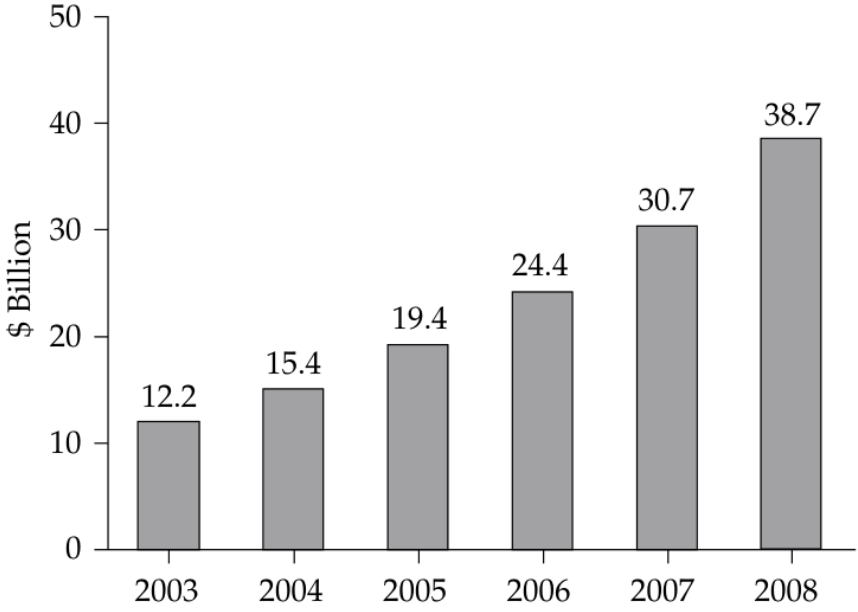
Percentage share of India's exports — Բաժինը Հնդկաստանի արտահանման մեջ (%)

Աղբյուր՝ Evalueserve և NASSCOM 2004:

Հեռահաղորդակցության փուչիկի պայթյունից հետո ամբողջ աշխարհում առաջացավ չօգտագործվող հեռահաղորդակցական հզորությունների ավելցուկ, իսկ հեռավոր կապի գները նվազեցին մինչև մեկ տասնամյակ առաջվա մակարդակի մեկ տասներորդը: Այս զարգացումները խթանեցին SS ծառայությունների այն մոդելը, որը համատեղում է պատվիրատուի տարածքում և նրա երկրից դուրս

աշխատանքը. փոքրաթիվ մարդիկ աշխատում են պատվիրատուի տարածքում, իսկ մեծամասնությունը՝ այլ երկրում:

Գծապատկեր 4.6. Հնդկաստանի SS արտահանման աճի կանխատեսումը, 2003-2008 թթ.



Գծապատկերի գրությունները՝

$ Billion — Մլրդ դոլար

Աղբյուր՝ Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը:

Հնդկաստանի աճող հեղինակությունը արտերկրից մատուցվող SS ծառայություններում

Վաղ նախաձեռնողի առավելությունը և կուտակված կրիտիկական զանգվածը Հնդկաստանը դարձրին աշխարհի ամենագրավիչ վայրերից մեկը այն ընկերությունների համար, որոնք ցանկանում էին իրենց SS աշխատանքը տեղափոխել այլ երկիր: Հնդկաստանը ուժեղ դիրքեր ուներ կիրառական ծրագրերի սպասարկման և աջակցության, ծրագրերի մշակման, ծրագրային փաթեթների ներդրման, SS համակարգերի շահագործման, ինչպես նաև SS արտապատվիրման ու կառավարման ոլորտներում: Հյուսիսային Ամերիկայի և Հնդկաստանի միջև 10-12 ժամային տարբերությունը հնարավորություն էր տալիս այս ծառայությունների մի մասը մատուցել գիշերվա ընթացքում: Եզակի այս առավելությունն օգնեց ԱՄՆ ընկերություններին մեկ աշխատանքային օրվա ընթացքում կազմակերպել երկու ամբողջական հերթափոխ՝ բարելավելով ներքին աշխատանքն ու հաճախորդների սպասարկումը:

Մեծ և տաղանդավոր աշխատուժի առկայությունը Հնդկաստանի SS արդյունաբերության հաջողությանը նպաստած ամենաակնառու գործոնն էր: Հնդկաստանում տարեկան մոտ 73,000 նոր SS շրջանավարտ է պատրաստվում, իսկ 2004 թ. մարտի 31-ի դրությամբ երկրում կային 656,000 SS մասնագետներ (Microsoft Malaysia): Նրանցից 376,000-ը զբաղվում են SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանմամբ. 318,500-ը ծառայություններ են մատուցում պատվիրատուի երկրից դուրս, իսկ 57,500-ը՝ պատվիրատուի երկրում, սովորաբար նրա տարածքում՝ Կանադայում, Միացյալ Թագավորությունում կամ Միացյալ Նահանգներում: Պատվիրատուի երկրից դուրս ծառայություններ մատուցող 318,500 մասնագետներից մոտ 212,000-ի աշխատանքը պատվիրատուներին հաշվարկվում է լրիվ դրույքով՝ տարեկան 1,900-2,100 ժամ, իսկ մնացածները վերապատրաստվում են, մի աշխատանքից մյուսին անցնելու փուլում են կամ նրանց աշխատանքը հաշվարկվում է մասնակի դրույքով: Մինչև երկու տարվա փորձ ունեցող SS մասնագետների միջին աշխատավարձը տարեկան 5,400-9,000 դոլար

է՝ Կանադայի, Միացյալ Թագավորության և Միացյալ Նահանգների համարժեք մասնագետների վաստակի միայն մի փոքր մասը:

Evalueserve-ի գնահատմամբ՝ SS մասնագետների այս խումբը կշարունակի տարեկան աճել մոտ 12 տոկոսով՝ մինչև 2009 թ. մարտը հասնելով 1.156 միլիոնի: Նրանցից շուրջ 809,000-ը կզբաղվեն SS ծրագրային ապահովման և ծառայությունների արտահանմամբ:

Հնդկաստանի արտապատվիրման ոլորտի մարտահրավերները

Այլ երկրներից աշխատանքներ ներգրավելու համար գրավիչ վայր մնալու նպատակով Հնդկաստանն առաջիկայում պետք է վերացնի մի շարք թերություններ, մասնավորապես՝

• էլեկտրաէներգետիկ ենթակառուցվածքն անվստահելի է: • Հնդկաստանի տասը ամենամեծ քաղաքներում անգլերենի իմացությունը և Միացյալ Թագավորության ու ԱՄՆ-ի հետ մշակութային համատեղելիությունը բարձր մակարդակի են, սակայն հաջորդ 4-6 քաղաքներն այս առումով դժվարություններ ունեն: Խնդիրը մեղմելու նպատակով շատ SS ընկերություններ սկսել են մշակութային ուսուցման և արտասանության առանձնահատկությունները չեզոքացնելու ծրագրեր իրականացնել: Իրավիճակը շտկելու համար կպահանջվի հինգից յոթ տարի: • Աշխատուժի ծախսերը ԱՄՆ դոլարով արտահայտված տարեկան աճել են 14 տոկոսով: Եթե աճը շարունակվի նույն տեմպով, մինչև 2010 թ. ծախսերը 2003 թ. համեմատ կավելանան $2^{1}/^{2}$ անգամ՝ Հնդկաստանում տարեկան աշխատավարձերը հասցնելով 13,500-22,500 դոլարի: Աշխատուժի ծախսերի այս ակնկալվող աճը սպառնում է նվազեցնել Հնդկաստանի մրցունակությունը՝ հնարավորություններ ստեղծելով այլ երկրների, օրինակ՝ Չինաստանի, Ռումինիայի և Ռուսաստանի Դաշնության համար: • Տաղանդավոր մասնագետների պատրաստման և ներգրավման պատշաճ շղթա դեռևս չկա: Հնդկաստանում մարդկանց պատրաստման եղանակներում պետք է զգալի փոփոխություններ կատարվեն, որպեսզի ուսանողներն ավելի պատրաստ լինեն բարձր որակավորում և գիտելիք պահանջող աշխատանքներին: Անհրաժեշտ է ավելի մեծ

ուշադրություն դարձնել նեղ ուղղություններին և բարդ ոլորտներում մասնագիտացմանը:

Սփյուռքի ընդլայնվող ներգրավվածությունը

1990-ականներին հնդկական սփյուռքը կարևոր դեր է խաղացել Հնդկաստանի SS արդյունաբերության զարգացման մեջ, սակայն այդ դերը վճռորոշ չի եղել: Մինչդեռ արդեն 2000 թ. հնդկական սփյուռքը, հատկապես ԱՄՆ-ում, սկսել էր կենսական դեր կատարել Հնդկաստանում SS և բիզնես գործընթացների արտապատվիրման արդյունաբերության զարգացման գործում՝ հետևյալ ուղղություններով:

• Հնդկական SS և այլ ոլորտների ընկերությունների՝ նախագծերի կառավարման ու գործարար մասնագիտական գիտելիքի պահանջները բավարարելու համար սփյուռքը հիմնեց Բիզնեսի միջազգային դպրոցը (ISB): ԱՄՆ-ում, Միացյալ Թագավորությունում և Կանադայում դասավանդող բազմաթիվ հնդիկ պրոֆեսորներ մեկ կամ երկու ուսումնական շրջանով ակադեմիական արձակուրդ են վերցնում՝ այնտեղ դասավանդելու համար: • Կանադայում, Միացյալ Թագավորությունում և ԱՄՆ-ում բնակվող շատ հնդիկներ վերադարձան Հնդկաստան՝ աշխատանքի անցնելու General Electric-ի, Intel-ի և IBM-ի նման խոշոր ընկերություններում կամ սեփական ընկերություններ հիմնելու համար: Վերադարձած հնդիկներն արդեն ստեղծել են SS և բիզնես գործընթացների արտապատվիրման ավելի քան 200 ընկերություն: • The Indus Entrepreneur-ը և Silicon Valley Bank-ն արդեն Հնդկաստան են տարել վենչուրային կապիտալի ընկերությունների երկու պատվիրակություն՝ ներդրումային հնարավորություններ ուսումնասիրելու նպատակով: Այս ընկերությունները միասին ԱՄՆ-ում ներդրել են ավելի քան 40 միլիարդ դոլար: Նրանցից շատերն ակտիվորեն քննարկում են հնդկական ընկերություններում ներդրումներ կատարելու հնարավորությունը, իսկ ոմանք արդեն արել են դա: • Հնդկաստանի SS արդյունաբերության վերելքի և սփյուռքի լրացուցիչ ջանքերի շնորհիվ ԱՄՆ բազմաթիվ վենչուրային ընկերություններ այժմ իրենց ֆինանսավորած նորաստեղծ ընկերություններից պահանջում են ներքին տեխնիկական ստորաբաժանում ունենալ Հնդկաստանում՝

ՀևՄ ծախսերը նվազեցնելու համար: Evalueserve-ի համաձայն՝ 2004 թ. մարտի դրությամբ ավելի քան 150 նորաստեղծ ընկերություն իր ներքին գործառույթների որևէ մասը տեղակայել էր Հնդկաստանում, իսկ հաճախորդների հետ աշխատանքի մասը՝ ԱՄՆ-ում: Մինչև 2006 թ. մարտը այս թիվը, ամենայն հավանականությամբ, կրկնապատկված կլիներ:

• ԱՄՆ վենչուրային ընկերություններից մի քանիսը, հատկապես հնդկական ծագում ունեցող մարդկանց ղեկավարածները, ակտիվորեն ֆինանսավորում են հնդկական ընկերություններին, որոնք կարող են մտավոր սեփականություն և նորարարական արտադրանք ստեղծել անլար տեխնոլոգիաներում, կիսահաղորդիչների նախագծման ու տեխնոլոգիաների ոլորտում, ինչպես նաև ՀևՄ իրականացման նոր բիզնես մոդելներում: Օրինակներ են Westbridge Capital-ը, Kleiner Perkins Caulfield & Byers-ը և Norwest Venture Group-ը:

Գիտելիքահեն ծառայությունների համաշխարհային տեղափոխումն այլ երկրներ

Ի՞նչն է խթանում աշխատանքի համաշխարհային տեղափոխումն այլ երկրներ, և ինչպե՞ս կարող են SS կամ պարզ բիզնես գործընթացների արտապատվիրման ոլորտներում արդեն հաջողված հնդկական ընկերություններն օգտվել այս շուկայից: Ի՞նչ դեր կարող է խաղալ հնդկական սփյուռքը այս աստիճանական ու անխուսափելի տեղաշարժում: SS-ից բացի՝ ի՞նչ այլ ոլորտներում կարող են հնարավորություններ օգտագործել Հնդկաստանն ու ցածր աշխատավարձերով մյուս երկրները:

Համաշխարհային մրցունակության և բարձր շահութաբերության հասնելու նպատակով աշխարհի ընկերություններն իրենց SS և այլ ծառայությունների մի մասը տեղափոխում են ավելի ցածր աշխատավարձերով երկրներ: Հեռահաղորդակցության ծախսերի նվազումն ու ծառայությունների աճող թվայնացումը նպաստել են ծառայությունների ոլորտում այս միտմանը: Ընկերությունները ծառայությունները տեղափոխում են այլ երկրներ՝ ավելի ցածր վարձատրվող աշխատուժի միջոցով ծախսերը կրճատելու, ժամային

գոտիների տարբերությամբ ճկունությունը մեծացնելու, օրինակ՝ ևս մեկ հերթափոխ ավելացնելու և այդպիսով արտադրանքն ու ծառայություններն ավելի արագ շուկա հանելու ու ավելի լավ սպասարկում ապահովելու, ավելի մեծ ու տաղանդավոր աշխատուժից օգտվելու, նոր շուկաներ մուտք գործելու և ապրանքները կամ ծառայությունները տեղական պայմաններին հարմարեցնելու համար:

Միացյալ Թագավորության աշխատուժի պակասի լրացումը

Հինգ անկախ կանխատեսողների տվյալների՝ Cambridge Econometrics-ի, Experian Business Strategies-ի, Global Insight-ի, Item Club-ի, Oxford Economic Forecasting-ի, ինչպես նաև Evalueserve Analysis-ի հիման վրա Evalueserve-ը կանխատեսում է, որ 2003-2010 թթ. Միացյալ Թագավորության իրական ՀՆԱ-ն տարեկան կաճի 2.49 տոկոսով:[2] Աշխատուժի ընդհանուր պահանջարկը, ըստ կանխատեսման, 2003 թ. 27.7 միլիոնից 2010 թ. կհասնի 28.6 միլիոնի: Գործազրկության 5.5 տոկոս միջին մակարդակի պարագայում աշխատուժի ներքին առաջարկը, կանխատեսվում է, կաճի 2003 թ. 27.7 միլիոնից մինչև 2010 թ. 27.9 միլիոն: Հետևաբար՝ 2010 թ. Միացյալ Թագավորության տնտեսությունում ավելի քան 700,000 աշխատողի պակաս կառաջանա (գծապատկեր 4.7):

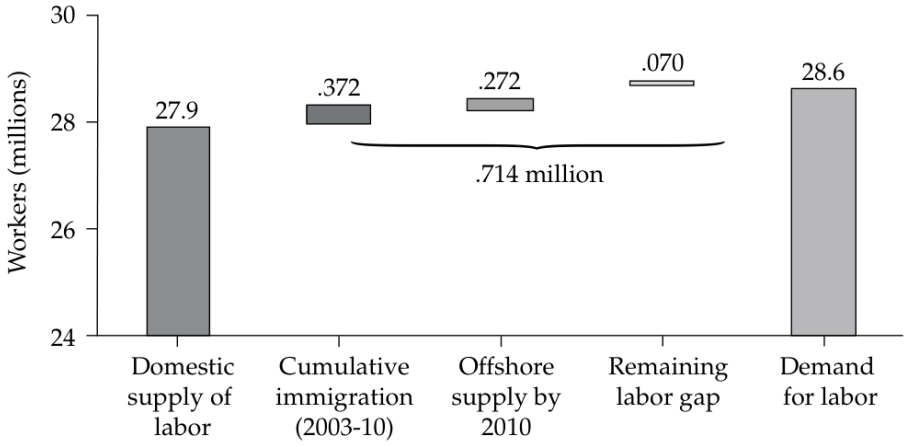
Աշխատուժի այս պակասը կհանգեցնի հնարավոր թողարկման կորստի, որն իր հերթին կարող է զբաղվածության հետագա նվազում առաջացնել: Evalueserve-ի գնահատմամբ՝ ներքին աշխատուժի առաջարկի պակասը ՀՆԱ-ի աճը կանխատեսված 2.49 տոկոսից կնվազեցնի մինչև 2.08 տոկոս՝ առաջացնելով թողարկման 200 միլիարդ դոլարի կուտակային կորուստ:

Որակյալ մասնագետների համաշխարհային ներգրավումը՝ թե՛ նրանց Միացյալ Թագավորություն ներգաղթելու հնարավորություն տալով, թե՛ աշխատանքներն այլ երկրներ տեղափոխելով, կարող է մեղմել պակասը: Evalueserve-ը կանխատեսում է, որ 2003-2010 թթ. Միացյալ Թագավորությունը թույլ կտա 372,000 ներգաղթյալի համալրել աշխատուժը, 272,000 աշխատատեղ կտեղափոխի այլ երկրներ, իսկ մնացած 70,000 աշխատողի պակասը լրացնելու համար կվարձի ժամանակավոր աշխատողների և լրացուցիչ արտադրական

աշխատատեղեր կտեղափոխի արտերկիր: Առանց աշխատանքներն այլ երկրներ տեղափոխելու և ժամանակավոր աշխատողների՝ Միացյալ Թագավորության տնտեսությունը կկրի թողարկման շուրջ 60 միլիարդ դոլարի կուտակային կորուստ:

[2] Այս բաժինը հիմնված է Evalueserve and NASSCOM [a]-ի վրա: վերադարձ

Գծապատկեր 4.7. Միացյալ Թագավորության աշխատուժի առաջարկի և պահանջարկի կանխատեսումը, 2010 թ.



Գծապատկերի գրությունները՝

Workers (millions) — Աշխատողներ (միլիոն)

.714 million — .714 միլիոն

Domestic supply of labor — Աշխատուժի ներքին առաջարկ

Cumulative immigration — Կուտակային ներգաղթ

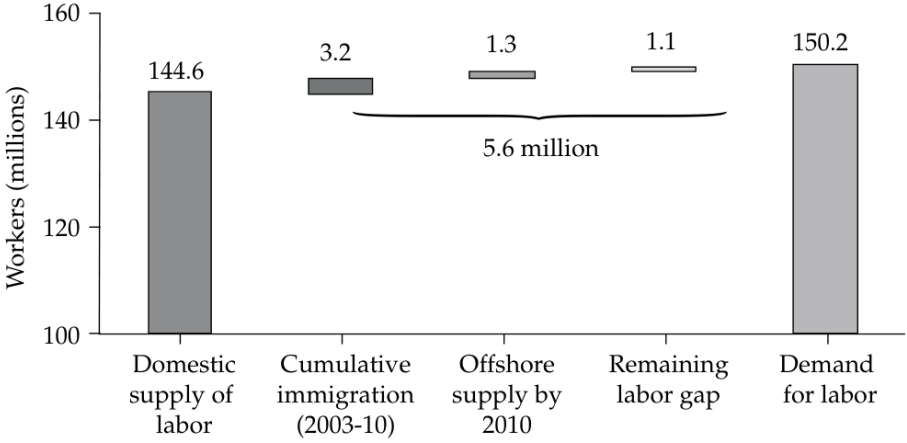
Offshore supply by — Արտերկրից առաջարկ մինչև

Remaining labor gap — Աշխատուժի մնացած պակաս

Demand for labor — Աշխատուժի պահանջարկ

Աղբյուր՝ Evalueserve and NASSCOM 2003[a]:

Գծապատկեր 4.8. Աշխատուժի առաջարկն ու պահանջարկը Միացյալ Նահանգներում, 2010 թ.



Գծապատկերի գրությունները՝

Workers (millions) — Աշխատողներ (միլիոն)

5.6 million — 5.6 միլիոն

Domestic supply of labor — Աշխատուժի ներքին առաջարկ

Cumulative immigration — Կուտակային ներգաղթ

Offshore supply by — Արտերկրից առաջարկ մինչև

Remaining labor gap — Աշխատուժի մնացած պակաս

Demand for labor — Աշխատուժի պահանջարկ

Աղբյուր՝ Evalueserve and NASSCOM 2003[b]:

Միացյալ Նահանգների աշխատուժի պակասի լրացումը

ԱՄՆ Կոնգրեսի բյուջետային գրասենյակի համաձայն՝ ակնկալվում է, որ 2003-2010 թթ. Միացյալ Նահանգների իրական ՀՆԱ-ն տարեկան կաճի 3.2 տոկոսով։[3] Ըստ դրա կանխատեսման՝ աշխատուժի պահանջարկը 2003 թ. 137 միլիոնից 2010 թ. կհասնի 150.2 միլիոնի (գծապատկեր 4.8)։ Evalueserve-ի համաձայն՝ եթե 2003-2010 թթ. գործազրկության անվանական մակարդակը լինի 5.2 տոկոս, իսկ նոր ներգաղթ չլինի, ապա մինչև 2010 թ. ԱՄՆ աշխատուժը կհասնի 144.6 միլիոնի։ Աշխատուժի պակասը կհանգեցնի աշխատավարձերի բարձրացման, որն էլ կթանկացնի ապրանքներն ու ծառայությունները՝ հնարավոր է ԱՄՆ ընկերություններին անմրցունակ դարձնելով ներքին և համաշխարհային շուկաներում։ ԱՄՆ ընդհանուր թողարկումը բացասաբար կազդվի, ինչը կհանգեցնի զբաղվածության հնարավորությունների հետագա կորստի։

[3] Այս բաժինը հիմնված է Evalueserve and NASSCOM [b]-ի վրա։ վերադարձ

Evalueserve-ի համաձայն՝ աշխատուժի կանխատեսվող պակասի հետևանքով 2003-2010 թթ. ԱՄՆ ՀՆԱ-ն տարեկան կաճի ընդամենը 2.62 տոկոսով։ Կոնգրեսի բյուջետային գրասենյակի կանխատեսած իրական ՀՆԱ-ի 3.20 տոկոս աճի համեմատ սա նշանակում է 2003-2010 թթ. ՀՆԱ-ի 2 տրիլիոն դոլարի կուտակային կորուստ։ Նախկինում ԱՄՆ-ը աշխատուժի պակասը մեղմել է՝ ներգաղթ թույլատրելով։ Չինական, հնդկական և այլ սփյուռքներ ձևավորվել են այդ ներգաղթի ուղեկից արդյունքի ձևով։ Evalueserve-ի կարծիքով՝ ներգաղթի այս միտումը կշարունակվի և կօգնի նվազեցնել աշխատուժի պակասը՝ մինչև 2010 թ. աշխատուժը համալրելով 3.2 միլիոն նոր ներգաղթյալով։ Նրանց ավելացումը ՀՆԱ-ի կուտակային կորուստը կնվազեցնի մինչև 884 միլիարդ դոլարի, սակայն 2.4 միլիոն մասնագետի պակասը կպահպանվի՝ 5.6 միլիոնից հանած 3.2 միլիոնը։

Գիտելիքահեն արտապատվիրում

Ընկերությունների արտապատվիրման ռազմավարությունների զարգացմանն ու հասունացմանը զուգընթաց՝ բիզնեսը շարժվում է դեպի բարդ գործընթացներն այլ երկրների մատակարարներին պատվիրելը: Գիտելիքային գործընթացների այս արտապատվիրումը ներառում է այնպիսի բիզնես գործընթացներ, որոնց համար անհրաժեշտ են տվյալ ոլորտի խոր մասնագիտական փորձ կամ գիտելիքներ: Գծապատկեր 4.9-ը ներկայացնում է գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման երկու օրինակ՝ մեկը ծառայությունների, մյուսը՝ ապահովագրության ոլորտում:

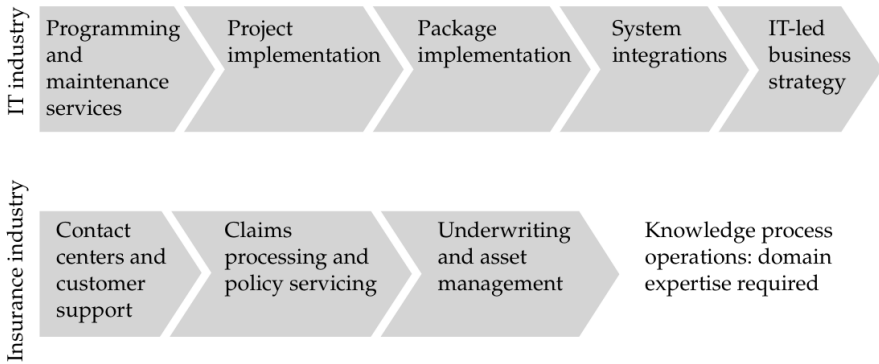
Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրումը կազմակերպության համար ավելի մեծ արժեք է ստեղծում, քան ավանդական բիզնես գործընթացների արտապատվիրումը, և զարգացնում է վերջինիս ծախս-որակ ավանդական մոտեցումը: Այն պատվիրատուի համար արժեք է ստեղծում՝ առաջարկելով բիզնեսի, այլ ոչ միայն գործընթացի վերաբերյալ մասնագիտական գիտելիք: Ուստի գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրումը պահանջում է ստանդարտացված գործընթացների կատարումից անցում դեպի այնպիսի գործընթացներ, որոնք պահանջում են զարգացած վերլուծական կամ տեխնիկական հմտություններ և որոշումներ կայացնելու կամ դրանց աջակցելու որևէ գործառույթ:

Համաշխարհային մրցակցության սրմանը զուգընթաց՝ կրճատվել է ապրանքներն ու ծառայությունները շուկա ներմուծելու շրջափուլը, իսկ հաճախորդներն ավելի պահանջկոտ են դարձել: Ձեռնարկությունները ստիպված են կիրառել այնպիսի համակարգեր ու բիզնես մոդելներ, որոնք ոչ միայն բարձրացնում են գործառնական արդյունավետությունը, այլև ռազմավարական արժեք են ստեղծում:

Evalueserve-ի գնահատմամբ՝ պարզ գործառույթների արտապատվիրման ծառայությունների համաշխարհային շուկան 2003 թ. 7.7 միլիարդ դոլարից 2010 թ. կաճի մինչև 39.8 միլիարդ դոլար՝ տարեկան միջին համակցված աճի 26 տոկոս տեմպով: Մինչդեռ գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման համաշխարհային շուկայի ընդհանուր եկամուտը, որը 2003 թ. գնահատվում էր 1.2

միլիարդ դոլար, կանխատեսվում է, որ մինչև 2010 թ. կհասնի 17 միլիարդ դոլարի՝ տարեկան միջին համակցված աճի 46 տոկոս տեմպով (գծապատկեր 4.10): Բիզնես գործընթացների և գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման ոլորտները հսկայական հնարավոր շուկա են հնդկական ընկերությունների համար, որոնց մեծամասնությունն առաջիկա տարիներին այս հնարավորությունն օգտագործելու ռազմավարական նպաստավոր դիրք ունի:

Գծապատկեր 4.9. Անցում պարզ գործառույթների արտապատվիրումից դեպի բարդ բիզնես գործառույթների արտապատվիրում



Գծապատկերի գրությունները՝

IT industry — SS արդյունաբերություն

Insurance industry — Ապահովագրական ոլորտ

IT-led business strategy — SS-ով առաջնորդվող բիզնես ռազմավարություն

Project implementation — Նախագծի իրականացում

Package implementation — Ծրագրային փաթեթի ներդրում

System integrations — Համակարգերի ինտեգրում

Programming and maintenance services — Ծրագրավորման և սպասարկման ծառայություններ

Claims processing and policy servicing — Հատուցման պահանջների մշակում և պոլիսների սպասարկում

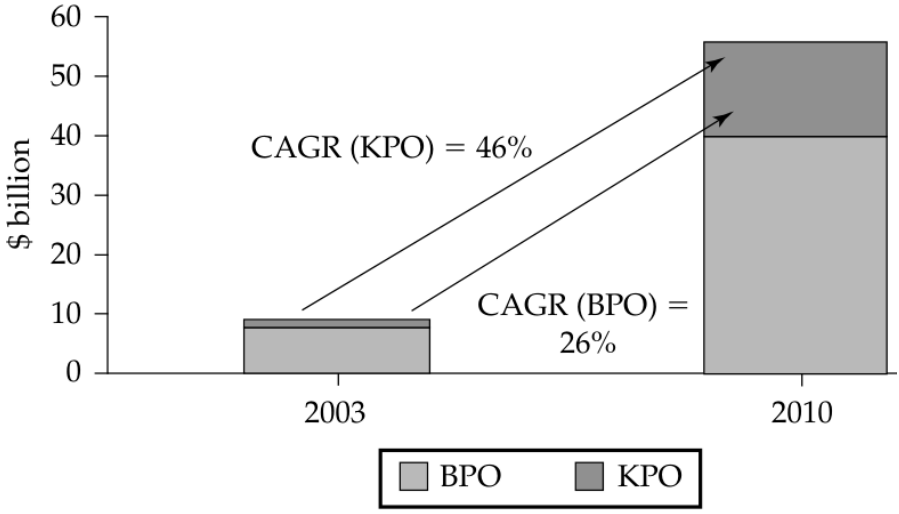
Underwriting and asset management — Ապահովագրական ռիսկերի գնահատում և ակտիվների կառավարում

Contact centers and customer support — Կապի կենտրոններ և հաճախորդների աջակցություն

Knowledge process operations: domain expertise required — Գիտելիքային գործընթացներ. անհրաժեշտ է ոլորտային մասնագիտական փորձ

Աղբյուր՝ Evalueserve-ի տվյալներ:

Գծապատկեր 4.10. Բիզնես գործընթացների և գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման համաշխարհային աճի կանխատեսումը, 2003-2010 թթ.



Գծապատկերի գրությունները՝

CAGR (KPO) 46% — CAGR (KPO) = 46%

$ billion — Մլրդ դոլար

CAGR (BPO) — CAGR (BPO) =

BPO — Բիզնես գործընթացների արտապատվիրում

KPO — Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրում

Աղբյուր՝ Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը: Ծանոթագրություն. BPO՝ բիզնես գործընթացների արտապատվիրում, CAGR՝ տարեկան միջին համակցված աճի տեմպ, KPO՝ գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրում:

Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման հնարավորություններն ընդգրկում են մտավոր սեփականության ուսումնասիրությունները, դեղագործության և կենսատեխնոլոգիայի ՀևՄ-ն, ինչպես նաև վերլուծության ու տվյալներից օրինաչափություններ բացահայտելու ծառայությունները: Օրինակ՝ ԱՄՆ Արտոնագրերի և ապրանքային նշանների գրասենյակ

արտոնագրային հայտ կազմելն ու ներկայացնելն արժե մոտ 10,000-15,000 դոլար: Այլ երկրում աշխատող մտավոր սեփականության մասնագետը կարող է պատրաստել արտոնագրային հայտի նախնական տարբերակը, որն այնուհետև ԱՄՆ-ում գրանցված արտոնագրային փաստաբանը կստուգի, կփոփոխի և կներկայացնի՝ պատվիրատուին թույլ տալով խնայել ծախսերի 50-60 տոկոսը: Այս մոդելը ցածր աշխատավարձերով երկրներին հնարավորություն է տալիս շատ ավելի ցածր ծախսերով տրամադրել նաև մտավոր սեփականության այլ ծառայություններ՝ իրավունքների համընկնումների ուսումնասիրություն, տեխնոլոգիական ոլորտների քարտեզագրում, լիցենզավորում, գործերի և ժամկետների հաշվառում, առևտրայնացում, ինչպես նաև ապրանքային նշանների որոնում և հայտերի ներկայացում: Զարմանալի չէ, որ ԱՄՆ որոշ իրավաբանական ընկերություններ արդեն Հնդկաստանում ստեղծել են օժանդակ գործառույթների կենտրոններ, իսկ մյուսներն այդ նպատակով աշխատում են հնդկական ընկերությունների հետ:

Ակնկալվում էր, որ մինչև 2004 թ. պայմանագրային հետազոտությունների համաշխարհային շուկան կհասնի 20 միլիարդ դոլարի: Հնդկաստանի նման երկրները պայմանագրային հետազոտությունների և կլինիկական փորձարկումների համար առաջարկում են ծախսային զգալի առավելություն՝ մինչև 40-60 տոկոս: AstraZeneca-ն և Glaxo-Smith-Kline-ը դեղամիջոցների հայտնաբերման և ՀևՄ կենտրոններ են ստեղծել ավելի ցածր աշխատավարձերով երկրներում, այդ թվում՝ Հնդկաստանում:

Վերլուծության և պաշարների կառավարման ծառայություններն այլ երկրներ տեղափոխելով՝ ընկերությունները կարող են խնայել մինչև 60-70 տոկոս՝ նույնիսկ հաշվի առնելով տեղափոխման հետ կապված բոլոր, այդ թվում՝ վերադիր ծախսերը: Հնդկաստանի և Ռուսաստանի Դաշնության նման երկրներն իդեալական են այս ծառայությունների համար, քանի որ ունեն ցածր արժեքով ճարտարագետների և դոկտորի աստիճան ունեցող մասնագետների մեծ ներուժ: Հնդկաստանում և ԱՄՆ-ում գիտության կամ ճարտարագիտության դոկտորի աստիճան ունեցող մասնագետի տարեկան միջին ծախսերի տարբերությունը կազմում է 60,000-80,000 դոլար: Նման ծախսային

տարբերություն կա նաև Ռուսաստանի Դաշնության և Միացյալ Նահանգների միջև:

Հնդկական ծառայություն մատուցողների մարտահրավերները

Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրումը հնդկական ընկերությունների համար զգալի հնարավորություններ է ստեղծում, սակայն նաև լուրջ մարտահրավերներ է առաջադրում, մասնավորապես՝

• Իրականացվող գործընթացները պահանջում են որակի ավելի բարձր չափանիշներ, որովհետև պատվիրատուների համար շատ բան է կախված արդյունքից: Այդ պատճառով պատվիրատուները կարող են մտահոգություններ ունենալ մատուցվող ծառայությունների որակի վերաբերյալ, հատկապես՝ ավելի ցածր աշխատավարձերով երկրներից, և այդ մտահոգությունները փարատելը կարող է հեշտ չլինել: • Որոշ բարդ ծառայություններ ենթակառուցվածքներում զգալի ներդրումներ են պահանջում: Օրինակ՝ մոդելավորում և վերջավոր տարրերի վերլուծություն կատարող ընկերությանը հարկավոր կլինեն շատ բարձրակարգ աշխատանքային կայաններ: Իսկ միայն տվյալների պարզ հավաքագրում, մաքրում և վերլուծություն պահանջող ծառայություններին անհրաժեշտ կլինի կապիտալի չափավոր ծավալ: • Ոլորտային խոր մասնագիտական գիտելիքի պակասը նշանակալի մարտահրավեր կլինի գիտելիքահեն բարդ ծառայություններ մատուցողներին: Հնդկաստանում միջին օղակի լավ ղեկավարների սակավությունն ավելի կխորացնի այս խնդիրը: • Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման նախագծերը կպահանջեն վերահսկողության, գաղտնիության և ռիսկերի կառավարման ավելի բարձր մակարդակ: Այս պայմաններից որևէ մեկի թուլացումը կարող է վտանգել կամ վերացնել պատվիրատուների ակնկալած ռազմավարական արժեքը: Ավանդաբար Հնդկաստանը հայտնի է եղել ծրագրային ապահովման ապօրինի պատճենմամբ և մտավոր սեփականության ու հեղինակային իրավունքների նկատմամբ անհարգալից վերաբերմունքով: Տվյալների պաշտպանության մասին օրենքի բացակայությունն ավելի է մեծացնում տվյալների գաղտնիության վերաբերյալ մտահոգությունները: • Գիտելիքային

գործընթացների արտապատվիրման ծավալներն ավելացնելն ավելի դժվար կլինի, քան ավանդական բիզնես գործընթացների արտապատվիրման ծառայությունները ընդլայնելը, որովհետև պահանջվող ոլորտային գիտելիք ունեցող բարձր որակավորմամբ մարդկանց դժվար է գտնել, իսկ մասնագետների պատրաստումը ավելի երկար է տևում:

Հնդիկ մասնագետները բավարար պատկերացում չունեն մտավոր սեփականության և դրանից եկամուտ ստանալու եղանակների մասին: Այն մոդելը, երբ ուսուցիչները կամ գուրուները գիտելիքը փոխանցում էին աշակերտներին՝ առանց դրամական վարձատրության, դեռևս առկա է հնդկական մտածողության մեջ, և հնդկական SS ու բիզնես գործընթացների արտապատվիրման ընկերությունների մեծ մասը նույնիսկ չի դիտարկել իր ստեղծած մտավոր սեփականություններից որևէ մեկին տիրապետելու հնարավորությունը: Եթե վերջնական պատվիրատուի համար աշխատող հնդկական ընկերությունը մտավոր սեփականություն է ստեղծում, պայմանագիրը սովորաբար սահմանում է, որ դրա սեփականատերը պատվիրատուն է: Սակայն եթե հնդկական ընկերությունը գիտակցաբար կամ անգիտակցաբար խախտում է ուրիշի մտավոր սեփականության իրավունքները, բոլոր վնասների և վճարների համար պատասխանատու է հենց ինքը, այլ ոչ վերջնական պատվիրատուն: Եթե հնդկական ընկերությունները չսկսեն նորարարություն կատարել և տիրապետել իրենց ստեղծած մտավոր սեփականությանը, ապա դժվար թե հաջողեն գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման որոշ ենթաոլորտներում:

Գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման ընկերությունների ամենամեծ մարտահրավերներից մեկը լավ մասնագետների ընդունումն ու նրանց շարունակական վերապատրաստումն է: Այս գործունեությունը սկսող արտապատվիրման ընկերություններին խորհուրդ է տրվում ուշադրությունը կենտրոնացնել սկզբնական ուսուցման և զարգացման մոդուլների վրա, ապա շարունակել կանոնավոր ուսուցումը՝ լրացուցիչ մոդուլների, կառուցողական հետադարձ կապի, համապատասխան ուսուցման ու մենթորական աջակցության միջոցով, ինչպես նաև մասնագետների համար ճիշտ կարիերայի ուղիներ որոշելով:

Ընկերությունները պետք է վերջնական պատվիրատուների հետ միասին սահմանեն կատարողականի չափանիշները: Նրանք պետք է ճիշտ ձևավորեն ակնկալիքները և պատվիրատուի հետ համատեղ շարունակաբար գնահատեն ու վերահսկեն նախագծերը:

Մրցունակության պահպանումը

Հնդկաստանում աշխատավարձերը տարեկան աճել են 14 տոկոսով, և ակնկալվում է, որ առաջիկա տարիներին կշարունակեն աճել նույն տեմպով (BBC News): Այս բարձրացման պարագայում մրցունակ մնալու և աճը պահպանելու ամենաարդյունավետ ճանապարհը կլինի արժեշղթայում ավելի բարձր դիրք անցնելը, բարձրարժեք ու գիտելիքահեն աշխատանք ստանձնելը և թե՛ նախագծերի, թե՛ գործընթացների կառավարմանը առաջնահերթ նշանակություն տալը:

Ցածր աշխատավարձերով երկրների թվում Չինաստանը՝ իր սփյուռքի հսկայական ցանցով, ուժեղ տնտեսությամբ և ցածր աշխատավարձերով, հավանաբար, մեծ սպառնալիք կդառնա: Սակայն Բելառուսը, Հունգարիան, Լեհաստանը, Ռուսաստանի Դաշնությունն ու Ուկրաինան ևս կարող են մրցակցել Հնդկաստանի հետ, հատկապես SS ծառայությունների և գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման ոլորտներում:

Սփյուռքի փոփոխվող դերը Հնդկաստանի գիտելիքահեն ծառայությունների ոլորտում

Բացի անհրաժեշտ կապիտալի մի մասը ներդրումների միջոցով տրամադրելուց՝ ակնկալվում է, որ հնդկական սփյուռքը մի շարք վճռորոշ դերեր կկատարի Հնդկաստանում գիտելիքահեն բարդ ծառայությունների ոլորտի աստիճանական ձևավորման գործում: Ակնկալվում է, որ արտերկրում բնակվող հնդիկները՝

• Կնպաստեն SS և SS-ի միջոցով մատուցվող ծառայությունների աստիճանական անցմանը դեպի ավելի բարձր հավելյալ արժեքով, գիտելիքահեն արտապատվիրում՝ արտերկրի մատակարարներին մենթորական աջակցություն և ուսուցում տրամադրելով: Սա կներառի գիտելիքահեն ծառայություններ մատուցող ընկերություններ ստեղծելու գործնական գիտելիքի փոխանցումն ու համապատասխան

լավագույն փորձի տարածումը: • Կներկայացնեն հնդկական ոլորտի առավելությունները՝ առանց տպավորություն ստեղծելու, թե Հնդկաստանը նախընտրում են ցածր աշխատավարձերով այլ երկրներից: Նրանց՝ որպես կարող և հաջողակ մասնագետների սեփական հեղինակությունը վստահելիություն կհաղորդի հնդկական ընկերությունների ուժին ու կարողություններին՝ մեծացնելով «Հնդկաստան» բրենդի արժեքը: • Կօգտագործեն հնդկական ցանցը՝ փոխշահավետ իրավիճակներ ստեղծելու այլ սփյուռքների և SS համայնքների հետ, օրինակ՝ չինական սփյուռքի և Չինաստանի, Հոնկոնգի (Չինաստան) ու Թայվանի (Չինաստան) ծրագրային ապահովման և սարքավորումների արտադրության համայնքների հետ:

Հնդկաստանի հնարավորությունները բժշկական զբոսաշրջության ոլորտում

SS և բիզնես գործընթացների արտապատվիրման ոլորտներում սփյուռքի ու արտերկրի ծառայություններ մատուցողների համագործակցության մոդելը կարող է կրկնվել նաև այլ ոլորտներում: Հնդկաստանի արդյունաբերության և բարձր մասնագիտական հմտություններ պահանջող ոլորտների հասունացմանը զուգընթաց՝ տարբեր մասնագիտությունների հաջողակ սփյուռքյան համայնքները, հավանաբար, կենսական դեր կխաղան համաշխարհային նոր հնարավորությունների օգտագործմանը նպաստելու գործում:

Առողջապահական արտահանվող ծառայություններն ու բժշկական զբոսաշրջությունը կարող են Հնդկաստանի համար նշանակալի բիզնես դառնալ: Դրան նպաստում են Միացյալ Թագավորության նման երկրների չբավարարված պահանջարկը (ներդիր 4.1), Կանադայի, Միացյալ Թագավորության և ԱՄՆ-ի հնդկական բժշկական սփյուռքը, ինչպես նաև բուն Հնդկաստանի բացառիկ մասնագիտական կարողությունները, ծախսային առավելությունն ու որոշ համաշխարհային մակարդակի հաստատությունները: Ամբողջ աշխարհում առողջապահությունը 3 տրիլիոն դոլարանոց ոլորտ է: Հնդկաստանը կարող է գրավել դրա մի փոքր բաժինը՝ ընդգծելով իր լավ պատրաստված բժիշկներին ու բուժքույրերին,

հաստատություններն ու ծառայությունները և օգտվելով աշխարհով մեկ ճանաչված հնդիկ առաջատար բուժաշխատողների հեղինակությունից:

Հնդկաստանը դառնում է առողջապահական ծառայություններ ստանալու նախընտրելի ուղղություն, քանի որ ունի համաշխարհային մակարդակի ենթակառուցվածքներով ու սարքավորումներով բազմաթիվ հիվանդանոցներ և մեծ թվով բժիշկներ, որոնք վերապատրաստվել են երկրի սահմաններից դուրս: Հնդկաստանն ունի գերազանց բժշկական հաստատություններ և մասնագիտական կարողություններ սրտաբանության, անգիոպլաստիկայի ու սրտային վիրաբուժության, նվազ ինվազիվ վիրաբուժության, հոդերի փոխարինման, օրգանների՝ լյարդի, երիկամի, սրտի և ոսկրածուծի փոխպատվաստման, կատարակտի վիրահատության, քաղցկեղի բուժման՝ ներառյալ ճառագայթային բուժումը, ինչպես նաև նյարդավիրաբուժության՝ ներառյալ ստերեոտաքսիկ վիրահատությունների ոլորտներում:

Ներդիր 4.1. Միացյալ Թագավորության առողջապահական համակարգի դժվարությունները

Վերջին մի քանի տարիներին Միացյալ Թագավորության առողջապահական համակարգը դժվարություններ է կրել բժշկական հաստատությունների և մասնագետների պակասի պատճառով: Դրա հետևանքով դժվարացել է ժամանակին բուժում տրամադրելը: Որպես արձագանք՝ Միացյալ Թագավորությունում տարածում է ստանում բժշկական զբոսաշրջությունը, որը հիվանդներին հնարավորություն է տալիս բուժվելու այլ երկրների բժշկական հաստատություններում:

Միացյալ Թագավորությունն առողջապահության մեջ ներդնում է իր ազգային եկամտի 8.3 տոկոսը՝ ավելի փոքր բաժին, քան Յոթնյակի մյուս երկրները: Քաղցկեղի դեպքում ապրելիության ցուցանիշների նման չափանիշներով Միացյալ Թագավորության առողջապահական համակարգը թույլ արդյունքներ ունի ԱՄՆ-ի և եվրոպական բազմաթիվ երկրների համակարգերի համեմատ: Այն անբավարար արդյունքներ ունի նաև բուժօգնության հերթացուցակներում ընդգրկվող մարդկանց թվով և նրանց սպասման տևողությամբ:

Ամեն տարի Ազգային առողջապահական ծառայության աշխատուժի մոտ 9 տոկոսը հեռանում է՝ թողնելով շուրջ 100,000 աշխատողի պակաս: Որոշ կարևոր ուղղություններ, այդ թվում՝ շտապ օգնությունը, ինտենսիվ թերապիան և վիրահատարաններում բուժքույրական խնամքը, բախվում են կադրերի ներգրավման ու պահպանման ամենասուր խնդիրներին: Ընդունման և պահպանման դժվարություններ կան նաև ֆիզիոթերապևտների, ռենտգենագրաֆիայի մասնագետների, ատամնաբույժների և էրգոթերապևտների շրջանում: Իրավիճակը բարդացնում է աշխատուժի մեծ մասի ծերացումը. Բուժքույրական գործի թագավորական քոլեջի տվյալներով՝ առաջիկա մի քանի տարիներին ակնկալվում է ավելի քան 70,000 բուժքույրերի կենսաթոշակի անցնելը (Hawkes):

Միաժամանակ ծերանում է նաև Միացյալ Թագավորության բնակչությունը: 2001 թ. բնակչության շուրջ 21 տոկոսը 60 և ավելի տարեկան էր, և կանխատեսվում է, որ մինչև 2011 թ. այս խումբը կհամալրի ևս 1.8 միլիոն մարդ (տե՛ս ստորև բերված աղյուսակը): Սա կավելացնի Ազգային առողջապահական ծառայության վրա ճնշումը և ավելի կսրի առկա ռեսուրսների լարվածությունը:

Միացյալ Թագավորության տարեց բնակչության թվի աճի կանխատեսումը, 2001-2011 թթ.

Ցուցանիշ	2001	2006	2011
Ընդհանուր բնակչություն (հազար մարդ)	58,837	59,675	60,524
60 և ավելի տարեկան բնակչություն (հազար մարդ)	12,238	12,874	14,040
60 և ավելի տարեկանների բաժինն ընդհանուր բնակչության մեջ (տոկոս)	20.8	21.6	23.2

Աղբյուր՝ Government Actuary Department-ի տվյալներ, Tinker 2002:

Ավելի քան 1 միլիոն հիվանդ ընդգրկված է Ազգային առողջապահական ծառայության բուժման հերթացուցակում (National Health Service): Միջին հաշվով հիվանդները բուժման սպասում են ավելի քան չորս ամիս, իսկ սպասումը կարող է հասնել վեց ամսվա՝ սրտի վիրահատության, և ինն ամսվա՝ կատարակտի

վիրահատության դեպքում: Թոքերի քաղցկեղի բուժման սպասումը երբեմն տևում է մինչև վեց ամիս՝ ռեմիսիայի քիչ հույս թողնելով:

Միացյալ Թագավորության կառավարությունը ջանքեր է գործադրում առողջապահական ծառայությունների պակասը լրացնելու համար: Այն հայտարարել է ծախսերի հսկայական ավելացման և Ազգային առողջապահական ծառայությունն ամրապնդելու հնգամյա ներդրումային ծրագրի մասին: 2003/4 ֆինանսական տարում մեկնարկած ծրագրի բյուջեն մինչև 2005/6 ֆինանսական տարին կհասնի 161 միլիարդ դոլարի, իսկ մինչև 2007/8-ը՝ 195 միլիարդի: Պակասը լրացնելու համար բուժաշխատողների տարբեր խմբերի համար սահմանվել են կադրերի հավաքագրման երկարաժամկետ թիրախներ:

Այս ջանքերը չեն լուծի խնդիրները. Միացյալ Թագավորության հիվանդները ստիպված կլինեն բուժում փնտրել իրենց երկրի սահմաններից դուրս: Իրականում Միացյալ Թագավորությունից բժշկական զբոսաշրջությունն արդեն սկսվել է. 2002 թ. ավելի քան 1,000 բրիտանացի հիվանդ բուժվել է երկրից դուրս:

2002 թ. Ազգային առողջապահական ծառայությունը փորձնական ծրագիր սկսեց, որի շրջանակում հիվանդները կարող էին վիրահատության մեկնել Ֆրանսիա և Գերմանիա: Եթե փորձնական այս ծրագրերը հաջողվեն, ավելի շատ հիվանդներ կարող են ուղարկվել նաև այլ երկրներ՝ Հնդկաստան, Մալայզիա և Լեհաստան:

Միացյալ Թագավորության հիվանդները կարծես բավական պատրաստակամ են արտերկիր մեկնելու: 2002 թ. հունիսին անցկացված հարցման համաձայն՝ հիվանդների 42 տոկոսը պատրաստ է բուժման նպատակով մեկնել Միացյալ Թագավորությունից դուրս, իսկ 51 տոկոսը կարծում է, որ այլ կազմակերպությունների, այդ թվում՝ մասնավոր հատվածի ներգրավումը կբարելավի գործող առողջապահական համակարգը:

Աղբյուր՝ Evalueserve and NASSCOM [a]:

Apollo, Escorts, Hinduja, Max Healthcare, Manipal հիվանդանոցները և Fortis Heart Institute-ն արդեն դառնում են օտարերկրյա հիվանդների առաջատար ուղղություններ: Հնդկական հիվանդանոցները սկսում են առաջարկել փաթեթներ, որոնք ներառում

են բուժում, ապաքինում, հանգիստ, ժամանց և զբոսաշրջություն: Բուժման նպատակով Հնդկաստան ժամանող բազմաթիվ օտարերկրյա հիվանդներ բուժումից հետո երկու կամ երեք շաբաթ անցկացնում են զբոսաշրջային տարբեր վայրերում:

Հնդկաստանում արևմտյան չափանիշներով հիվանդանոցների ստեղծումն այժմ ընթանում է ամբողջ թափով: Evalueserve-ի գնահատմամբ՝ 2003 թ. Հնդկաստանը բժշկական զբոսաշրջությունից ստացել է 430 միլիոն դոլար: Հնդկական հիվանդանոցների տարեկան եկամուտը մինչև 2010 թ., հավանաբար, կհասնի շուրջ 2 միլիարդ դոլարի՝ տարեկան 21 տոկոս աճով (ներդիր 4.2):

Բժշկական զբոսաշրջության ծախսային առավելությունները

Հնդկաստանում բուժումը հասանելի է Միացյալ Թագավորության արժեքի միայն մի փոքր մասով (աղյուսակ 4.2):

Բժշկական զբոսաշրջությունը պետք է մի շարք լուրջ մարտահրավերներ հաղթահարի, մինչև գրավիչ այլընտրանք դառնա: Կարևոր խնդիր է այն, որ Հնդկաստանում և ցածր աշխատավարձերով այլ երկրներում, օրինակ՝ Մալայզիայում ու Լեհաստանում, բժշկական գործունեության կարգավորումը և մասնագիտական սխալների համար պատասխանատվության ապահովագրությունը լավ զարգացած չեն: Այս երկրների բժշկական ասոցիացիաներն ու դատարանները դանդաղ են գործում:

Գիտակցելով այս բացերը՝ նշված երկրներն այժմ սկսում են կարգավորումներ ներդնել՝ ոլորտները համաշխարհային ընդունելի չափանիշներին համապատասխանեցնելու համար: Օրինակ՝ 1995 թ. Հնդկաստանի Գերագույն դատարանը վճռեց, որ վնաս կրած հիվանդները Հնդկաստանի Սպառողների պաշտպանության մասին օրենքի հիման վրա կարող են հայց ներկայացնել բժիշկների և հիվանդանոցների դեմ: Այնուամենայնիվ, Հնդկաստանի դատարանները շարունակում են դանդաղ գործել:

Ներդիր 4.2. Բժշկական զբոսաշրջությունը Հնդկաստանում և այլ երկրների մրցակցությունը

Բանգլադեշից, Եգիպտոսից, Մավրիկիոսից, Շրի Լանկայից, Մերձավոր Արևելքից և այլ վայրերից հիվանդները սկսում են Հնդկաստան գալ՝ սրտի շունտավորման վիրահատության համար: Հնդկաստանում այն արժե 5,000 դոլար, Միացյալ Թագավորությունում՝ 25,000 դոլար, իսկ ԱՄՆ-ում՝ 40,000 դոլար:

Եվրոպացիները սկսում են Հնդկաստան գալ կատարակտի վիրահատության համար: Վիրահատությունից հետո նրանք հաճախ երկու շաբաթ ապաքինվում են Գոայում: Այս հիվանդները խուսափում են Եվրոպայի երկար հերթերից, իսկ եվրոպական ապահովագրական ընկերությունները վճարում են ամբողջ ծախսը՝ ներառյալ ապաքինման շրջանի ծախսերը:

Որոշ հնդիկ ռադիոլոգներ սկսում են ուսումնասիրել ԱՄՆ հիվանդների ռենտգենյան պատկերները և նախնական եզրակացություններն ուղարկել ԱՄՆ ռադիոլոգներին, որոնք ստուգում են արդյունքներն ու մանրակրկիտ որակի հսկողություն իրականացնում: Աշխատանքի 80 տոկոսը կատարվում է Հնդկաստանում, իսկ մնացած 20 տոկոսը՝ ԱՄՆ-ում՝ ԱՄՆ բժշկական գործունեության արտոնագիր ունեցող մասնագետների պատշաճ որակի ստուգմամբ:

Լեհական հիվանդանոցներն ու կազմակերպությունները ևս զարգացած երկրների, հատկապես Միացյալ Թագավորության հիվանդներին բժշկական ծառայություններ են առաջարկում:

Կուալա Լումպուրի Palace of the Golden Horses հյուրանոցի հյուրերը կարող են անցնել ամբողջական առողջական ստուգում՝ ներառյալ ռենտգեն հետազոտություն, արյան ճնշման չափում և լյարդի ու վահանաձև գեղձի սկրինինգ, Միացյալ Թագավորության գնի մոտ մեկ երրորդով: Մալայզիայի Gleneagles Intan Medical Center-ում ծնկահոդի փոխարինումն արժե 5,000 դոլար, իսկ կոնքազդրային հոդինը՝ 6,000 դոլար: Միացյալ Թագավորության մասնավոր հիվանդանոցներում այս միջամտություններն արժեն երկու-երեք անգամ ավելի:

Աղբյուր՝ Macer and Wilson:

Աղյուսակ 4.2. Ընտրված բուժական միջամտությունների արժեքը Հնդկաստանում և Միացյալ Թագավորությունում (դոլար)

Վիրահատության տեսակ	Արժեքը Միացյալ Թագավորությունում	Արժեքը Հնդկաստանում
Բաց սրտի վիրահատություն	22,200	4,900
Կոնքազդրային հոդի փոխարինում	12,025	7,300
Սրտային վիրահատություն	11,100	4,900
Սրտի շունտավորում	9,250	4,900
Կատարակտ	3,700	740

Աղբյուր՝ Evalueserve-ի տվյալներն ու վերլուծությունը:

Մեկ այլ մարտահրավեր է ծախսերի փոխհատուցումը: Քանի որ զարգացած երկրներում վճարումների մեծ մասը կատարում են կառավարությունը կամ մասնավոր ապահովագրական ընկերությունները, ցածր աշխատավարձերով երկրների հիվանդանոցներն ու այլ բժշկական կազմակերպությունները պետք է կապեր հաստատեն այդ մարմինների հետ:

Բժշկական զբոսաշրջության ներուժը Հնդկաստանի համար

Բժշկական զբոսաշրջությունը կարող է վճռորոշ աջակցություն տրամադրել որոշ զարգացած երկրների առողջապահական համակարգերին: Այն կարող է հաղթահարել երկար սպասման ժամկետները և օգնել այն հիվանդներին, որոնք չեն կարող վճարել թանկարժեք բժշկական հաստատությունների ծառայությունների համար: Բացի վիրահատություններից և արևմտյան բժշկության բուժումներից՝ Հնդկաստանը կարող է խթանել նաև այլընտրանքային բժշկությունը՝ յոգայի կլինիկաները, առողջարար սպա կենտրոնները, այուրվեդական, հոմեոպաթիկ և յունանի բուժման կենտրոնները:

Ավանդաբար Մերձավոր Արևելքից բազմաթիվ հիվանդներ բուժում էին ստանում ԱՄՆ-ում: 2001 թ. սեպտեմբերի 11-ից հետո Միացյալ Նահանգները մատնահետքերի գրանցում և այլ իրավական պահանջներ է սահմանել, որոնք բազմաթիվ օտարերկրացիներ, հատկապես արաբները, խտրական են համարում: Արդյունքում շատ

արաբներ այլևս բուժման նպատակով չեն մեկնում ԱՄՆ: Փոխարենը նրանք գնում են Հնդկաստան և Մալայզիա, որտեղ կան լավ հիվանդանոցներ ու բժիշկներ, ինչպես նաև զգալի թվով մահմեդական բնակչություն:

Եթե Հնդկաստանը հաղթահարի նշված մարտահրավերները, բժշկական զբոսաշրջությունը կարող է առանձնապես գրավիչ հնարավորություն դառնալ: Երկրից դուրս ապրում է հնդկական ծագում ունեցող ավելի քան 20 միլիոն մարդ: Նրանց համախառն անձնական եկամուտները տարեկան 363 միլիարդ դոլար են, իսկ բժշկական ապահովագրության և հիվանդանոցային բուժման վրա նրանք տարեկան ծախսում են ավելի քան 7.2 միլիարդ դոլար: Եթե Հնդկաստանը կարողանա ներգրավել երկրից դուրս բնակվող հնդկական ծագմամբ մարդկանց՝ բժշկական ապահովագրության ու բուժօգնության ծախսերի 14 տոկոսը, տարեկան հավելյալ 1 միլիարդ դոլար կվաստակի:

Սփյուռքի հնարավոր ներդրումը Հնդկաստանի հյուրընկալության ոլորտում

Հնդկական գործարար սփյուռքը կարող է կարևոր դեր խաղալ Հնդկաստանի ճանապարհորդության, զբոսաշրջության և հյուրընկալության ոլորտների զարգացման մեջ՝ տրամադրելով կառավարման փորձ, գործընթացների վերաբերյալ մասնագիտական գիտելիք և ֆինանսավորում: Թեև Հնդկաստանի հյուրանոցային ոլորտը համարվում է աշխարհում լավագույններից մեկը, հյուրանոցների մեծ մասը հնդիկների համար շատ թանկ է: Միջին խավի հնդիկների համար մատչելի հյուրանոցների՝ օրական 10-15 դոլար արժողությամբ, խիստ կարիք կա: ԱՄՆ-ում հնդկական ծագում ունեցող մարդիկ հենց այսպիսի բյուջետային հյուրանոցներ ունեն: Դրանց կառավարման նրանց փորձը Հնդկաստանի համար կարող է չափազանց արժեքավոր լինել:

Եզրակացություններ և դասեր այլ սփյուռքների համար

Սփյուռքը վճռորոշ դեր է խաղացել հնդկական SS ընկերություններին առաջին նախաձեռնողի առավելություն ապահովելու գործում՝ օգնելով շուկայական հնարավորություններն օգտագործել ավելի վաղ, քան ցածր աշխատավարձերով այլ երկրների, օրինակ՝ Չինաստանի ընկերությունները: Սփյուռքի համայնքի և հնդկական SS ծառայություններ մատուցողների միջև ձևավորված համագործակցության մոդելը պետք է կրկնվի նաև այլ ոլորտներում, այդ թվում՝ գիտելիքային գործընթացների և առողջապահական ծառայությունների արտապատվիրման մեջ: Այս փորձի հետագա վերլուծությունը և սփյուռքի ու հնդկական SS մատակարարների համագործակցության առկա մոդելի արդյունավետ հարմարեցումը մի շարք նոր ձևավորվող ոլորտների առաջիկա տարիներին մեծ նշանակություն կունենան Հնդկաստանի զարգացման ռազմավարության համար:

Այլ սփյուռքյան համայնքների համար հնդկական փորձը կրկնելը դժվար կլինի հետևյալ պատճառներով:

• Հնդկաստանն ունի մաթեմատիկական ու բնագիտական կրթության երկար ավանդույթ, ինչպես նաև սերունդների միջև մենթորական աջակցության ավանդույթ, որը երկրների մեծ մասում գոյություն չունի: • Հնդկաստանի ղեկավարները մեծ գումարներ են ներդրել բարձրագույն կրթության մեջ՝ դեպքերի մեծ մասում տարրական կրթության հաշվին: Թեև այժմ Հնդկաստանում տարեկան ավարտում է մոտ 2.45 միլիոն ուսանող, այդ թվում՝ 200,000 ճարտարագետ, 73,000 SS մասնագետ, 117,000 բժիշկ և բիզնեսի կառավարման 40,000 մագիստրոս, 6-14 տարեկան 59 միլիոն երեխա տարրական կրթություն չի ստանում: Նման հակադրություն այլ երկրներում դժվար է գտնել, իսկ հատկապես դժվար է գտնել ամեն տարի կրթություն ստացած այդքան մեծ թվով շրջանավարտներ: • Քիչ կառավարություններ, հավանաբար, կպահպանեն չմիջամտելու քաղաքականություն SS-ի, բիզնես գործընթացների արտապատվիրման, գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման և բժշկական զբոսաշրջության նկատմամբ,

հատկապես դրանց ներուժի ցուցադրվելուց հետո: • 2001 թ. սեպտեմբերի 11-ից հետո զարգացող երկրներից զարգացած երկրներ աշխատուժի լայնածավալ միգրացիան ավելի դժվար է դարձել: • Չինականից բացի՝ սփյուռքյան քիչ համայնքներ կհասնեն այն կրիտիկական զանգվածին, որն անհրաժեշտ է որևէ առանձին ոլորտում ազդեցիկ մարդկանց զգալի թիվ ունենալու համար: • Կանադայի, Միացյալ Թագավորության և ԱՄՆ-ի հնդկական ծագմամբ մարդիկ ունեն ընկերներ ու գործընկերներ, որոնք իրենց հետ սովորել են Հնդկաստանում և չեն արտագաղթել: Սա նորարարական գաղափարներ ունեցող արտագաղթած հնդիկներին թույլ է տալիս դիմել Հնդկաստանում իրենց ընկերներին ու գործընկերներին՝ գաղափարների իրականացումն ապահովելու համար: Այլ զարգացող երկրներում լավ մասնագետների մեծ մասը գաղթում է զարգացած երկրներ՝ չափազանց քիչ մարդ թողնելով տեղում նորարարական գաղափարներն առաջ տանելու համար:

Չնայած այս տարբերություններին՝ բազմաթիվ այլ երկրներ ևս ունեն ցածր վարձատրվող շրջանավարտների և Արևմուտքում բնակվող հաջողակ արտագաղթածների համադրությունը: Արդյունավետ գործարկվելու դեպքում մենթոր-աջակից մոդելի որևէ տարբերակ որոշ երկրներում կարող է աշխատել ճյուղերի ու ոլորտների սահմանափակ շրջանակում:

Թեև հնդկական փորձը կրկնելն այլ սփյուռքյան համայնքների հնարավորություններից դուրս է, այն նրանց համար, այնուամենայնիվ, հեռուն գնացող նշանակություն ունի: Փոքրաթիվ սփյուռքյան համայնքները կարող են օգնել վերափոխելու իրենց ծագման երկրները: Այդ վերափոխումները համաշխարհային տնտեսության տեսանկյունից գուցե նշանակալի չլինեն, սակայն կարող են էական ազդեցություն ունենալ հայրենիքի վրա: Օրինակ՝ Հայաստանում ընդամենը 200 նվիրված արտագաղթածներ կարող են կազմել այն կրիտիկական զանգվածը, որն անհրաժեշտ է տեղական բիզնեսների և հասարակական կազմակերպությունների համար օրինակ դառնալու ու մնացած աշխարհի հետ գործարար կապեր ստեղծելու համար: Սփյուռքի թվաքանակից կամ ուժից ավելի կարևոր է TiE-ի նման կարգապահ, նվիրված, արժեքներով առաջնորդվող և հեռատես

սփյուռքյան կազմակերպությունների ստեղծումը: Դրանք կարող են արդյունավետ կապերի հարթակներ ապահովել սփյուռքի ղեկավարների և տեղական գործիչների համար՝ նպաստելով տեղական մասնակիցների մենթորական աջակցությանը և սահմանափակ հովանավորությանը:

Օգտագործված գրականություն

Agrawal, Subhash. “Putting India to Work.” Axess Magazine. http://www.axess.se/english/archive/2004/nr2/currentissue/theme_indiawork.php.

Bagri, Apurva. “Chairman’s Message.” The Indus Entrepreneurs. http://www.tie.org/Home/AboutTie/ChairmansMessage/index_html/view_document.

BBC News. “Indian Pay Rises Highest in Asia.” http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/3264009.stm.

Center for Immigration Studies. “Doctors and Nurses: A Demographic Profile.” http://www.cis.org/articles/1998/DocsandNurses.html.

Dataquest. “The Hot Verticals: The Great Indian Software Revolution.” http://www.dqindia.com/content/20years/102122306.asp.

Economic Times [a]. “Indians in the U.S. to Rule American IT sector.” http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/670159.cms

--- [b]. “NRIs Create Jobs in Silicon Valley. http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/msid-701176,curpg-4.cms.

Evalueserve and NASSCOM (National Association of Software and Service Companies) [a]. “The Impact of Global Sourcing on the U.K. Economy: 2003-2010.” http://www.globalsourcingnow.com/gsn_reports.asp.

--- [b]. “The Impact of Global Sourcing on the U.S. Economy: 2003-2010.” http://www.globalsourcingnow.com/gsn_reports.asp.

---. 2004. “Strategic Review 2004.” http://www.nasscom.org.

Hawkes, N. “NHS Must Double Its Nurses from Abroad.” The Times. Republished at http://www.bl.uk/collections/social/welfare/issue18/reform.html

Khanna, Vikram. “India’s Software Patriarch Still a Pace-Setter.” Business Times. Republished at http://it.asia1.com.sg/newsdaily/news004_20011105.html.

Macer, Hall, and Peter Wilson. “Beat the NHS Queue with a Medical Trip to Malaysia.” Telegraph.co.uk. http://news.telegraph.co.uk/news/main.jhtml;jsessionid=OAGSK4SIX2OABQFIQMFCFFWAVCBQYIV0?xml=/ news/2001/12/30/nmal30.xml.

Microsoft Malaysia. “Spice for Progress: Innovation.” http://www.microsoft.com/malaysia/business/articles/linkpage4176.asp.

Ministry of External Affairs, India [a]. “Report of the High-Level Committee on the Indian Diaspora.” New Delhi. Republished at http://indiandiaspora.nic.in/diasporapdf/chapter13.pdf.

--- [b]. “India-U.K. Relations.” Europe West and Commonwealth Division. Republished at http://meaindia.nic.in/foreignrelation/united%20kingdom.htm.

NASSCOM (National Association of Software and Services Companies). “IT Software and Services Market.” http://www.nasscom.org/artdisplay.asp?Art_id=1636.

National Health Service. “National Health Service Hospital Waiting Lists by Region, 1999: Social Trends 30.” http://www.statistics.gov.uk/STATBASE/xsdataset.asp?vlnk=548&More=Y.

NIIT (National Institute of Information Technologies). “Our Organization.” http://www.niit.com/niit/corporate/about niit/Org.asp.

Raymer, Steve. “Indian Doctors Help Fill U.S. Health Care Needs.” YaleGlobal. http://yaleglobal.yale.edu/display.article?id=3340.

Tinker, A. 2002. “Aging in the United Kingdom: What Does This Mean for Dentistry?” British Dental Journal 194 (7): 369-72. http://www.nature.com/bdj/journal/v194/n7/full/4809996a.html.

U.K. Department for Education and Skills. “Employers’ Skill Survey 2002.” http://www.dfes.gov.uk.

University of Hyderabad. “The Indian Diaspora.” Centre for the Study of Indian Diaspora. http://www.uohyd.ernet.in/sss/indiandiaspora/Indian.html.

U.S. National Science Board. “The Science and Engineering Workforce: Realizing America’s Potential.” http://www.nsf.gov/nsb/documents/2003/nsb0369/nsb0369.pdf.

Wu, Kevin. “The Silicon Valley Indians.” BeBeyond.com. http://www.bebeyond.com/KeepCurrent/Indepth/Indians.html.

5. Մեքսիկա. միգրանտների կապիտալի օգտագործումը հայրենի համայնքների զարգացման համար

Ֆեդերիկո Տոռես և Եվգենի Կուզնեցով

Մեքսիկան աշխարհում դրամական փոխանցումների ամենախոշոր ստացողներից մեկն է: Այնուամենայնիվ, 2005 թ. սպասվող մոտ 19 միլիարդ դոլար փոխանցումներով, որոնք 2004 թ. կազմում էին համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) 2.7 տոկոսը (World Bank 2005), երկիրն ամենամեծ ստացողը չէ ո՛չ բացարձակ ծավալով՝ զարմանալի չէ, որ Չինաստանն ու Հնդկաստանն ավելի մեծ հոսքեր են ստանում, ո՛չ էլ ՀՆԱ-ի նկատմամբ բաժնով: Այս վերջին ցուցանիշով այն զգալիորեն զիջում է Հայիթիին, Հորդանանին և Սերբիա ու Չեռնոգորիային, որոնցից յուրաքանչյուրի դրամական փոխանցումները համարժեք են ՀՆԱ-ի մոտ 20 տոկոսին: Այդուհանդերձ, այս հոսքը նշանակալի է և բացատրում է, թե ինչու են դրամական փոխանցումները Մեքսիկայում կրկին հետաքրքրության առարկա դարձել:

Մեքսիկայի մի քանի նահանգների կառավարությունների՝ դրամական փոխանցումներն ավելի արդյունավետ օգտագործելու վերջին փորձերը հանգեցրել են պետություն-մասնավոր համագործակցության նոր ու հետաքրքիր ձևերի: Դրանք ուղղված են միգրանտների հայրենի բնակավայրերում փոքրածավալ ենթակառուցվածքների և մակիլադորաների զարգացմանը՝ մասամբ դրամական փոխանցումներով ֆինանսավորվող ծրագրերի ու նախագծերի միջոցով: Մակիլադորաներն այն ընկերություններն են, որոնց թույլատրվում է նյութեր ներմուծել առանց մաքսատուրքի, եթե արտադրանքն արտահանվում է:

Այս գլուխը գնահատում է նոր փորձն ու դրա ներուժը Մեքսիկայի ցածր եկամուտներով գյուղական համայնքներում: Այն հիմնված է

արտագաղթի և դրամական փոխանցումների բարձր մակարդակ ունեցող չորս նահանգներում՝ Գուանախուատոյում, Միչոականում, Օախակայում և Սակատեկասում, իրականացվող ծրագրերի ու նախագծերի ուսումնասիրության վրա: Այս նահանգներում մեկ շնչին ընկնող եկամուտը Մեքսիկայի ամենացածր ցուցանիշներից է, բնակչության մեծ մասը գյուղաբնակ է, իսկ աշխատուժը ցրված է փոքր բնակավայրերում և զբաղված է ցածր արտադրողականությամբ գյուղատնտեսական աշխատանքներով: Միչոականը, Օախական և Սակատեկասը հավաքական դրամական փոխանցումներն ուղղորդել ու օգտագործել են փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի համար: Սակատեկասում դա արվել է համախմբված պետություն-մասնավոր ծրագրի, իսկ Միչոականում և Օախակայում՝ միգրանտների կամ տեղական կազմակերպությունների ինքնուրույն նախաձեռնած նախագծերի միջոցով՝ նահանգային կառավարության որոշ աջակցությամբ: Գուանախուատո նահանգն ընդգրկվել է դրամական փոխանցումները փոքր և միջին նախագծերում օգտագործելու իր փորձի պատճառով:

Այս գլուխը նվիրվում է նրա գլխավոր հեղինակ Ֆեդերիկո Տոռեսի հիշատակին, որը մահացել է 2002 թ.: 2000-2001 թթ. Տոռեսը ղեկավարել է հետազոտական նախագիծ՝ Մեքսիկայում հավաքական դրամական փոխանցումներն ուսումնասիրելու նպատակով: Եվգենի Կուզնեցովի մշակած ուսումնասիրությանն աջակցել է Պետություն-մասնավոր ենթակառուցվածքների խորհրդատվական հիմնադրամը: Հիմնադրամի առատաձեռն աջակցության շնորհիվ այս գլուխը հնարավոր է դարձել: Զարգացման ազգային բանկում վերահսկողության համար պատասխանատու էր Պատրիսիո Մարկոսը, իսկ հիմնական եզրակացությունների և առաջարկությունների ձևավորմանն աջակցել է Ադան Գոնսալեսը: Դաշտային աշխատանքը կատարել է երեք թիմ: Առաջինը, որն աշխատել է Սակատեկասում և ԱՄՆ-ում, ղեկավարել է Ռոդոլֆո Գարսիա Սամորան՝ Միգել Մոկտեսումա Լոնգորիայի, Էկտոր Ռոդրիգես Ռամիրեսի և Ռաուլ Դելգադո Ուայսի մասնակցությամբ: Միչոականի և Օախակայի դաշտային աշխատանքի համար պատասխանատու երկրորդ թիմը ղեկավարել են Ալմենդրա Կարիլյոն և Ռոբերտո Ռամիրես Ռոխասը: Գուանախուատոյի երրորդ թիմը ղեկավարել է Ալեխանդրո Մարկես ի Ալբոն: Տվյալները թարմացրել է Կլեմենտե Ռուիս Դուրանը:

Միգրանտների խնայողությունների և համայնքային դրամական փոխանցումների նշանակությունը

Ուսումնասիրված նախագծերը ֆինանսավորվել են միգրանտների խնայողություններով կամ համայնքային դրամական փոխանցումներով: Երկուսն էլ փոխանցումների նոր տեսակներ են, որոնք լրացնում են ավանդական ընտանեկան դրամական փոխանցումները: Նոր փոխանցումները սերտորեն կապված են ԱՄՆ-ում մեքսիկացի միգրանտների կազմակերպված խմբերի աճի ու ամրապնդման հետ: Այդ խմբերը հայտնի են որպես հայրենակցական միություններ, նաև՝ միգրանտների ակումբներ: Նոր և ավանդական փոխանցումները փոխկապակցված են. ընտանեկան փոխանցումների ավելի մեծ ծավալ ունեցող տարածաշրջաններն ու քաղաքները նաև ավելի մեծ ծավալի միգրանտների կապիտալ և նվիրատվություններ ունեն:

Համայնքային կամ հավաքական դրամական փոխանցումները կամավոր նվիրատվություններ են, որոնք կազմակերպված խմբերը հավաքում են իրենց անդամներից՝ հայրենի բնակավայրերում համայնքային ներդրումներ կամ հասարակական միջոցառումներ ֆինանսավորելու համար: ԱՄՆ-ում բնակվող ավելի ու ավելի շատ մեքսիկացի միգրանտներ հնարավորություն են փնտրում իրենց խնայողությունները ձեռնարկատիրական հիմունքներով հայրենի բնակավայրերում ներդնելու համար: Հայրենակցական միությունները դառնում են Մեքսիկայում ներդրումային հնարավորությունների վերաբերյալ տեղեկատվություն տարածելու միջոց: Ավելին՝ դրանք ԱՄՆ-ում փոքր խնայողություններ ունեցող մարդկանց ու փոքր ներդրողների ֆինանսական միջոցները միավորելու գործիք են՝ նրանց թույլ տալով ներդրումներ կատարել կազմակերպված խմբի միջոցով:

Համայնքային փոխանցումների կամ միգրանտների խնայողությունների հուսալի գնահատականներ չկան, սակայն դատելով Գուանախուատոյի և Սակատեկասի փորձից, որտեղ այդ հոսքերի մասնակի գնահատումներ են կատարվել, դրանք դեռ ընտանեկան փոխանցումների փոքր բաժինն են կազմում:

Միգրանտների խնայողությունների և հավաքական փոխանցումների կարևորությունը դրանց ծավալի մեջ չէ, այլ՝ հատկանիշների: Ի տարբերություն ընտանեկան փոխանցումների՝ դրանք ներդրումային նպատակներով օգտագործելու մեծ ճկունություն ունեն, իսկ քանի որ դրանց հետևում միգրանտների կազմակերպված ցանց է կանգնած, հաճախ ուղեկցվում են անձնական և կառավարչական հմտություններով: Դրանք մեծ ներուժ ունեն տեղական զարգացմանն աջակցելու համար: Միգրանտների կապիտալը ևս կարող է մեծ նշանակություն ունենալ Մեքսիկայի գյուղական շրջանների և փոքր քաղաքների համար:

Մեքսիկայում դրամական փոխանցումների ներհոսքն առանձնապես կարևոր է արտագաղթի մեծ ծավալներ ունեցող գյուղական վայրերի համար: Գուանախուատոյի, Միչոականի, Օախակայի և Սակատեկասի այդ շրջաններում մեկ շնչին ընկնող տարեկան փոխանցումները հասնում են 300 դոլարի կամ ավելիի: Սա համադրելի է կամ գերազանցում է Դոմինիկյան Հանրապետության և Էլ Սալվադորի ցուցանիշները, որտեղ փոխանցումները կազմում են համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ) մեծ բաժինը:

Դոլարային այս աճող հոսքերն արտացոլում են աշխատուժի շարժունակության ուժեղացումը աշխարհի ամենադինամիկ առևտրային տարածքներից մեկում: Առաջիկա տասը տարիներին Մեքսիկայում դրամական փոխանցումները կուտակային հաշվարկով կարող են գերազանցել 100 միլիարդ դոլարը: Հավաքական փոխանցումներն ու միգրանտների խնայողությունները կլինեն այդ գումարի արագ աճող մասը:

Հավաքական դրամական փոխանցումներն ու միգրանտների խնայողությունները՝ նրանց կարողությունների, ձեռնարկատիրական հմտությունների և կազմակերպվածության հետ միասին, արտահայտում են մարդկային ու սոցիալական այն կապիտալը, որը ձևավորվում է ինտենսիվ միջազգային արտագաղթ ունեցող՝ աշխատուժ արտահանող տարածաշրջաններում: Սոցիալական ցանցերն իրենք սոցիալական կապիտալի ձև են, որը խրախուսում և դյուրացնում է հասարակական համագործակցությունը:

Այս գրքում չեն ուսումնասիրվում սոցիալական կապիտալը և այն սոցիալական ցանցերը, որոնք մեքսիկացի միգրանտները զարգացրել են ավելի քան մեկ դար ԱՄՆ մեկնելու և այնտեղից վերադառնալու ընթացքում: Այս թեմաները դուրս էին նախագծի շրջանակից, որի նպատակն էր ընտրված նահանգներում ուսումնասիրել միգրանտների ֆինանսավորած փոքրածավալ ենթակառուցվածքային ու մակիլադորաների ծրագրերն ու նախագծերը: Ուսումնասիրված որոշ օրինակներ հստակ ցույց տվեցին, որ ֆինանսավորումից բացի՝ միգրանտները ներդրել են նաև այլ «ակտիվներ»՝ կառավարչական հմտություններ, օտար շուկայի մասին գիտելիք, իրենց կազմակերպությունների ուժը և առաջնորդությունը:

Միգրանտների ակումբներն ու հայրենակցական միությունները մաս են այն հսկայական պաշտոնական և ոչ պաշտոնական տնտեսական ու սոցիալական ցանցերի, որոնք ԱՄՆ-ի լատինաամերիկյան համայնքները զարգացնում են թե՛ ԱՄՆ-ում, թե՛ իրենց ծագման երկրներում՝ իրենց թվաքանակի ու նշանակության աճին զուգընթաց: ԱՄՆ-ում ապրում է ավելի քան 35 միլիոն մեքսիկացի՝ ընդհանուր ավելի քան 400 միլիարդ դոլար եկամտով, որը համադրելի է Մեքսիկայի եկամտի հետ: Համայնքի տնօրինության տակ գտնվող նշանակալի տնտեսական ակտիվներն այժմ սկսում են շրջանառվել այն լայն սոցիալտնտեսական ցանցերով, որոնք միջազգային միգրացիան ստեղծել է Մեքսիկայի և ԱՄՆ-ի միջև: Այդ ցանցերը հեշտացնում են ակտիվների հոսքը: Քանի դեռ Մեքսիկայի տնտեսական իրավիճակը կայուն է մնում, այդ հոսքերը կշարունակեն աճել:

Պետություն-մասնավոր համագործակցությունը՝ միգրանտների միջոցների ներհոսքն օգտագործելու համար

1990-ականների սկզբից Մեքսիկայի որոշ նահանգների կառավարություններ գիտակցել են միգրանտների ներուժը և խթանել պետություն-մասնավոր համագործակցության նոր ձևեր՝ համայնքային փոխանցումների ու միգրանտների խնայողությունների հոսքերն ավելացնելու համար: Այդ կառավարությունները ճանաչել են տեղական քաղաքականության և գործիքների միջոցով հոսքերը խթանելու հնարավորությունը (աղյուսակ 5.1):

Ուշադրությունը կենտրոնացվել է ընտանեկան դրամական փոխանցումները խթանող գործիքների ու խթանների վրա, գլխավորապես՝ դրանց փոխանցման ծախսերը նվազեցնելու եղանակների: Առաջընթացը դանդաղ է եղել՝ մասամբ արտացոլելով մակրոտնտեսական կայունության հասնելու և ֆինանսական ոլորտն ազատականացնելու երկրի ջանքերը:

Պետություն-մասնավոր համագործակցության առավել հետաքրքիր դեպքերից երկուսը Գուանախուատոյի և Սակատեկասի նահանգներում են: Այնտեղ երկու հաջողված ծրագրեր՝ Գուանախուատոյի «Իմ համայնքը» (Mi Comunidad) և Սակատեկասի «Երեքը՝ մեկի դիմաց» (Tres por Uno), ուղղորդում են միգրանտների միջոցների հոսքերը: Հարցազրույցներ են անցկացվել երկու ծրագրերի պատասխանատու պաշտոնյաների հետ, և դաշտային ուսումնասիրություն է կատարվել դրանց ինը նախագծերում: Ուսումնասիրվել են նաև Միչոականում, Օախակայում և Սակատեկասում ինքնուրույն իրականացված կամ ավելի փոքր ծրագրերի հետ կապված տասը այլ նախագծեր:

Աղյուսակ 5.1. Մեքսիկացի միգրանտների կապիտալի հոսքերի վրա ազդող քաղաքականության գործիքները

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Հոսքի տեսակ	Շարժառիթ	Ուղարկող
Ընտանեկան դրամական փոխանցում	Ընտանիքի անդամների հիմնական կարիքների բավարարում	Առանձին միգրանտներ
Հավաքական դրամական փոխանցում	Սոցիալական և բարեգործական	Միգրանտների ակումբներ
Անձնական ներդրումների խնայողություններ	Բարեկեցություն	Առանձին միգրանտներ
Ձեռնարկատիրական ներդրումների խնայողություններ	Բիզնես	Առանձին միգրանտներ

Մաս 2/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Հոսքի տեսակ	Ստացող	Ուղարկվող գումարների վրա ազդող հիմնական գործիքները կամ խթանները
Ընտանեկան դրամական փոխանցում	Հայրենի բնակավայրի հարազատներ	Բանկային հնարավորություններ, փոխանցման հնարավորություններ և փոխանցման ծախսեր
Հավաքական դրամական փոխանցում	Տեղական առաջնորդներ կամ կազմակերպություններ, տեղական և համայնքային կառավարություններ	Տեղական պահանջներ ու առաջնորդություն, համաֆինանսավորման ծրագրեր կամ հիմնադրամներ
Անձնական ներդրումների խնայողություններ	Հարազատներ, հենց միգրանտները	Անձնական ներդրումային սխեմաներ՝ բնակարան և այլն
Ձեռնարկատիրական ներդրումների խնայողություններ	Ներդրողներ, գործընկերներ, հենց միգրանտները	Հայրենի բնակավայրի ներդրումային միջավայր, տեխնիկական աջակցություն, տեղեկատվություն

Աղբյուր՝ հեղինակներ:

Գուանախուատոյի ծրագիրը ձգտում է միգրանտների խնայողությունները ներգրավել մակիլադորաներում: Հիմնվել են հագուստի և այլ տեքստիլ արտադրանքի 21 մակիլադորաներ, որոնցից 15-ն արդեն գործում են: Գործող ընկերություններն ստեղծել են շուրջ 500 մշտական աշխատատեղ: Չորս տարվա ընթացքում միգրանտներն այս ձեռնարկություններում ներդրել են մոտ 2.2 միլիոն դոլար:

Սակատեկասի ծրագիրը համայնքային դրամական փոխանցումներն ուղղորդում է փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի: Միգրանտների ներդրած յուրաքանչյուր 1 դոլարի դիմաց Մեքսիկայի կառավարությունը դաշնային կառավարությունից հատկացնում է 1-3 դոլար, նահանգային կառավարությունից՝ 1 դոլար, իսկ համայնքային կառավարությունից՝ 1 դոլար: Ութ տարվա ընթացքում այս ծրագրով ֆինանսավորվել է ավելի քան 400 նախագիծ, որոնցում միգրանտները ներդրել են մոտ 4.5 միլիոն դոլար, այդ թվում՝ 2.7 միլիոնը՝ 2000-2002 թթ.:

Գուանախուատոյի և Սակատեկասի ծրագրերը նահանգային կառավարությունների և ԱՄՆ-ի կազմակերպված մեքսիկական համայնքի փոխգործակցության արդյունք էին (ներդիր 5.1): ԱՄՆ-ում կան մեքսիկացի միգրանտների մոտ 700 գրանցված միություններ և շատ ավելի մեծ թվով չգրանցվածներ: Քանի որ այդ միությունները սովորաբար կապվում են Մեքսիկայի նույն բնակավայրից եկած միգրանտների խմբերի հետ, դրանք կոչվում են հայրենակցական միություններ:

Հայրենակցական միությունների ղեկավարներն ու ամենաազդեցիկ անդամներն ակտիվորեն ներգրավված են եղել Գուանախուատոյի և Սակատեկասի ծրագրերն ու նախագծերը խթանելու և իրականացնելու գործում: Նրանց մասնակցությունը ծրագրերի հաջողության բանալին է եղել: Ծրագրերի միջոցով միգրանտները հայրենի բնակավայրերի նախագծերին ներդրել են ոչ միայն գումար, այլև կազմակերպչական ու կառավարչական հմտություններ: Սա համագործակցության նոր ձևի ամենախոստումնալից հատկանիշներից մեկն է, քանի որ ցույց է տալիս միգրանտների ու

հայրենակցական միությունների մեծ նվիրվածությունն իրենց հայրենի բնակավայրերի առաջընթացին և դրանց հետ խոր կապվածությունը:

Տեղական համայնքները հայրենակցական միություններին ու միգրանտներին ճանաչում են որպես տեղական առաջընթացի, համայնքների ամենահրատապ կարիքներն ու առաջնահերթությունները բավարարելու հիմնական ազդեցիկ ուժերի: Քանի որ միգրանտները սովորաբար բնակչության ամենաերիտասարդ ու ամենակարող հատվածն են, նրանց ազդեցությունն ու առաջնորդությունը բազմազան ձևերով արտահայտվում են հայրենակցական միությունների հովանավորած նախագծերում:

Նահանգային կառավարություններին հաջողվել է կատարել միգրանտների կապիտալի ներուժը գործարկելու առաջին քայլերը, սակայն նրանք չեն կարողացել լիովին օգտվել դրանից: Նույնիսկ այն նահանգներում, որտեղ ներդրումային նպատակներով դրամական փոխանցումները համաֆինանսավորելու կամ բազմապատկող ազդեցությամբ օգտագործելու ծրագրեր են ներդրվել, նախագծերի թիվն ու որակը դեռ կայունորեն չեն աճում, իսկ ավելի նորարարական նախագծերի փորձեր չեն արվել:

Այս անհավասար արդյունքները բացատրվում են երկու սահմանափակող գործոնով: Առաջինը կապված է նահանգային ու համայնքային կառավարությունների՝ միգրանտների ներդրումները համաֆինանսավորելու և քաղաքականությունների ու ծրագրերի նախագծումը բարելավելու անկարողության հետ: Երկրորդը պայմանավորված է ԱՄՆ-ում հայրենակցական միությունների և ակումբների ինստիտուցիոնալ զարգացման սաղմնային վիճակով, որը նրանց թույլ չի տալիս ծրագրերում ու նախագծերում ավելի ակտիվ դեր ստանձնել:

Սակայն նույնիսկ իրենց սահմանափակումներով ուսումնասիրված նախագծերը նշանակալի ազդեցություն են ունեցել տեղական համայնքների վրա և ճանաչվել են որպես պետություն-մասնավոր համագործակցության նոր ու արդյունավետ ձևեր: Այս ջանքերը ցույց են տվել, որ միգրանտների կապիտալը տեղական զարգացման

համար հստակ մեկնակետ է առաջարկում: Այդ կապիտալը հնարավորություն է տալիս ներգրավելու մեկնարկային միջոցներ կամ վենչուրային կապիտալ, որոնք տնտեսական խթանման այլ գործիքների հետ միասին կարող են իրական փոփոխություն բերել միջազգային մեծ արտագաղթ ունեցող տարածաշրջաններում:

Ներդիր 5.1. Միգրանտների կապիտալի օգտագործումը Յուրիրիայում և Խերեսում համայնքային նախագծերը ֆինանսավորելու համար

Յուրիրիան և Խերեսն ավանդաբար աշխատուժ են արտահանել Միացյալ Նահանգներ: Գուանախուատո նահանգի Յուրիրիան 74,000 բնակչությամբ գյուղական քաղաք է՝ զբաղվածության սակավ հնարավորություններով, որոնց մեծ մասը կապված է գյուղատնտեսության և անասնապահության հետ: Տնտեսապես ակտիվ բնակչության ընդամենը 23 տոկոսն աշխատանք ունի, իսկ աշխատողների երկու երրորդն օրական վաստակում է 8 դոլարից պակաս:

Սակատեկասի Խերեսն ավելի փոքրաթիվ, սակայն ավելի քաղաքային բնակչություն ունի: Համայնքի կենտրոնն ունի 27,500 բնակիչ և տարածաշրջանային նշանակության գյուղատնտեսական ու առևտրային կենտրոն է: Տնտեսապես ակտիվ բնակչության ընդամենը 29 տոկոսն է զբաղված, իսկ միջին աշխատավարձն օրական 8 դոլարից ցածր է:

Այս պայմաններում զարմանալի չէ, որ երկու քաղաքների երիտասարդ չափահասների մեծ մասը, հատկապես տղամարդիկ, ավելի լավ կյանք փնտրելու համար գաղթում է Միացյալ Նահանգներ, որտեղ շուտով մեկ ժամում վաստակում է ավելին, քան հայրենի քաղաքում կարող էր վաստակել մեկ օրում: 1990-ականներին երկու համայնքներից տեղացի աշխատողների արտագաղթն արագ աճեց՝ հանգեցնելով բնակչության նվազման: Յուրիրիայում բնակչությունը տարեկան նվազում էր 0.5 տոկոսով, իսկ Խերեսում՝ 0.6 տոկոսով:

Տեղական բնակչության նվազմանը զուգընթաց՝ ընտանեկան դրամական փոխանցումները սկսեցին արագ աճել: Այսօր քաղաքներից յուրաքանչյուրը փոխանցումներից տարեկան առնվազն 25 միլիոն դոլար եկամուտ է ստանում: Յուրիրիայում սա մեկ շնչին

ընկնող 339 դոլար փոխանցման եկամուտ է, իսկ Խերեսում՝ 457 դոլար. նշանակալի գումարներ՝ հաշվի առնելով Գուանախուատոյի մեկ շնչին ընկնող 4,100 դոլար և Սակատեկասի 3,300 դոլար ՀՆԱ-ն:

Ընտանեկան փոխանցումներից բացի՝ 1990-ականներին այս քաղաքներ սկսեցին հոսել նաև այլ եկամուտներ: Դրանք գալիս են այն ակումբներից, որոնք միգրանտները հայրենի քաղաքներին օգնելու նպատակով ստեղծել են ԱՄՆ մի շարք քաղաքներում՝ հիմնականում Կալիֆոռնիայում: Միգրանտների ակումբները վաղուց նվիրատվություններ էին ուղարկում հայրենիք՝ քաղաքացիական ու կրոնական տոնակատարություններ կամ համայնքային նախագծեր ֆինանսավորելու համար: 1990-ականներին, երբ նահանգային կառավարությունները ստեղծեցին այդպիսի նվիրատվությունները ներգրավելու և որոշակի նախագծերի ուղղորդելու ծրագրեր, ակումբներն սկսեցին դա անել ավելի կանոնավոր և ավելի մեծ ծավալով:

1993 թ. Սակատեկասն առաջին քայլն արեց «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրով: 1996 թ. Գուանախուատոյի կառավարությունը մեկնարկեց այլընտրանքային ծրագիր՝ միգրանտների խնայողությունները ներգրավելու և մեծ արտագաղթ ունեցող բնակավայրերում տեքստիլ մակիլադորաների ստեղծումը ֆինանսավորելու նպատակով: Խերեսի և Յուրիրիայի միգրանտներն այս նախաձեռնություններին խանդավառությամբ արձագանքեցին: Խերեսցիները Կալիֆոռնիայում ունեն առնվազն հինգ ակտիվ ակումբ: 1993 թ. սկսած՝ այդ ակումբները հավաքական փոխանցումներով տրամադրել են ավելի քան 30,000 դոլար՝ օգնելով իրենց հայրենի բնակավայրերում առաջ մղել ավելի քան 1 միլիոն դոլարի համայնքային նախագծեր: Հատկացումները տարեցտարի աճել են: 2000-2002 թթ. նրանք ավելի քան 160,000 դոլար են ուղարկել փողոցների սալարկման, հասարակական շենքերի և դպրոցների կառուցման համար:

Կալիֆոռնիայում Յուրիրիայից եկած միգրանտները, արձագանքելով Գուանախուատոյի կառավարության ծրագրին, միացան Casas Guanajuato կազմակերպություններին և համախմբեցին միջոցները՝ հայրենի քաղաքում երեք տեքստիլ մակիլադորա ստեղծելու համար: Դրանք ամբողջությամբ ֆինանսավորվեցին միգրանտների 220,000 դոլար կապիտալով: Նահանգային կառավարությունը նրանց

տրամադրեց նախագծերի տեխնիկական մշակումները և օգնեց կազմակերպվել: Այդ ձեռնարկություններից երկուսն ունեն 20 կամ ավելի գործընկեր և ստեղծել են ավելի քան 100 մշտական աշխատատեղ: Ֆինանսական ներդրումից բացի՝ միգրանտները նախագծերին աջակցել են կառավարչական ու ձեռնարկատիրական հմտություններով:

Յուրիրիայում միգրանտների կապիտալն ու Խերեսում հավաքական դրամական փոխանցումները ԱՄՆ մեքսիկական համայնքի ձևավորվող հսկայական տնտեսական ներուժի երկու վաղ դրսևորումներ են: Երկուսն էլ տեղական տնտեսությունների համար մեծ նշանակության ռեսուրսներ են: Ավելի լայն ծավալով և նորարարական սխեմաներով գործարկվելու դեպքում դրանք կարող են նպաստել արդիականացման անցումային դժվար փուլում գտնվող ընդարձակ գյուղական տարածքների զարգացմանը:

Դաշնային կառավարությունը կարող է այս գործում աջակցել նահանգներին՝ ընտրողական և սահմանափակ միջամտություններով, որոնք միտված կլինեն լավագույն փորձի, նորարարական նախագծերի, կապերի ստեղծման ու կարողությունների զարգացման խրախուսմանը: Զարգացման ազգային բանկը՝ Nacional Financiera-ն կամ NAFIN-ը, կարող է մասնակցել այս ջանքին՝ հաշվի առնելով մակիլադորաներն ու տեղական զարգացումը խթանելու իր փորձը: NAFIN-ը կարող է թիրախային ծրագրերի ու նախագծերի համար ներգրավել մեկնարկային կապիտալ, տեխնիկական աջակցություն և ուսուցում: Նպատակը կլինի նախագծերի ու տեղական ծրագրերի զարգացման ինքնաբավ մասնավոր համակարգի ստեղծումը՝ ամբողջությամբ կամ մասամբ ֆինանսավորվող արտերկրի մեքսիկական համայնքի փոխանցումներով ու խնայողություններով: Որոշ նախաձեռնություններին աջակցելու համար հնարավոր է օգտագործել հասանելի միջազգային օգնության միջոցները:

Դրամական փոխանցումները Մեքսիկայի ավելի քան 20 նահանգների համար արտարժույթի կարևոր աղբյուր են: Այդ նահանգների շուրջ 100 քաղաքներում մեկ շնչին ընկնող փոխանցումներն առնվազն 300 դոլար են՝ աշխարհի ամենաբարձր մակարդակներից մեկը: Այս նահանգների առավել հետամնաց գյուղական վայրերում

միգրանտների միջոցները կարող են լինել ներդրումների միակ աղբյուրը:

Հետազոտության շրջանակն ու մեթոդաբանությունը

Ծրագրերի և նախագծերի վերլուծությունը գնահատում է ցածր եկամուտներով համայնքներում դրամական փոխանցումները համայնքային ենթակառուցվածքների ու մակիլադորաների համար օգտագործելու նախկին և ներկա միտումները: Այն ուսումնասիրում է նախագծերում մասնավոր մասնակցությունն ավելացնելու և արտարժութային միջոցների ազդեցությունը բազմապատկելու ֆինանսական ու ինստիտուցիոնալ մեխանիզմները, ինչպես նաև բացահայտում է մասնավոր հատվածի ընդլայնվող մասնակցության քաղաքական, կարգավորիչ, կազմակերպչական, տեղեկատվական և ֆինանսավորման խոչընդոտները:

Դաշտային աշխատանքն ընդգրկել է ավանդական և նորարարական նախագծեր՝ յուրաքանչյուր նահանգում առնվազն երեք նախագիծ: Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի թիրախային ոլորտներն էին ջրամատակարարումն ու ջրահեռացումը, էլեկտրաէներգիան, տրանսպորտը և հեռահաղորդակցությունը, սակայն միայն Սակատեկասում հնարավոր եղավ ընթացիկ նախագծերի օրինակներ գտնել բոլոր այդ ոլորտներում: Մյուս նահանգների համար անհրաժեշտ եղավ ներառել հանրային աշխատանքների այլ տեսակներ:

Դաշտային աշխատանքով ուղղակիորեն ուսումնասիրվել է 19 նախագիծ՝ 11 փոքրածավալ ենթակառուցվածքային և 8 արտադրական, ընտրված չորս նահանգների 15 քաղաքներում: Կիսաբաց հարցաթերթով հարցազրույց է անցկացվել այդ նախագծերի 100 մասնակցի հետ՝ 76-ը ենթակառուցվածքային և 24-ը արտադրական նախագծերից: Մեքսիկայի տեղական մասնակիցներին ուղղված հիմնական հարցերը հետևյալն էին:

• Նախագծերը բավարարո՞ւմ են համայնքի կարիքները: • Ինչպե՞ս և ո՞ւմ կողմից են որոշումներ կայացվում: • Որքա՞ն են նախագծի

ծախսերն ու հայրենակցական միությունների ներդրումը: Ովքե՞ր են մասնակցում նախագծի տարբեր աշխատանքներին: • Ո՞վ է պատասխանատու ստեղծված օբյեկտի պահպանման համար, և ի՞նչ միջոցներ են նախատեսվել այդ նպատակով: • Քաղաքականության ի՞նչ հիմնական՝ կարգավորիչ, տեխնիկական, կազմակերպչական, տեղեկատվական և ֆինանսական խնդիրների է բախվում նախագիծը: • Ի՞նչ լուծումներ են առաջարկվել այդ խնդիրները հաղթահարելու համար:

Գուանախուատոյից և Սակատեկասից 15 միգրանտների հետ հարցազրույցներ են անցկացվել Չիկագոյում և Լոս Անջելեսում: Այնտեղ կազմակերպվել են նաև երեք ֆոկուս խումբ՝ հայրենակցական միությունների ընտրված ղեկավարների ու անդամների մասնակցությամբ: Հարցաթերթերն ու ֆոկուս խմբերի ուղեցույցները կենտրոնացած էին նախագծի շրջափուլի փուլերի վրա՝ գաղափար և սկզբնական առաջարկ, նախաներդրումային աշխատանքներ, գնահատում, հաստատում, ֆինանսավորում, իրականացում, շահագործում ու պահպանում: Ավելի մասնավորապես՝ տրվել են հետևյալ հարցերը:

• Որքա՞ն և ի՞նչ տեսակի հավաքական դրամական փոխանցումներ են կատարվել, և ինչպե՞ս են դրանք հավաքվում: • Ի՞նչ հնարավորություններ կան փոխանցումների հոսքերն ավելացնելու, դրանք ավելի կայուն դարձնելու և ֆինանսավորման այլ աղբյուրներով բազմապատկելու համար: • Որքա՞ն կայուն են նախագծերը, և ինչպե՞ս կարելի է բարելավել դրանց կայունությունը: • Ի՞նչ հնարավորություններ կան նորարարական գործիքներ ներդնելու կամ գործող ծրագրի ինստիտուցիոնալ ու ֆինանսական կառուցակարգերը բարելավելու համար: • Տեխնիկական աջակցության և ուսուցման ի՞նչ կարիքներ կան: • Ծրագրերը համապատասխանո՞ւմ են ակումբների նպատակներին: • Կանոններն ու ընթացակարգերը հստա՞կ և թափանցի՞կ են: • Ակումբների ղեկավարների ու անդամների կարծիքներն ու առաջարկությունները հաշվի առնվե՞լ են ծրագրերը մշակելիս: • Ծրագրերի և առանձին նախագծերի արդյունքները բավարարո՞ւմ են: • Ծրագրերը հստակ ազդեցություն ունեցե՞լ են հավաքական փոխանցումների աճի վրա:

Ընտանեկան դրամական փոխանցումներ

Վերջին մի քանի տասնամյակներին Մեքսիկայում դրամական փոխանցումներն արագ աճել են (աղյուսակ 5.2)։ Այժմ դրանք երկրում դոլարային եկամուտների երկրորդ ամենամեծ աղբյուրն են՝ ապահովելով նավթի արտահանման եկամտի 80 տոկոսին հավասար գումար։ 2003 թ. մեքսիկացի միգրանտները Մեքսիկա են փոխանցել մոտ 13.4 միլիարդ դոլար՝ ԱՄՆ-ից դուրս ստացողներին ուղարկելով իրենց ԱՄՆ ընդհանուր եկամտի շուրջ 4.7 տոկոսը։

Դոլարային այս աճող հոսքերն արտացոլում են աշխատուժի շարժունակության ուժեղացումը աշխարհի ամենադինամիկ առևտրային տարածքներից մեկում։ Շարժունակությունը խրախուսվել է ԱՄՆ-ի և նրա հարևանների աշխատավարձերի հսկայական տարբերությամբ ու ԱՄՆ տնտեսության երկարամյա շարունակական աճով։ 1994 թ. Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի համաձայնագրի ստորագրումն ավելի ամրապնդեց տնտեսական փոխանակումները։

Դրամական փոխանցումների մեծ մասն ուղարկվում է սովորական առևտրային ուղիներով, և դրանց մոտ երկու երրորդը՝ էլեկտրոնային փոխանցմամբ։ 10 տոկոսից պակասն ուղարկվում է կանխիկ կամ բնամթերքով։ Դրամական վճարման հանձնարարագրերը կազմում են շուկայի մոտ 25 տոկոսը, և դրանց բաժինը 1990-ականների սկզբից կայունորեն նվազում է (Lozano-Ascencio 1997)։

Ընտանեկան դրամական փոխանցումները հիմնականում օգտագործվում են հիմնական սպառողական կարիքների համար։ Տնային տնտեսությունների եկամուտների ու ծախսերի հարցումները ցույց են տալիս, որ փոխանցում ստացող և չստացող ընտանիքների խնայողությունների, ներդրումների ու սպառման ձևերը նման են։ Ընտանեկան փոխանցումները բարձրացնում են դրանք ստացող տնային տնտեսությունների և համայնքների կենսամակարդակը։ ԱՄՆ միգրացիայի որոշ ավանդական շրջաններում ամբողջ տնտեսությունը հիմնված է արտերկրից գումար ստանալու վրա։ Այստեղ սպառման մակարդակն ավելի բարձր է, իսկ կառուցվածքն ավելի արդիական, քան այլ գյուղական վայրերում։ Այս շրջաններում միգրանտների ընտանիքները տարվա ընթացքում կանոնավոր փոխանցումներ ու

ապրանքներ են ստանում արտերկրից: Ամռանն ու տոների ընթացքում արտերկրում աշխատող հազարավոր միգրանտներ վերադառնում են հայրենի քաղաքներ՝ իրենց հետ բերելով կենցաղային տեխնիկա և զգալի դոլարային գումարներ: Դրանք ծախսվում են տեղական ապրանքների ու ծառայությունների, երբեմն էլ՝ առևտրային կամ ֆինանսական գործարքների վրա: Տեղական բազմաթիվ մասնագետներ՝ բժիշկներ, ատամնաբույժներ և նոտարներ, իրենց տարեկան եկամտի կեսից ավելին վաստակում են հենց այս ժամանակահատվածներում: Տեղական տնտեսության վրա ուղղակի դրական ազդեցությունից բացի՝ կան նաև որոշ վկայություններ, որ փոխանցումներով ֆինանսավորվող համախառն ծախսերը դրական բազմապատկող ազդեցություն են ունենում ազգային տնտեսության մի շարք ճյուղերի վրա (Zárate-Hoyos 1999):

Աղյուսակ 5.2. Ընթացիկ հաշվի մուտքերը և ընտանեկան դրամական փոխանցումները Մեքսիկայում, 1980-2003 թթ.

Մաս 1/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Տարի	Ընդհանուր մուտքեր՝ մլրդ դոլար (1)	Ընդհանուր մուտքերի տարեկան աճի տեմպ (%)
1980	24.9	n.a.
1981	31.1	25.1
1982	31.0	-0.4
1983	32.9	6.3
1984	37.8	14.8
1985	35.9	-5.2
1986	29.9	-16.5
1987	37.4	24.9
1988	42.1	12.7
1989	48.1	14.3
1990	56.1	16.6
1991	58.1	3.6
1992	61.7	6.2
1993	67.8	10.0
1994	78.4	15.7
1995	97.0	23.9
1996	115.5	19.0
1997	131.5	13.9
1998	140.1	6.5
1999	158.9	13.5
2000	193.3	20.1
2001	185.6	-4.0
2002	187.9	1.2
2003	195.0	3.8

Տարի	Ընտանեկան փոխանցումներ՝ մլրդ դոլար (2)	Ընտանեկան փոխանցումների տարեկան աճի տեմպ (%)
1980	0.7	n.a.
1981	0.9	23.1
1982	0.8	-1.8
1983	1.0	16.2
1984	1.1	14.8
1985	1.2	2.7
1986	1.3	11.5
1987	1.5	14.5
1988	1.9	28.4
1989	2.2	16.6
1990	2.5	12.7
1991	2.7	6.6
1992	3.1	15.5
1993	3.3	8.6
1994	3.5	4.2
1995	3.7	5.7
1996	4.2	15.0
1997	4.9	15.2
1998	5.6	15.7
1999	5.9	5.0
2000	6.6	11.2
2001	8.9	35.3
2002	9.8	10.3
2003	13.4	36.5

Տարի	Ընտանեկան փոխանցումների բաժինն ընդհանուր մուտքերում՝ տոկոսով ([2]/[1])
1980	2.8
1981	2.8
1982	2.7
1983	3.0
1984	3.0
1985	3.2
1986	4.3
1987	4.0
1988	4.5
1989	4.6
1990	4.4
1991	4.6
1992	5.0
1993	5.0
1994	4.4
1995	3.8
1996	3.7
1997	3.7
1998	4.0
1999	3.7
2000	3.4
2001	4.8
2002	5.2
2003	6.9

Աղբյուր՝ Մեքսիկայի բանկի տվյալներ:

Ծանոթագրություն. n.a.՝ կիրառելի չէ:

Ընտանեկան փոխանցումներից առաջացող խնայողություններն ու ներդրումները ևս կարող են կարևոր լինել: Փոխանցում ստացող

տնային տնտեսություններն իրենց եկամտի 23 տոկոսը հատկացնում են խնայողություններին և ներդրումներին: Եթե փոխանցումներից եկամուտը օգտագործվում է նույն ձևով, ապա ընտանեկան փոխանցումներին կարելի է վերագրել 1.5 միլիարդ դոլարի խնայողություններ ու ներդրումներ: Սա հավասար է դաշնային և նահանգային կառավարությունների՝ աղքատության դեմ ծրագրերի համապետական ծախսերի մոտ 25 տոկոսին: Որոշ փաստեր հուշում են, որ միգրանտների հայրենի քաղաքներում ներդրումային հնարավորությունները կարող են դրականորեն ազդել ուղարկվող և արտադրական նպատակների համար առանձնացվող փոխանցումների չափի վրա, սակայն խնդիրը խորությամբ չի ուսումնասիրվել: Քիչ բան է հայտնի ԱՄՆ-ում մեքսիկացի միգրանտների խնայողությունների ու ներդրումների վարքագծի մասին:

Սահմանափակ են փոխանցում կատարողների նկարագրի, գումար ուղարկելու շարժառիթների և փոխանցվող գումարների՝ միգրանտների եկամտի, ընտանեկան կարգավիճակի, ԱՄՆ-ում բնակության տևողության ու կրթական մակարդակի հետ կապի մասին տվյալները: Այնուամենայնիվ, ընդհանուր ընդունված կարծիքի համաձայն՝ ուղարկվող գումարները նվազելու միտում ունեն այն բանից հետո, երբ միգրանտները հաստատվում են ԱՄՆ-ում և մշտական բնակիչներ դառնում: Սակայն նոր միգրանտների փոխանցումների աճն ավելի քան փոխհատուցել է այս միտումը:

Ազգային մակարդակում փոխանցումները կազմում են ՀԱԱ-ի ընդամենը 1.2 տոկոսը, սակայն տարածաշրջանային ու տեղական մակարդակներում ընտանեկան փոխանցումները չափազանց կարևոր են, հատկապես՝ գյուղական վայրերում (ներդիր 5.2):

Մեքսիկայում դրամական փոխանցումների տարածաշրջանային բաշխման գնահատումները ցույց են տալիս, որ 2003 թ. փոխանցումների 70 տոկոսը ստացել են տասը նահանգները և Դաշնային շրջանը (գծապատկեր 5.1): Այս 11 միավորներից յոթը՝ Դուրանգո, Գուանախուատո, Գերերո, Միչոականը, Պուեբլան, Սան Լուիս Պոտոսին և Սակատեկասը, Մեքսիկայի՝ մեկ շնչին ընկնող ամենացածր ՀԱԱ ունեցող նահանգներից են: Գուանախուատոյում,

Միչոականում և Սակատեկասում կարող են լինել մեծ փոխանցումներով ավելի քան 50 կուտակման գոտիներ, իսկ ամբողջ Մեքսիկայում՝ հավանաբար մինչև 100-ը:

Այցելած համայնքների մեծ մասը միջազգային մեծ արտագաղթի և փոխանցումների բարձր մակարդակով տարածքներ են: Եթե այնտեղ կատարվողը բնորոշ է նաև մյուս նման վայրերին, ապա մոտ ապագայում կարելի է ակնկալել միգրանտների խնայողությունների ու նվիրատվությունների հոսքերի տպավորիչ աճ: Ներկա դրամական փոխանցումները վկայում են մեծ ներուժի մասին՝ ընտանեկան փոխանցումների զանգվածային հոսքին ուղեկցող ավելի ոչ ավանդական փոխանցումների ներուժի: Դրանք կարելի է գործարկել նորարարական նախագծերը ֆինանսավորելու, մարդկային կապիտալը զարգացնելու և տեղական զարգացման մեջ ներդրումներ կատարելու համար:

Ներդիր 5.2. Դրամական փոխանցումների նշանակությունը Մեքսիկայի կենտրոնաարևմտյան գոտում

Դրամական փոխանցումների մեծ մասն ուղղվում է միջազգային մեծ արտագաղթ ունեցող գյուղական համայնքներ: Համայնքային մակարդակում հոսքերի վերաբերյալ հուսալի տվյալներ չկան, սակայն գնահատվում է, որ ընդհանուր հոսքերի 47 տոկոսը՝ 3 միլիարդ դոլարը, կենտրոնացած է հիմնականում գյուղական 463 համայնքներում, որոնց բաժին է ընկնում Մեքսիկայի բնակչության ընդամենը 16 տոկոսը:

Մեքսիկայից Միացյալ Նահանգներ միգրացիայի ծագման ու նպատակակետերի պատկերը բազմաթիվ կարևոր առումներով փոխվում է, սակայն աշխատուժ արտահանող ավանդական գյուղական գոտիները կշարունակեն ընտանեկան փոխանցումների մեծ ներհոսքեր ստանալ: Մեքսիկայի կենտրոնաարևմտյան գոտու նահանգները պատմականորեն ստացել են ընտանեկան փոխանցումների մոտ 60 տոկոսը: Գուանախուատոն, Խալիսկոն, Միչոականը, Սան Լուիս Պոտոսին և Սակատեկասը շատ ավելի մեծ փոխանցումներ են ստանում, քան մյուս նահանգները:

Ընտանեկան փոխանցումների ամենաբարձր ցուցանիշներով տարածքներում գրանցվում են նաև հավաքական փոխանցումների և միգրանտների խնայողությունների ամենամեծ հոսքերը: Դրանք չեն չափվել, սակայն վերջին տարիներին արագ աճել են, հատկապես Գուանախուատոյում և Սակատեկասում, որտեղ տեղական կառավարությունները ներգրավման ծրագրեր են ստեղծել:

Եթե այս երկու նահանգների միտումները բնորոշ են նաև կենտրոնաարևմտյան գոտու մնացած մասի համար, ապա այս տարածքը դառնում է տնտեսական, սոցիալական և քաղաքական փոխկապերի երկու երկրներն ընդգրկող ընդարձակ ցանցի առանցք, որը խոր ազդեցություն կունենա Մեքսիկայի զարգացման վրա: Ընտանեկան փոխանցումների աճն այդ ցանցի մեծ ներուժի միայն մասնակի դրսևորումն է:

Գծապատկեր 5.1. Դրամական փոխանցումների բաշխումն ըստ նահանգների, 2003 թ. (մլն ԱՄՆ դոլար)



Գծապատկերի գրությունները՝

FIGURE 5.1 — ԳԾԱՊԱՏԿԵՐ 5.1

DISTRIBUTION OF REMITTANCES BY STATE, 2003 — ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՓՈԽԱՆՑՈՒՄՆԵՐԻ ԲԱՇԽՈՒՄՆ ԸՍՏ ՆԱՀԱՆԳՆԵՐԻ, 2003

UNITED STATES OF AMERICA — ԱՄԵՐԻԿԱՅԻ ՄԻԱՑՅԱԼ ՆԱՀԱՆԳՆԵՐ

Gulf of Mexico — Մեքսիկական ծոց

PACIFIC OCEAN — ԽԱՂԱՂ ՕՎԿԻԱՆՈՍ

LIST OF STATES — ՆԱՀԱՆԳՆԵՐԻ ՑԱՆԿ

BELIZE — ԲԵԼԻԶ

GUATEMALA — ԳՎԱՏԵՄԱԼԱ

HONDURAS — ՀՈՆԴՈՒՐԱՍ

EL SALVADOR — ԷԼ ՍԱԼՎԱԴՈՐ

500 Kilometers — 500 կիլոմետր

300 Miles — 300 մղոն

1. BAJA CALIFORNIA — 1. ԲԱԽԱ ԿԱԼԻՖՈՌՆԻԱ

2. BAJA CALIFORNIA SUR — 2. ՀԱՐԱՎԱՅԻՆ ԲԱԽԱ ԿԱԼԻՖՈՌՆԻԱ

3. SONORA — 3. ՍՈՆՈՐԱ

4. CHIHUAHUA — 4. ՉԻՈՒԱՈՒԱ

5. COAHUILA — 5. ԿՈԱՈՒԻԼԱ

6. NUEVO LEON — 6. ՆՈՒԵՎՈ ԼԵՈՆ

7. TAMAULIPAS — 7. ՏԱՄԱՈՒԼԻՊԱՍ

8. SINALOA — 8. ՍԻՆԱԼՈԱ

9. DURANGO — 9. ԴՈՒՐԱՆԳՈ

10. ZACATECAS — 10. ՍԱԿԱՏԵԿԱՍ

11. SAN LUIS POTOSI — 11. ՍԱՆ ԼՈՒԻՍ ՊՈՏՈՍԻ

12. NAYARIT — 12. ՆԱՅԱՐԻՏ

13. JALISCO — 13. ԽԱԼԻՍԿՈ

14. AGUASCALIENTES — 14. ԱԳՈՒԱՍԿԱԼԻԵՆՏԵՍ

15. GUANAJUATO — 15. ԳՈՒԱՆԱԽՈՒԱՏՈ

16. QUERETARO — 16. ԿԵՐԵՏԱՐՈ

17. HIDALGO — 17. ԻԴԱԼԳՈ

18. VERACRUZ — 18. ՎԵՐԱԿՐՈՒՍ

19. COLIMA — 19. ԿՈԼԻՄԱ

20. MICHOACAN — 20. ՄԻՉՈԱԿԱՆ

21. MEXICO — 21. ՄԵԽԻԿՈ

22. TLAXCALA — 22. ՏԼԱՍԿԱԼԱ

23. MORELOS — 23. ՄՈՐԵԼՈՍ

24. PUEBLA — 24. ՊՈՒԵԲԼԱ

25. GUERRERO — 25. ԳԵՐԵՐՈ

26. OAXACA — 26. ՕԱԽԱԿԱ

27. CHIAPAS — 27. ՉԻԱՊԱՍ

28. TABASCO — 28. ՏԱԲԱՍԿՈ

29. CAMPECHE — 29. ԿԱՄՊԵՉԵ

30. YUCATAN — 30. ՅՈՒԿԱՏԱՆ

31. QUINTANA ROO — 31. ԿԻՆՏԱՆԱ ՌՈՈ

Աղբյուր՝ հեղինակի հաշվարկները:

Լատինական Ամերիկայում աշխատանքային միգրացիան ու դրամական փոխանցումները գերազանցել են բոլոր կանխատեսումները և վկայում են աշխատուժ արտահանող տնտեսություններ արտերկրից եկամուտների կայուն ներհոսքի մասին: Զարգացած երկրների բնակչության ծերացմանը բնորոշ ժողովրդագրական միտումները դեռ երկար ժամանակ կուժեղացնեն միջազգային միգրացիան:

Համայնքային դրամական փոխանցումներ և միգրանտների խնայողություններ

Ընտանեկան փոխանցումների աճող հոսքերի և դրանց մեծացող տնտեսական ազդեցության պայմաններում Մեքսիկայի նահանգային կառավարություններն ավելի ու ավելի են հետաքրքրվում այս մուտքերն ավելի արդյունավետ օգտագործելու հնարավորություններով: Նախկինում ջանքերն ուղղված էին փոխանցում ստացող տեղական տնային տնտեսությունների ներդրումային ակտիվությունը խթանելուն, սակայն այդ մոտեցումը հիմնականում անարդյունավետ եղավ: Ընտանեկան փոխանցումները կարծես գրեթե չեն արձագանքում իրենց օգտագործման վրա ազդելու նպատակով մշակված քաղաքական միջոցներին ու խթաններին: Ուստի ուշադրությունը կենտրոնացել է հենց միգրանտների, նրանց խնայողությունների, սոցիալական ցանցերի ու կազմակերպությունների վրա:

Միգրանտներն իրենց հայրենի քաղաքներում փոքրածավալ ենթակառուցվածքների զարգացման նախաձեռնություններին աջակցելու նոր գործելակերպ են ձևավորել: Համայնքային փոխանցումները կամավոր նվիրատվություններ են, որոնք ԱՄՆ-ում միգրանտների հայրենակցական միությունները հավաքում են իրենց անդամներից՝ հայրենի քաղաքներում սոցիալական ներդրումային

նախագծեր ֆինանսավորելու համար: Այս փոխանցումները կապված են 1990-ականներին ԱՄՆ-ում մեծ թվով միգրանտների միությունների զարգացման ու հասունացման հետ, թեև մի քանիսը շատ ավելի հին են: ԱՄՆ-ում լատինաամերիկացի միգրանտների միությունները 1990-ականներին արագ աճել են երեք հիմնական գործոնի շնորհիվ. ԱՄՆ տնտեսական բարգավաճմամբ պայմանավորված միգրացիոն հոսքերի կտրուկ աճը, ԱՄՆ ներգաղթի օրենքների խստացումը, որը միգրանտներին խրախուսել է ավելի լավ կազմակերպվել՝ քաղաքացիական ու աշխատանքային իրավունքները պաշտպանելու համար, և Լատինական Ամերիկայի մի շարք կառավարությունների՝ միգրանտների հետ կառուցողական երկխոսություն սկսելու ու հյուպատոսական ընթացակարգերով նրանց ավելի լավ աջակցելու ջանքերը:

Մեքսիկայից, Կարիբյան ավազանից և Կենտրոնական Ամերիկայից միգրանտների կազմակերպությունները կապված են իրենց անդամների ծագման տարածաշրջանի կամ համայնքի հետ: Այս երկրների արտագաղթի յուրաքանչյուր խոշոր տարածաշրջանային կամ տեղական աղբյուր ԱՄՆ մեծ քաղաքներում ներկայացված է մեկ կամ ավելի միությամբ: Դոմինիկյան Հանրապետությունից, Էլ Սալվադորից, Գվատեմալայից, Հոնդուրասից և Մեքսիկայից միգրանտների հազարավոր միություններ կան ԱՄՆ-ում, հատկապես՝ Ատլանտայում, Չիկագոյում, Դալասում, Հյուսթոնում, Լոս Անջելեսում, Մայամիում, Նյու Յորքում, Սան Ֆրանցիսկոյում, Սիեթլում և Վաշինգտոնում:

Միգրանտների միությունները ներգրավված են մշակութային, սոցիալական և այլ բազմազան գործունեության մեջ: Նրանք տրամադրում են իրավական խորհրդատվություն, անգլերենի դասընթացներ և դրամական փոխանցումներ կատարելու աջակցություն: Նրանք նաև խթանում են իրենց ծագման երկրների կամ համայնքների հետ առևտուրը:

Միգրանտների միությունները վաղուց են ֆինանսավորել հայրենի քաղաքների հասարակական ու կրոնական տոնակատարությունները: Վերջերս նրանք սկսել են նաև հայրենի համայնքների բարելավմանն ուղղված աշխատանքներ՝ ֆինանսավորելով փողոցների սալարկումը,

ջրի ու էլեկտրաէներգիայի ապահովումը, ճանապարհների և փոքր ամբարտակների կառուցումը, միջնակարգ դպրոցների բարելավումը և այլ զարգացման նախագծեր: Էլ Սալվադորում, Գվատեմալայում և Մեքսիկայում այսպիսի միությունների գործունեության ազդեցությունն արդեն տեսանելի է ու լայնորեն ճանաչված:

Այս հավաքական նվիրատվությունների ծավալը համակարգված ձևով չի փաստագրվել, և դրա չափը դժվար է գնահատել: 1997 թ. Լոս Անջելեսի միջին մեծության սալվադորական մի խումբ հավաքել է 10,000 դոլար և այն նվիրաբերել Էլ Սալվադորի մի շարք բարեգործական ու մշակութային հաստատությունների: Վաշինգտոնի ավելի փոքր սալվադորական միությունը վեց տարում հավաքել է 37,000 դոլար (CEPAL 2000a): Մեքսիկայի Սակատեկաս նահանգից միգրանտների միությունները կանոնավոր կերպով տարեկան 5,000-25,000 դոլար նվիրատվություն են ուղարկում՝ կախված ակումբի մեծությունից, զարգացման աստիճանից և հովանավորվող նախագծից:

Մեքսիկացիների ակումբներն սկսել են տեղեկատվություն փոխանակել հայրենի բնակավայրերում հնարավոր ներդրումային նախագծերի մասին, միավորել անդամների միջոցներն ու դրանք ուղղորդել այդ նախագծերին: 1998 թ. գրանցված հայրենակցական միությունների ամենամեծ թիվն ուներ Սակատեկասը, Գուանախուատոն երրորդն էր, Օախական՝ վեցերորդը, իսկ Միչոականը՝ ութերորդը: Սակատեկասում միգրանտների ակումբների լայն ցանցը ծնել է երկրորդ մակարդակի կազմակերպություններ՝ միգրանտների միությունների դաշնություններ:

ԱՄՆ-ում բնակվող ավելի ու ավելի շատ մեքսիկացի միգրանտներ հնարավորություն են փնտրում իրենց խնայողությունները հայրենի քաղաքներում ներդնելու՝ անձնական օգտագործման կամ ձեռնարկատիրական նպատակներով: Մինչև մի քանի տարի առաջ ամենահաճախ հանդիպող դեպքերը վերաբերում էին ԱՄՆ-ում խնայողություններ կուտակած միգրանտներին, որոնք ցանկանում էին հայրենի բնակավայրերում անցկացնել կենսաթոշակային տարիները: Ուսումնասիրված նահանգներում հայտնաբերվել են բազմաթիվ անձնական ներդրումների օրինակներ՝ տան կամ ագարակի ձևով,

ինչպես նաև բիզնեսում, օրինակ՝ ռեստորաններում պաշտոնական ներդրումներ:

Վերջին շրջանում ավելի փոքր խնայողություններ ունեցող միգրանտներն են ևս ուղիներ փնտրում հայրենի քաղաքներում ներդրումներ կատարելու համար: Այս դեպքերում տեղեկատվության փոխանակումն ու բուն գործարքները հաճախ իրականացվում են հայրենակցական միությունների ղեկավարների և անդամների ստեղծած ցանցի միջոցով:

Հայրենակցական միությունները դարձել են միգրանտների ու հայրենի քաղաքների միջև ամենակարևոր կապերից մեկը և մեքսիկացի միգրանտների համար տեղեկատվության անփոխարինելի աղբյուր: Առանց այս ակումբների միջնորդության պետական նախաձեռնությանը դժվար կլիներ հասնել ԱՄՆ-ի մեքսիկական համայնքին: Հայրենակցական միությունները դառնում են Մեքսիկայում ներդրումային հնարավորությունների վերաբերյալ տեղեկատվություն տարածելու և ԱՄՆ փոքր խնայողություն ունեցողների ու ներդրողների ֆինանսական միջոցները համախմբելու գործիք:

Մեքսիկա հոսող հավաքական փոխանցումների կամ միգրանտների խնայողությունների ծավալի համակարգված գնահատումներ չկան: Սակայն քանի որ դրանք բազմազան ձևերով կապված են ընտանեկան փոխանցումների հետ, ակնկալվում է, որ կաճեն դրանց հետ միասին:

Սակատեկասում կան փաստագրված ու թարմացված մասնակի գնահատումներ այն համայնքային փոխանցումների վերաբերյալ, որոնք ուղղորդվել են «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրով: Դրանք կայունորեն աճել են՝ 1999 թ. հասնելով մոտ 1.3 միլիոն դոլարի (http://www.zacatecas.gob.mx/), կամ նահանգի ընդհանուր դրամական փոխանցումների շուրջ 0.5 տոկոսին: Սակայն կան նաև լրացուցիչ նվիրատվություններ, որոնք չեն անցնում պետական ծրագրերով:

Հայրենակցական միությունների որոշ ղեկավարներ գնահատել են, որ միջին մեծության ակումբի հավաքած և Մեքսիկա ուղարկած համայնքային փոխանցումները տարեկան կազմում են 15,000-20,000

դոլար: Սակատեկասի ծրագրի գրանցումները ցույց են տալիս, որ այդ ակումբներից մի քանիսը տարեկան տրամադրում են ավելի քան 50,000 դոլար:

Ինչպիսին էլ լինի այս ներդրումների չափը, այն փոքր է ընտանեկան փոխանցումների համեմատ: Համայնքային փոխանցումների ներուժը դրանց ներկայիս ծավալի մեջ չէ, այլ այն բանի, որ դրանց հետևում կազմակերպված ուժ է կանգնած, դրանք սովորաբար նպատակաուղղված են ներդրումներին և հստակ աճի միտում ունեն:

Եթե Լատինական Ամերիկայից ԱՄՆ միգրացիայի ներկա միտումները շարունակվեն, հայրենակցական միությունները կշարունակեն արագ աճել: Ակնկալվում է նաև, որ ակումբները կդառնան ավելի կազմակերպված:

ԱՄՆ-ի լատինաամերիկյան համայնքը հսկայական է և վերածվել է տնտեսական ու քաղաքական նոր ուժի, որի ազդեցությունը տարածվում է ամբողջ մայրցամաքում: Լատինաամերիկացի միգրանտների պաշտոնական ու ոչ պաշտոնական տնտեսական և սոցիալական ցանցերն ավելի լայն ու բարդ են դառնում՝ ձեռք բերելով կազմակերպված և ուժեղ սփյուռքի հատկանիշներ: ԱՄՆ Մարդահամարի բյուրոյի (2000) համաձայն՝ Միացյալ Նահանգներում կան մոտ 10 միլիոն լատինաամերիկյան տնային տնտեսություններ՝ շուրջ 35.3 միլիոն անդամով: Ընտանիքի միջին եկամուտը տարեկան մոտ 40,500 դոլար է, ինչն ամբողջ համայնքի համար կազմում է տարեկան ավելի քան 400 միլիարդ դոլար:

ԱՄՆ-ում լատինաամերիկացի աշխատողներն իրենց ծագման երկրներ տարեկան ուղարկում են 16-17 միլիարդ դոլար: Այս հոսքերը կարևոր են աշխատուժ արտահանող տարածաշրջանների ու երկրների տնտեսությունների համար, սակայն կազմում են ԱՄՆ-ում համայնքի ընդհանուր եկամտի ընդամենը 4 տոկոսը, ինչը հուշում է, որ հնարավոր են էլ ավելի մեծ հոսքեր: Լատինաամերիկյան համայնքում 20.6 միլիոն մարդ, կամ մոտ 58 տոկոսը, մեքսիկական ծագում ունի: 1990-ականներին մեքսիկացիների թիվն ավելացել է 7.1 միլիոնով՝ կազմելով լատինաամերիկյան բնակչության 12.9 միլիոն աճի 55 տոկոսը (U.S. Census Bureau 2001):

Ներդիր 5.3. Սփյուռքի աջակցության փուլերը

> Սփյուռքները կարևոր դերեր են խաղացել իրենց երկրների տնտեսական ու սոցիալական փոփոխությունների մեջ: Burki-ն (2000) այս գործընթացում առանձնացնում է երեք փուլ: Առաջին փուլը ներառում է հայրենիքում ընտանիքներին դրամական փոխանցումներ ուղարկելը: Երկրորդ փուլը, որը սկսվում է ընդունող երկրներում միգրանտների հաստատվելուց և տնտեսական ակտիվներ կուտակելուց հետո, ներառում է երկարաժամկետ ներդրումներ ծագման երկրում, եթե պայմանները թույլ են տալիս: Երրորդ փուլը բարեգործական նվիրատվություններն են՝ հիմնականում հասարակական կազմակերպությունների միջոցով:

Չնայած միգրանտների ակումբների աճող կարևորությանը՝ քիչ ուսումնասիրություններ են կենտրոնացել դրանց և հայրենի բնակավայրերի զարգացման համար նրանց ընձեռած հնարավորությունների վրա (ներդիր 5.3): Ուշադրությունն ուղղվել է փոխանցումներ ստացողներին, այլ ոչ ուղարկողներին ու նրանց միություններին: Անկասկած՝ այս իրավիճակը նպաստել է այդ մուտքերն ավելի արտադրողական օգտագործելու համար մշակված քաղաքականությունների ու գործիքների միակողմանիությանը:

Քիչ են վերլուծվել նաև ԱՄՆ-ում ոչ պակաս կարևոր այլ զարգացումներ, որոնք ևս կապված են լատինաամերիկյան ներգաղթի հետ: Օրինակ՝ կա լատինաամերիկյան ծագմամբ փոքր ու միջին ներդրողների պատկանող բիզնեսների մեծ և արագ ընդլայնվող ցանց: Նյու Յորքում հարյուրավոր բիզնեսներ պատկանում են դոմինիկացի, մեքսիկացի և սալվադորցի ձեռնարկատերերին, հատկապես լատինաամերիկյան թաղամասերում: Նրանցից շատերը լավ կազմակերպված են և սկսել են ներդրումային հնարավորություններ փնտրել իրենց ծագման երկրներում: Լատինաամերիկյան բիզնես ցանցը մասամբ կապված է ԱՄՆ մի շարք քաղաքներում լատինաամերիկյան ապրանքների, հատկապես սննդամթերքի շուկայի բուռն աճի հետ: Ստեղծվել են փոխադրողների, ներմուծողների և մանրածախ առևտրականների շղթաներ՝ այդ ապրանքներն արտադրող մարդկանց ու տարածաշրջանների համար կարևոր հետևանքներով:

Միգրանտների միությունների հետ փոխգործակցությունը թանկ է և դժվար: Դրանք ցրված են, դրանց մասին համակարգված տեղեկություն չկա, և միշտ չէ, որ կան կանոնավոր հանդիպումներ կամ աշխատանքային ժամեր: Անդամները ակումբների գրեթե ամբողջ աշխատանքը կատարում են կամավոր հիմունքներով: Մեքսիկայում այդ միությունների մասին տեղեկատվությունը սահմանափակվում է Արտաքին գործերի նախարարության հրապարակած՝ ԱՄՆ մեքսիկացիների ակումբների տեղեկատուով, որտեղ նշված են միայն անունները, հասցեները և հեռախոսահամարները:

Նահանգային կառավարման ինստիտուտներն ու ծրագրերը

ԱՄՆ-ում հայրենակցական միությունները կազմակերպվում են ըստ նահանգի կամ բնակավայրի: Դրանց ղեկավարներն ու անդամները ցանկանում են հայրենի քաղաքներում քաղաքական և տնտեսական դերակատար դառնալ: Գիտակցելով այս իրողությունը՝ նահանգային կառավարությունները քայլեր են ձեռնարկել արտերկրի իրենց համայնքների հետ հարաբերություններն ամրապնդելու համար: Զգալի արտագաղթ ունեցող բոլոր նահանգներն ունեն արտերկրում ապրող մեքսիկացիներին օգնող գրասենյակներ: Դրանք կանոնավոր կապեր են զարգացրել միգրանտների ակումբների հետ և թարմ տեղեկություններ ունեն դրանց գտնվելու քաղաքների, ներկա ղեկավարների ու ընդհանուր գործունեության մասին (ներդիր 5.4):

Դաշտային հետազոտության մեջ ներառվելիք նախագծերի ու վայրերի վերաբերյալ հիմնական տեղեկությունները սկզբում հավաքվել են յուրաքանչյուր նահանգի պետական պաշտոնյաներից: Հարցազրույց է անցկացվել 15 պաշտոնյայի հետ, որոնց խնդրել են մանրամասն տեղեկություններ տրամադրել ընդհանուր առմամբ միգրանտների հարցերին և մասնավորապես դրամական փոխանցումների օգտագործմանը վերաբերող նահանգային ծրագրերի մասին: Հիմնական կապերը եղել են նոր մասնագիտացված՝ Արտերկրում բնակվող հայրենակիցների սպասարկման գրասենյակների հետ (Oficinas de Atención a Oriundos en el Exterior, OFAOE): Բոլոր չորս նահանգներն ունեն այդպիսի

գրասենյակներ՝ նման նպատակներով, սակայն դրանց ծրագրերը, ինստիտուցիոնալ զարգացումն ու միգրանտների և հայրենակցական միությունների հետ կապերը զարգացման տարբեր փուլերում են:

Ներդիր 5.4. Աջակցություն Գուանախուատոյից միգրանտներին

Գուանախուատոյի կառավարության՝ միգրանտներին աջակցելու նպատակով ստեղծած հիմնական մարմինը Գլխավոր վարչությունն է: Այն բացվել է 1994 թ. մայիսին որպես Միգրանտների բաժին, իսկ 1999 թ. ստացել է Գլխավոր վարչության կարգավիճակ:

Գլխավոր վարչությունն ունի 40 աշխատակից, որոնցից հինգը վարձատրվում են նահանգային կառավարության կողմից, իսկ 35-ը անկախ մասնագետներ են: Նրանց թվում կան հետազոտողներ, խորհրդատուներ և ԱՄՆ-ում վարչության ծրագրերը իրականացնող ու տարածող աշխատողներ: Գլխավոր վարչության տարեկան բյուջեն մոտ 850,000 դոլար է:

Դրամական փոխանցումների ներգրավումն ու արտադրողական օգտագործումը մեծացնելու քաղաքականությունը OFAOE-ների զբաղմունքներից միայն մեկն է: Այդ գրասենյակներն իրավական աջակցությամբ ու խորհրդատվությամբ միգրանտներին օգնում են պաշտպանել մարդու և աշխատանքային իրավունքները, իսկ արտակարգ դեպքերում տրամադրում են հյուպատոսական ծառայություններ: Դրանք նաև մշակութային գործունեություն են խթանում ԱՄՆ մեքսիկական համայնքներում:

OFAOE-ները սովորաբար ենթակա են նահանգային կառավարությունների քաղաքական կառույցներին և աշխատանքը համակարգում են Արտաքին հարաբերությունների նախարարության ու ԱՄՆ-ում դրա հյուպատոսությունների հետ: Դրամական փոխանցումներին վերաբերող ջանքերը միայն թույլ են կապված նահանգի մյուս սոցիալական ու տնտեսական ծրագրերի և տնտեսական խթանման ընդհանուր քաղաքականության հետ:

Դրամական փոխանցումների հետ աշխատանքի առումով ամենազարգացած OFAOE-ները Գուանախուատոյի և Սակատեկասի գրասենյակներն են: Երկուսն էլ ունեն միգրանտների ու

հայրենակցական միությունների հետ հաղորդակցության և համագործակցության կայացած միջոցներ և ամրապնդել են տնտեսական ու սոցիալական ծրագրերի հետ կապերը: Միչոականում OFAOE-ն դեռ փորձում է ամրապնդել միգրանտների հետ հարաբերություններն ու ընթացակարգեր սահմանել:

Ուսումնասիրված չորս նահանգներից միայն Գուանախուատոն և Սակատեկասն ունեն ներդրումային նպատակներով փոխանցումներ ներգրավելու համակարգված ծրագրեր: Երկու ծրագրերն էլ ապավինում են հայրենակցական միությունների միջնորդությանը՝ նախագծերը տարածելու և ներդրումները հավաքելու համար: Միությունները յուրաքանչյուր նահանգում տարբեր հատկանիշներ ունեն, սակայն երկու նահանգներում էլ ակումբները ճանաչում ու հավանություն են տալիս ծրագրերին և ուժեղ հանձնառություն են ցուցաբերում դրանց նկատմամբ, ինչը հաջողության հիմնական բանալին է:

Գուանախուատոյի «Իմ համայնքը» ծրագիրը ձգտում է միգրանտների ներդրումները ներգրավել հայրենի համայնքում սոցիալական ազդեցություն ունեցող մակիլադորայում: Հայրենակցական միության անդամներն ու տեղական ներդրողները ձեռնարկության բաժնետերեր են և ունեն գործարար շարժառիթ, սակայն մտահոգված են նաև հայրենի բնակավայրի զարգացմամբ: Այս համադրությունը ծրագրի ամենահետաքրքիր հատկանիշներից է: Սկզբում Գուանախուատոյի ծրագրի մակիլադորաները նախատեսվել էին որպես համատեղ պետություն-մասնավոր ձեռնարկություններ. կապիտալի կեսը՝ 60,000-100,000 դոլար, պետք է ներդնեին միգրանտները կամ տեղական ներդրողները, իսկ մյուս կեսը՝ նահանգային կառավարությունը: Ի վերջո կառավարությունը մասնակցեց միայն որպես աջակցող կողմ՝ մշակելով բիզնես պլանը, վճարելով նոր աշխատողների երկու ամսվա աշխատավարձերն ու ուսուցման դասընթացները և հասանելի դարձնելով էժան վարկերը: Անհրաժեշտության դեպքում այլ պետական պաշտոնյաներ տրամադրում էին իրավական, վարչական ու տեխնիկական խորհրդատվություն:

Ծրագիրը մեկնարկեց 1996 թ.՝ յոթ համայնքներում տասը մակիլադորաների ստեղծումը խթանելով: Այն լավ ընդունվեց Գուանախուատոյի միգրանտների և նրանց ակումբների կողմից: 2000 թ. հունիսին 12 մակիլադորա արդեն գործում էր, իսկ ևս ինը ստեղծման փուլում էր: Միգրանտների ներդրած կապիտալը 21 ընկերությունների համար գնահատվում է 2.2 միլիոն դոլար: Գործող 12 ընկերություններն աշխատատեղ էին ապահովում մոտ 500 մարդու համար (աղյուսակ 5.3): Ծրագրին մասնակցող միությունները հիմնականում Իլինոյսից և Կալիֆոռնիայից էին:

Սակատեկասի հիմնական՝ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագիրը դրամական փոխանցումների ոլորտի ամենահին և հաջողված նախաձեռնություններից մեկն է: Սկզբնական գաղափարն այն էր, որ համայնքային նախագծերի համար հայրենակցական միությունների ներդրած յուրաքանչյուր 1 դոլարի դիմաց դաշնային կառավարությունը կտրամադրեր 1 դոլար, իսկ նահանգային կառավարությունները՝ ևս 1 դոլար: 1999 թ. համայնքներն էլ համաձայնեցին հայրենակցական միությունների հավաքած յուրաքանչյուր 1 դոլարի դիմաց ներդնել 1 դոլար: Ներդրումներն ուղղվում են ակումբների հայրենի բնակավայրերի համայնքային ներդրումների հիմնադրամին: Ներդրումային որոշումները կայացնում է տեղական կառավարության և հայրենակցական միությունների ներկայացուցիչներից կազմված հանձնաժողովը:

1993-2000 թթ. ծրագիրը ֆինանսավորել է 16.2 միլիոն դոլարի նախագծեր՝ 5.4 միլիոնը «Երկուսը՝ մեկի դիմաց» և 10.8 միլիոնը «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրով: Հայրենակցական միությունները ներդրել են 4.5 միլիոն դոլար (աղյուսակ 5.4): Ծրագրին նրանց ստանձնած ներդրումները արագ աճել են, և վերջին մի քանի տարիներին դրանց մի մասը հնարավոր չի եղել ընդունել պետական բյուջեի սահմանափակումների պատճառով:

Տիպային նախագծերը ներառում են ճանապարհների կառուցում, փողոցների սալարկում, ջրամատակարարում, ջրահեռացում և էլեկտրամատակարարում, ինչպես նաև համայնքային այլ օբյեկտների կառուցում ու բարելավում՝ եկեղեցիներ, գերեզմանատներ, զբոսայգիներ ու հրապարակներ, համայնքային կենտրոններ և

մարզահրապարակներ (աղյուսակ 5.5)։ Վերջերս ներդրումներ են կատարվել նաև ավազ դպրոցների համակարգիչների գնման, փոքր ամբարտակների և ջրի մաքրման օբյեկտների կառուցման մեջ։

Նախագծերի մեծ մասը փոքր է՝ միջինում 56,000 դոլար արժողությամբ։ Սակայն որոշ, հատկապես ամենաթանկ նախագծերի արժեքը կարող է թերագնահատված լինել, քանի որ շինարարությունը սովորաբար բաժանվում է փուլերի, որոնցից յուրաքանչյուրը հաշվառվում է որպես առանձին նախագիծ։ Այդպես բյուջետային սահմանափակումների շրջանակում հնարավոր է ընդգրկել ավելի շատ համայնքներ ու ակումբներ։ Մի քանի նախագծեր հաշվարկվում են ստանդարտ ծախսերով։ Օրինակ՝ ջրամատակարարման խորքային հորի հորատումը, որը «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում փոքր համայնքների տարածված պահանջ է, 1999 թ. բյուջետավորվել էր մոտ 62,000 դոլարով։ Նույն տարում մեկ կիլոմետր ճանապարհի սալարկումն արժեր 30,000-64,000 դոլար։ Կատարված աշխատանքի տեխնիկական բնութագրերը հասանելի չէին։

Աղյուսակ 5.3. Գուանախուատոյում «Իմ համայնքը» ծրագրով խթանված մակիլադորաները՝ 2000 թ. հունիսի դրությամբ

Ցուցանիշ	Գործող մակիլադորաներ	Ստեղծման փուլումգտնվող մակիլադորաներ
Մակիլադորաների թիվը	12	9
Ընդգրկված համայնքների թիվը	9	9
Ընդհանուր ներդրումներ (դոլար)	1,230,000	980,000
Միջին ներդրում մեկ ձեռնարկության հաշվով (դոլար)	102,500	108,888
Առավելագույն ներդրում մեկ ձեռնարկության հաշվով (դոլար)	200,000	250,000
Աշխատողների թիվը	505	420

Աղբյուր՝ ծրագրի պատասխանատուներ։

Աղյուսակ 5.4. Սակատեկասում «Երկուսը՝ մեկի դիմաց» և «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրերով իրականացված համայնքային ենթակառուցվածքային նախագծերը, 1993-2000 թթ.

Համայնք	Նախագծերի թիվ	Արժեք (հազար դոլար)	Միգրանտների ներդրումներ (հազար դոլար)
Վալպարաիսո	66	1,878.3	574.7
Վիլյանուևա	25	1,637.7	411.1
Ֆրեսնիլյո	26	1,189.9	313.9
Խերես	47	1,020.3	286.5
Խուչիպիլա	18	994.6	263.0
Սոմբրերետե	7	948.5	251.5
Տլալտենանգո	11	947.4	252.1
Խալպա	26	925.8	259.0
Ռիո Գրանդե	13	717.5	191.2
Ֆկո. Ռ. Մուրգիա	9	718.6	222.8
Նոչիստլան	15	625.3	160.5
Մոնտե Էսկոբեդո	28	466.4	149.9
Սաին Ալտո	2	444.6	111.2
Պինոս	7	412.5	113.1
Տեպեչիտլան	16	365.3	112.0
Տեպետոնգո	23	364.5	115.5
Այլ համայնքներ	76	2,599.7	728.1
Ընդամենը	415	16,256.9	4,515.9

Աղբյուր՝ ծրագրի պատասխանատուներ:

Ծանոթագրություն. 2000 թ. տվյալները հիմնված են բյուջեով նախատեսված գումարների վրա:

Նախագծերից օգտվող բնակավայրերի բնակչությունը միջինում 3,600 մարդ էր, սակայն այս ցուցանիշը բարձրացված է՝ ներառելով վեց քաղաք, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի ավելի քան 10,000 բնակիչ, իսկ միասին դրանց բաժին է ընկնում նախագծերի 10 տոկոսից պակասը: Նախագծերի գրեթե երկու երրորդն իրականացվել է 2,000-ից պակաս բնակչությամբ փոքր համայնքներում:

«Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրի հիմնական առավելությունն այն է, որ այն հստակ մեխանիզմ է տալիս հավաքական փոխանցումները միգրանտների հայրենի բնակավայրերի նախագծերին ուղղորդելու համար: Հիմնական թերությունն այն է, որ այն չի խրախուսում միգրանտների ավելի խոր ներգրավվածությունը նախագծերում, քանի որ համայնքային իշխանություններն ու տեղական համայնքները հայրենակցական միությունների ներդրումները հիմնականում խնդրում են որպես համաֆինանսավորում:

Միչոականում և Օախակայում, որտեղ պաշտոնական ծրագրեր չկան, տեղական կառավարությունները աջակցում են ավանդական փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերին, որոնք ամբողջությամբ կամ մասամբ ֆինանսավորվում են հայրենակցական միությունների կողմից: Սահմանափակ հասանելի տեղեկատվությունը ցույց է տալիս, որ այս վայրերում ավելի քիչ նախագծեր են աջակցություն ստանում, և դրանք աշխարհագրորեն ավելի ցրված են, քան Գուանախուատոյում ու Սակատեկասում: Օախակայում կարծես աճում է ինքնուրույն նախագծերի թիվը՝ նահանգային և համայնքային կառավարությունների փոքր աջակցությամբ կամ ընդհանրապես առանց դրա:

Ծրագրերը բախվում են տարբեր խնդիրների, մասնավորապես՝

• Միգրանտների հովանավորած նախագծերին աջակցելու պետական ռեսուրսներն ավելի սահմանափակ են: • Հայրենակցական միությունների և տեղական խմբերի՝ փոքրածավալ ենթակառուցվածքային աջակցության առաջարկների համար նահանգային հավանություն ստանալն ավելի դժվար է:

Աղյուսակ 5.5. Սակատեկասում «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրով իրականացված համայնքային ենթակառուցվածքային նախագծերի ոլորտային բաշխումը, 1999-2000 թթ.

Մաս 1/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Նախագծի տեսակ	Արժեք (հազար դոլար)	Բաժինն ընդհանուր ծախսերում (%)
Ճանապարհների կառուցում և սալարկում	3,324.2	30.7
Համայնքային օբյեկտների կառուցում	3,026.3	27.9
Փողոցների սալարկում	1,636.1	15.1
Ջրամատակարարում և ջրահեռացում	1,578.5	14.6
Կրթական ու առողջապահական հաստատությունների կառուցում և կահավորում՝ ներառյալ կրթաթոշակները	671.0	6.2
Փոքր ամբարտակների կառուցում և պահպանում	512.2	4.7
Էլեկտրամատակարարում	88.4	0.8
Ընդամենը	10,836.9	100.0

Նախագծի տեսակ	Նախագծերի թիվ	Բաժինն ընդհանուր նախագծերում (%)
Ճանապարհների կառուցում և սալարկում	19	9.8
Համայնքային օբյեկտների կառուցում	65	33.5
Փողոցների սալարկում	42	21.7
Ջրամատակարարում և ջրահեռացում	29	14.9
Կրթական ու առողջապահական հաստատությունների կառուցում և կահավորում՝ ներառյալ կրթաթոշակները	29	14.9
Փոքր ամբարտակների կառուցում և պահպանում	6	3.1
Էլեկտրամատակարարում	4	2.1
Ընդամենը	194	100.0

Նախագծի տեսակ	Մեկ նախագծի միջին արժեք (հազար դոլար)	Սպասարկվող բնակավայրերի միջին բնակչություն (մարդ)
Ճանապարհների կառուցում և սալարկում	175.0	1,702
Համայնքային օբյեկտների կառուցում	46.6	4,745
Փողոցների սալարկում	39.0	4,932
Ջրամատակարարում և ջրահեռացում	54.4	898
Կրթական ու առողջապահական հաստատությունների կառուցում և կահավորում՝ ներառյալ կրթաթոշակները	23.1	4,400
Փոքր ամբարտակների կառուցում և պահպանում	85.4	282
Էլեկտրամատակարարում	22.1	1,218
Ընդամենը	55.9	3,660

Աղբյուր՝ հեղինակներ։

• Ձեռնարկատիրական նախագծերը սովորաբար չեն կարող աջակցություն ստանալ։ Լավագույն դեպքում դրանք ուղղորդվում են խթանման այլ սխեմաների, որոնք միգրանտների համար այնքան էլ համապատասխան չեն։ • Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերը նախաձեռնություն ցուցաբերելու և միջոցներ հավաքելու հարցում խիստ կախված են առանձին անհատների առաջնորդությունից։ Առանց տեղական առաջնորդների՝ միգրանտների ակումբների համար դժվար է նախաձեռնություն ստանձնել։ • Տեխնիկական և իրականացման խնդիրներն ավելի հաճախակի են։ • Նախագծերի սոցիալական ու տնտեսական ազդեցությունը սահմանափակ է մնում, նույնիսկ եթե խոչընդոտները հաղթահարվում են, քանի որ դրանք հազվադեպ են հասնում բավարար ծավալի կամ կրկնվում այլ վայրերում։ • Սահմանափակումներն ավելի են խորանում հեռավորության պատճառով և այն հանգամանքով, որ միգրանտները հեշտությամբ

հասանելի տեղեկություն չունեն հայրենի բնակավայրերի, դրանց ներդրումային հնարավորությունների կամ կարիքների, տեղական ինստիտուտների և նախագծերի կարգավորիչ միջավայրի մասին: Հեռավորությունն ու տեղեկատվության պակասը մեծացնում են այս նախագծերի գործարքային ծախսերը:

Գուանախուատոն, Միչոականը և Սակատեկասը, ինչպես նաև Խալիսկոյի ու Սան Լուիս Պոտոսիի նման այլ նահանգներ, հայտարարել կամ գործարկել են այլ ներդրումային հիմնադրամներ՝ միգրանտների կամ նրանց ընտանիքների արտադրական նախագծերին աջակցելու համար: Առ այսօր դրանցից ոչ մեկը նշանակալի արդյունք չի տվել:

Տեղական մասնակիցների փորձը, վերաբերմունքն ու կարծիքները

Հարցազրույցների մասնակիցների թվում էին ուղղակի շահառուներ, պետական պաշտոնյաներ, ներդրողներ, տեղական առաջնորդներ, նախագծերի աշխատողներ, շինարարական կապալառուներ և համայնքի անդամներ: Գրեթե միաձայն էր համաձայնությունը, որ միգրանտների ու հայրենակցական միությունների հովանավորած նախագծերը կարևոր են համայնքների համար: Լայնորեն ընդունվում էր, որ փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերն անդրադառնում են համայնքների ամենահրատապ կարիքներին:

Միշտ չէ, որ պարզ է, թե ով է առաջադրում նոր նախագծի սկզբնական գաղափարը, թեև տեղացիների համաձայն՝ այն պետք է հավանության արժանանա հայրենակցական միության ղեկավարների կողմից: Ենթակառուցվածքային նախագծերի վերջնական հաստատումից առաջ համայնքի հետ միշտ խորհրդակցում են: Գրեթե բոլոր տեղական մասնակիցները նշում էին, որ նախագծերի որակը լավ է, ֆինանսական հաշիվները հստակ են ու պատշաճ կառավարվող, և բոլոր օգտվողներն իրենց ներդրումն են ունեցել դրանցում:

Հարցվածների մեծ մասը հստակ պատկերացում ուներ ենթակառուցվածքային նախագծերի արժեքի և հայրենակցական միությունների ներդրած գումարի մասին: Սակայն մակիլադորաների

նախագծերի ծախսերի վերաբերյալ նրանց պատկերացումը հստակ չէր:

Քանի որ ենթակառուցվածքային նախագծերը ներկայացվում են համայնքի քննարկմանը և մշակվում տեղական կարիքներին ու առաջնահերթություններին համապատասխան, կարելի էր ակնկալել տեղական խմբերի և շահառուների ուժեղ հանձնառություն ու մասնակցություն: Սակայն գործնականում այս խմբերն ու հայրենակցական միությունները մեծապես ներգրավված չեն իրականացման, շահագործման կամ պահպանման մեջ: Արդյունքում նախագծերի հիմնական խնդիրը կայունության բացակայությունն է: Տեխնիկական թերությունների վերաբերյալ հարցվածները միայն փոքր դժգոհություններ ունեին:

Ենթակառուցվածքային նախագծերի տեղական շահառուները շատ գաղափարներ չունեն նախագծերը բարելավելու կամ իրականացման ու պահպանման խնդիրները լուծելու վերաբերյալ: Տեղական առաջնորդներն ու պետական պաշտոնյաները խորհուրդ էին տալիս ավելի ակտիվ ներգրավել հայրենակցական միությունները: Շինարարական կապալառուները սահմանափակ կապ ունեն տեղական խմբերի կամ հայրենակցական միությունների հետ: Նրանք հետևում են հանրային աշխատանքների համար տեղական իշխանությունների սահմանած սովորական ընթացակարգերին և անմիջականորեն աշխատում են այդ իշխանությունների հետ:

Երբ հարցրել են, թե որն է հաջորդ առաջնահերթությունը, որին պետք է անդրադառնա նախագիծը, տեղական մասնակիցներից շատերը նախընտրել են կրթությունը և համայնքային լրացուցիչ օբյեկտները: Միայն փոքրամասնությունն էր արտադրական կամ ձեռնարկատիրական նախագծերն ավելի կարևոր համարում: Հայրենակցական միությունների ղեկավարներն ու անդամները հակված էին հակառակ տեսակետին:

«Իմ համայնքը» ծրագրի մասնակիցներն ավելի մեծ դժվարությունների են բախվել, քան «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրի մասնակիցները, սակայն կարողացել են հաղթահարել դրանք: Մակիլադորաների ստեղծման համար Գուանախուատոյի կառավարության առաջարկած

սկզբնական համատեղ ձեռնարկության սխեման չիրականացավ նախատեսված ձևով: Նահանգային կառավարությունը հայտարարել էր յուրաքանչյուր գործարանի համար անհրաժեշտ կապիտալի 50 տոկոսը տրամադրելու մտադրության մասին, սակայն ի վերջո ներդրողներին առաջարկեց ցածրարժեք վարկ: Այդ վարկերն օգտագործվեցին ընդամենը երկու դեպքում: Մնացած դեպքերում միգրանտները նախընտրեցին անհրաժեշտ կապիտալի մյուս կեսը տրամադրել իրենք՝ վարկերը չափազանց թանկ համարելով:

Առաջին երեք մակիլադորաները բախվեցին նաև այլ խնդիրների. սկզբում ընտրված մեքենաներն ու սարքավորումները անհամապատասխան էին, արտադրանքի իրացման պլանը ժամանակին չկատարվեց, և դժվար էր գործարանների համար կարող ղեկավարներ ներգրավել: Երբ նահանգային կառավարությունը լուծումներ չտրամադրեց, խնդիրները լուծեցին հենց միգրանտները՝ որպես շահագրգիռ ներդրողներ: Առնվազն երկու դեպքում մակիլադորաների կառավարիչներն ընտրվեցին հայրենակցական միությունների անդամներից: Ընթացքում ներդրողներից տեղական խմբերին փոխանցվեցին կառավարչական ու կազմակերպչական հմտություններ: Հիմնական ներդրողներն ու առաջնորդները ներգրավվեցին նախագծերի իրականացման և վերահսկողության մեջ՝ մշտապես կապ պահելով տեղական կառավարիչների ու պետական պաշտոնյաների հետ:

Ի հակադրություն՝ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագիրը և մասամբ փոխանցումներով ֆինանսավորվող փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերը համապատասխանում են Սոցիալական զարգացման նախարարության սոցիալական ծրագրերի նորմերին ու գործառնական ընթացակարգերին: Դրանք սովորաբար պահանջում են, որ շահառուները ծախսերի մի մասը ծածկելու համար կանխիկ կամ բնաիրային ներդրում կատարեն: Ներդրումը տարբերվում է վայրերից ու նահանգներից կախված, սակայն սովորաբար կազմում է նախագծի ընդհանուր արժեքի մոտ 10-25 տոկոսը: «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում համայնքի ներդրումը, եթե այն կա, միգրանտների տրամադրած 25 տոկոսի փոքր մասն է:

Ծրագրերի նորմերն ու գործառնական ընթացակարգերը նախագծերի իրականացման, վերահսկողության և պահպանման պատասխանատվությունը գրեթե ամբողջությամբ վերապահում են համայնքային կառավարություններին՝ երկու հիմնական պատճառով: Նախ՝ պետական մարմնի միջնորդությունը հեշտացնում է դաշնային միջոցների օգտագործումն ու տրամադրումը: Երկրորդ՝ համայնքային կառավարությունները հասանելիություն ունեն ծառայությունների ցանցի՝ մատակարարների, կապալառուների ու վերահսկողների, որը հեշտացնում է շինարարությունը՝ այն դարձնելով ավելի արագ և պակաս ծախսատար:

Այս առավելությունները հակակշռվում են հենց «Երեքը՝ մեկի դիմաց» սխեմայի բյուրոկրատական կոշտությամբ և համայնքների ակտիվ մասնակցության շարժառիթների պակասով: Ծրագրում միգրանտների ակումբները տեխնիկական հանձնաժողովի ակտիվ անդամներ են. այն քննում և վերջնականապես հաստատում է նախագծերը: Սակայն առանձին նախագծերի մակարդակում միգրանտների ու տեղական համայնքների անդամների մասնակցությունը թույլ է: Երբեմն շահառուները վերահսկողությանը մասնակցում են այդ նպատակով իրենց ստեղծած նախագծային հանձնաժողովի միջոցով: Երբեմն նրանք մասնակցում են նաև օբյեկտների պահպանմանը:

«Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում բարելավման, նորարարության կամ մասնավոր հատվածի մասնակցությունն ընդլայնելու հնարավորությունը շատ նեղ է: Մատակարարները, շինարարական կապալառուներն ու այլ շահագրգիռ անձինք կանոնավոր կերպով հրավիրվում են տեխնիկական հանձնաժողովի նիստերին, որտեղ կարող են ստանալ աշխատանքը պլանավորելու և առաջարկները պատրաստելու համար անհրաժեշտ ամբողջ տեղեկատվությունը: Կապալառուները սովորաբար տվյալ քաղաքում կամ հարևան քաղաքում աշխատող փոքր ընկերություններ են: Փորձ է արվել ներգրավել մասնագետների նահանգային ասոցիացիաներ, օրինակ՝ շինարար ճարտարագետների, որոնք խորհրդատվություն կտան վերահսկողության ընթացակարգերի ու տեխնիկական չափանիշների վերաբերյալ:

Տեղական և միգրանտների համայնքների կազմակերպման կամ սխեմայի ֆինանսական կառուցակարգերի հարցում առաջընթաց չի եղել, իսկ նոր տեսակի նախագծերի ներդրման գործում քիչ բան է արվել: Նահանգային և համայնքային կառավարությունները նման փոփոխությունները խթանելու տեխնիկական կարողություններ չունեն: Միգրանտների ակումբները գիտակցում են ծրագրի բազմաթիվ թերությունները, սակայն այն համարում են գործնական մեխանիզմ՝ նվիրատվությունները ուղղորդելու, դրանց ազդեցությունը մեծացնելու և ավելի լայն ճանաչում ձեռք բերելու համար: Այս սխեման արդեն լավ հայտնի և ընդունված է ԱՄՆ մեքսիկական համայնքի կողմից:

Տեղական շահառուները կազմակերպված չեն՝ նախագծի ամբողջ շրջափուլին բովանդակալից մասնակցություն ունենալու համար, իսկ հայրենակցական միությունները սովորաբար տեղում ակտիվ գործընկեր չունեն: Հարցված տեղական մասնակիցների մեկ երրորդից պակասն էր համայնքային կազմակերպության անդամ, այն էլ սովորաբար՝ որևէ նախագծի աշխատանքային հանձնաժողովի: Ավելի կառուցվածքային կազմակերպություններ չեն նկատվել:

Եզրափակելով՝ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագիրն ինքնին և այն կարգավորող կանոնները չեն խրախուսում միգրանտների, տեղական համայնքների կամ այլ դերակատարների ավելի լայն ու խոր ներգրավվածությունը: Կարգավորման այլ հարցերը կարծես խնդիր չեն ծրագրի փոքր գյուղական նախագծերի համար: Համայնքային օբյեկտների կառուցումն ու փողոցների սալարկումը կազմում են ծրագրի նախագծերի ընդհանուր թվի 55 տոկոսը: Այսպիսի նախագծերը սովորաբար համայնքային կառավարությունների անմիջական կարգավորիչ վերահսկողության ներքո են:

Ծրագրի մնացած նախագծերում կարգավորիչ հարցերը հատուկ խնդիրներ չեն ստեղծում, թեև ավելի մեծ համայնքներում կամ քաղաքներում խոշոր նախագծերի համար կարող են որոշ նշանակություն ունենալ: Օրինակ՝ որոշ նահանգներում ջրի բաշխման ու սպառման սակագները պետք է հաստատի նահանգային օրենսդիր մարմինը կամ պետական գերատեսչությունը: Փոքր համայնքներում սա մտահոգություն չէ, քանի որ սովորաբար կան ընդհանուր սակագներ, որոնցից համայնքային իշխանությունները կարող են

օգտվել: Սակայն մեծ ու թանկ նախագծերում այս պահանջը հաճախ բյուրոկրատական խնդիրներ և տեղական օպերատորների ֆինանսական դժվարություններ է առաջացնում: Գուանախուատոյի և Սակատեկասի փորձը մեծապես արտացոլում է ձեռնարկատիրական ու սոցիալական բարեգործության մոտեցումների հակադրությունը (ներդիր 5.5): Գուանախուատոյում միգրանտներն իրենց գումարը ներդնում են և հետևում դրա պատշաճ օգտագործմանը: Ներդրումները հայրենի քաղաքներում աշխատատեղեր ստեղծելով սոցիալական ազդեցություն են ունենում: Սակատեկասում միգրանտներին դրդում են մարդասիրական նկատառումները և հեղինակություն ձեռք բերելու ցանկությունը: Նրանք գիտակցում են իրենց սոցիալական դերը, սակայն հազվադեպ են խորապես ներգրավվում իրենց հովանավորած նախագծերում:

Միգրանտների փորձը, վերաբերմունքն ու կարծիքները

Հայրենի բնակավայրերի զարգացումը հայրենակցական միությունների անդամների ու ղեկավարների գլխավոր մտահոգություններից է: Քանի որ նրանք հստակ պատկերացում չունեն հայրենի համայնքների կարիքների մասին, արձագանքում են տեղական նախաձեռնություններին, հիմնականում՝ համայնքային իշխանությունների առաջարկներին: Այդ նախաձեռնությունները քննարկվում ու հաստատվում են միգրանտների ակումբներում, որոնք միջոցներ են հավաքում առանձին նախագծերի համար: Ավելի լայն տեսլականի վրա հիմնված դրամահավաքի ռազմավարություններ չկան: Հայրենակցական միությունների անդամները չեն կասկածում, որ ակումբների ներդրումները ներգրավող և դրանց ազդեցությունը բազմապատկող համակարգված ծրագիրն անհրաժեշտ միջոց է համայնքային փոխանցումների հոսքերը մեծացնելու և դրանք որոշակի նպատակների ուղղորդելու համար:

Ներդիր 5.5. «Իմ համայնքը» և «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրերի տարբերությունները

Ե՛վ «Իմ համայնքը», և՛ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրերն ընդունվել են տեղացի բնակիչների ու միգրանտների կողմից: Երկու դեպքում էլ միգրանտների ակումբները եղել են ծրագրերի ակտիվ խթանողները, իսկ ծրագրերը զարգացել են ավելի դանդաղ, քան ակումբներն ակնկալում էին:

Երկու ծրագրերը տարբերվում են մի քանի առումով: «Իմ համայնքը» ծրագրում՝

• Միգրանտների մասնակցությունը բարձր է թե՛ ծրագրի ընդհանուր աշխատանքին, թե՛ նախագծերի իրականացմանն ու հետագա վերահսկողությանը: • Միգրանտներն իրենց գումարը ներդնում են նախագծերում. մոտեցումը ձեռնարկատիրական է: • Միգրանտներն ակտիվորեն մասնակցում են նախագծերի զարգացման ընթացքում ծագող խնդիրների լուծմանը: • Միգրանտներն ավելի մեծ կապիտալ են ներդրել, քան սկզբում նախատեսված էր՝ գործարկելով ավելի շատ խնայողություններ: • Միգրանտները փոխել են մեքենասարքավորումների ընտրությունը: • Միգրանտներն ակտիվորեն համագործակցել են տեխնիկական անձնակազմի ընտրության և շուկայավարման հարցերում: • Նախագծերի խնդիրները պայմանավորված են դրանց սկզբնական նախագծմամբ:

Ի հակադրություն՝ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում՝

• Միգրանտների մասնակցությունը ծրագրի ընդհանուր աշխատանքին բարձր է, սակայն իրականացման ու հետագա վերահսկողության մեջ ներգրավվածությունը՝ ցածր: • Միգրանտներն առաջնորդվում են մարդասիրական և հեղինակության շարժառիթներով, այսինքն՝ մոտեցումը հիմնված է սոցիալական բարեգործության վրա: • Նախագծերի իրականացման համար պատասխանատու են տեղական կառավարությունները: • Հաստատումից հետո միգրանտների ակումբներն ու տեղական շահառուները հետագա վերահսկողությանը չեն մասնակցում: • Պահպանման համար միջոցներ չեն նախատեսվում: • Նախագծերն ունեն կայունության խնդիրներ:

Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի համար հավաքված ներդրումները հավաքական փոխանցումներ են՝ բազմաթիվ անհատների փոքր կանխիկ նվիրատվություններից կամ հայրենի համայնքին աջակցելու նպատակով կազմակերպված դրամահավաք միջոցառումից, օրինակ՝ խնջույքից, վիճակախաղից կամ մրցույթից: Նվիրատվությունները կատարվում են մարդասիրական պատճառներով կամ հեղինակություն ձեռք բերելու ցանկությունից ելնելով:

Մակիլադորաների կամ այլ «արտադրական» նախագծերի դեպքում ներդրումները կատարվում են ավելի գործարար հիմունքներով: Խիստ իմաստով դրանք հավաքական փոխանցումներ չեն, թեև հաճախ ուղղորդվում են հայրենակցական միությունների միջոցով:

Գուանախուատոյի և Սակատեկասի նահանգային կառավարությունները ծրագրերը ձևավորելիս հաշվի են առել հայրենակցական միությունների հիմնական ղեկավարների կարծիքները և շարունակել են նրանց հետ խորհրդակցել փոփոխությունների ու բարելավումների մասին:

Հայրենակցական միությունների անդամների համաձայն՝ և՛ Գուանախուատոյի, և՛ Սակատեկասի ծրագրերը դանդաղ են առաջադիմել և բյուջետային սահմանափակումների պատճառով մերժել են բազմաթիվ նախագծային առաջարկներ: Սակատեկասի կառավարությունը չի կարողացել համաֆինանսավորել հավաքական ներդրումները, և շատ առաջարկներ ենթարկվում են առաջնահերթությունների ընտրության չափանիշներին կամ անորոշ ժամանակով հերթում սպասում են: Միգրանտների որոշ ակումբներ պնդում են, որ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում ներառվեն արտադրական նախագծեր:

Հայրենակցական միությունների անդամների կարծիքով՝ գործող ծրագրերի շրջանակում մի շարք բարելավումներ հնարավոր են: «Իմ համայնքը» ծրագրում նախագծեր և բիզնես պլաններ կարելի է մշակել ոչ միայն մակիլադորաների, այլև այլ տեսակի ձեռնարկությունների համար: Խթանման գործունեությունը կարելի է լրացնել հնարավոր ներդրողների ընդհանուր ուղղորդմամբ և մակիլադորաների

կառավարիչների կամ վարչարարների վերապատրաստման դասընթացներով:

«Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում աջակցություն ստանալու իրավունք ունեցող հանրային աշխատանքների ցանկը պետք է ավելի ճշգրիտ սահմանվի, իսկ նախագծերը պետք է հերթականությամբ քննարկվեն: Կայունության հասնելու համար հարկավոր է հատուկ ջանքեր գործադրել՝ նախագծի շրջափուլի տարբեր փուլերում հանձնաժողովների պատշաճ աշխատանքն ապահովելով: Շահագործման փուլում այդ հանձնաժողովները պետք է պատասխանատու լինեն օբյեկտի պահպանման համար անհրաժեշտ միջոցները նախատեսելու և համայնքի անդամների ներդրումները հավաքելու համար: Ավելի մեծ ուշադրություն պետք է դարձնել նախագծերի վերահսկողության համար միջոցների օգտագործմանը:

Միգրանտների ակումբները գոհ են նահանգային ու համայնքային կառավարությունների՝ ծրագրերի և նախագծերի կառավարման այլ կողմերից: Ծրագրի պատասխանատու պաշտոնյաների վարքագծի կամ թափանցիկության և հաշվետվողականության պակասի վերաբերյալ քննադատություն չի արտահայտվել:

Տեխնիկական կամ կարգավորիչ խնդիրները հայրենակցական միություններում հազվադեպ են քննարկվում: Երբեմն, երբ դրանք սպառնում են նախագծի առաջընթացին, միությունը նահանգային կառավարությունից լուծումներ է պահանջում:

Հայրենակցական միությունների անդամները կարծում են, որ հավաքական փոխանցումներն ու միգրանտների խնայողությունները կաճեն և ավելի կայուն կդառնան, եթե նահանգային կառավարություններն ընդլայնեն ծրագրերի շրջանակը կամ ակումբների հետ համագործակցության նոր բանաձևեր մշակեն: Նրանք պատրաստ են նոր մեթոդներ փորձարկել, ավելացնել նվիրատվությունները և ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ ավելի մեծ ռիսկեր ստանձնել:

Հայրենակցական միությունները նահանգային կառավարություններից ակնկալում են ավելի շատ և ավելի լավ նախագծեր (ներդիր 5.6): Այս առումով իշխանությունների ու քաղաքականություն մշակողների հետ

երկխոսությունը դյուրին չի ընթանում, քանի որ միությունները հեռու են, իսկ նրանց հետ նոր ծրագրեր ու նախագծեր քննարկելու գործարքային ծախսերը բարձր են: Միությունների ղեկավարները գիտակցում են իրենց սահմանափակումները և ինստիտուցիոնալ կարողություններ զարգացնելու անհրաժեշտությունը, որպեսզի ապագա նախաձեռնություններում ավելի ակտիվ դեր խաղան:

Ֆինանսավորման այլընտրանքային մեխանիզմներ

Միկրոֆինանսական հաստատությունները հետաքրքրություն են ցուցաբերել դրամական փոխանցումների նկատմամբ, սակայն դրանց գործողություններն այս ոլորտում սահմանափակ են եղել: Վերջերս վարկային միություններն իրենց անդամների համար միջազգային փոխանցումների ցանց են զարգացրել (Grace 2000): Սակայն այս փորձը դեռ փորձնական փուլում է, իսկ միգրանտների խնայողություններն ու ներդրումները հաջողությամբ ներգրավող միկրոֆինանսական հաստատությունների կամ այլ ֆինանսական միջնորդների օրինակները հազվադեպ են: Թերևս միակ բացառությունները Պորտուգալիան և Իսպանիան են:

Հայրենակցական միությունները պատրաստ են ուսումնասիրել միկրոֆինանսական հաստատությունների հետ ռազմավարական դաշինքների հնարավորությունները: Աշխատուժ արտահանող ասիական երկրներում հետաքրքիր փորձեր եղել են (Villalba 2000), սակայն դրանք զարգացման վաղ փուլում են և փոքր ծավալ ունեն: Լատինական Ամերիկայի միկրոֆինանսական հաստատությունների հաջողված փորձը միայն սահմանափակ առնչություն է ունեցել միգրանտների ու հայրենակցական միությունների հետ:

Ներդիր 5.6. Միգրանտների ակումբների անդամների տեսակետները հավաքական դրամական փոխանցումների վերաբերյալ

Անցկացվել են երեք ֆոկուս խմբի հանդիպումներ՝ մեկը Չիկագոյում, երկուսը՝ Լոս Անջելեսում: Յուրաքանչյուր քաղաքում անցկացվել են նաև յոթ խորքային հարցազրույցներ Գուանախուատոյի և Սակատեկասի առանցքային միգրանտների հետ: Երկու համայնքների առաջնորդները մասնակցել են ֆոկուս խմբերին:

Ֆոկուս խմբերն ու հարցազրույցներն իրականացրել է Սակատեկասի համալսարանի թիմը: Չիկագոյում Գուանախուատոյի և Սակատեկասի միգրանտները հանդիպել են նույն ֆոկուս խմբում, իսկ Լոս Անջելեսում յուրաքանչյուր համայնքի համար առանձին խմբեր են կազմակերպվել:

Երկու նահանգներից միգրանտների մոտեցումների միջև ակնհայտ են ուժեղ տարբերություններ, որոնք արտացոլում են նրանց հարաբերությունները նահանգային կառավարությունների հետ: Յուրաքանչյուր խումբ պաշտպանում էր իր կառավարության մոտեցումը, թեև ծրագրերի աշխատանքի վերաբերյալ սուր քննադատություններ կային: Չիկագոյի ֆոկուս խմբում երկու համայնքների ներկայացուցիչները քննարկեցին երկու մոտեցումների առավելություններն ու թերությունները և եզրակացրին, որ ծրագրերը կարող են լրացնել միմյանց:

Ֆոկուս խմբերը ցույց տվեցին, որ միգրանտների խնայողությունների մեծ պաշար կարելի է գործարկել Մեքսիկայի նախագծերի համար: Ակումբների՝ դրամահավաք կատարելու կամ անդամներին գործարար նախաձեռնությունների մասնակցության կոչ անելու կարողությունը տպավորիչ է: Խնդիրն այն է, որ այդ ռեսուրսներն ուղղորդելու բավարար նախագծեր կամ մեխանիզմներ չկան: Օրինակ՝ «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրում համայնքային իշխանություններն ու Սակատեկասի կառավարությունը չեն կարող համաֆինանսավորել ակումբների առաջարկած ծավալի ներդրումները: Գուանախուատոյում «Իմ համայնքը» ծրագիրը շատ դանդաղ է զարգացել՝ միգրանտների ակնկալիքների համեմատ:

Ո՛չ ակումբները, ո՛չ դրանց դաշնությունները սեփական նախագծեր ձևակերպելու և բանակցելու կարողություն չունեն, և ոչ մեկը լրջորեն

չի մտածել այդ կարողությունը զարգացնելու մասին: Նրանք ակնկալում են, որ տեղական կառավարությունները նոր ծրագրերի ու նախագծերի գրավիչ տարբերակներ կմշակեն. ակնկալիքներ, որոնք չեն կատարվել:

Հայրենակցական միությունները քննարկել են փոխանցումների ազդեցությունը ֆինանսավորման այլ աղբյուրներով բազմապատկելու հնարավորությունները՝ ծրագրերում ու նախագծերում մասնավոր մասնակցությունն ավելացնելու նպատակով: Սակայն նրանք հետաքրքրված չեն Մեքսիկայում վարկ վերցնելով, քանի որ վարկի արժեքը շատ բարձր են համարում, հատկապես՝ ԱՄՆ տոկոսադրույքների համեմատ: Ավելին՝ նրանց կարծիքով՝ ֆինանսական ռեսուրսները սահմանափակում չեն միությունների հովանավորած նախագծերի տեսակների համար, և անհրաժեշտության դեպքում պատրաստ են մեծացնել դրամահավաքն ու ներդրումները: Նրանց համոզմամբ՝ ֆինանսական միջոցներից ավելի անհրաժեշտ են նախագծերի զարգացման ու կառավարման ուսուցումն ու տեխնիկական աջակցությունը:

Միգրանտների մեծամասնությունը ծանոթ չէ նահանգային կառավարությունների ստեղծած տարբեր հիմնադրամներին, որոնք աջակցում են միգրանտների կամ նրանց ընտանիքների ներդրումներին: Այս մեխանիզմը կարծես նրանց առանձնապես չի հետաքրքրում: Ֆինանսավորման հարցը վճռորոշ կետերից է լինելու միգրանտներին տնտեսական խթանման ավելի լայն համակարգում ընդգրկելու համար:

Մեքսիկական փորձը ևս սահմանափակ է: Միկրոֆինանսական հաստատություններից միայն մի քանիսն են ուսումնասիրել փոխանցումների շուկան, և էլ ավելի քչերն են դիտարկել միգրանտների խնայողություններն ու ներդրումները ներգրավելու հնարավորությունը: Մեքսիկա փոխանցումներ իրականացնող որոշ ֆինանսական ընկերություններ ևս փորձել են քայլեր ձեռնարկել այս ուղղությամբ՝ հուսադրող չեղած արդյունքներով:

Գործում են երկու սահմանափակումներ: Նախ՝ միգրանտներն ընտանիքներին գումար ուղարկելու որոշումն առանձնացնում են խնայողությունների ու ներդրումների որոշումներից: Երկրորդ՝ նրանք չեն վստահում մեքսիկական ֆինանսական միջնորդներին՝ այդ

հաստատությունների հետ վատ փորձի պատճառով: Բացի այդ, փոխանցումների ընկերությունների մեծ մասը վատ համբավ ունի մեքսիկացի միգրանտների և հայրենակցական միությունների շրջանում՝ բարձր միջնորդավճարների պատճառով:

Մեքսիկացի միգրանտների որոշ խմբեր ցանկություն են հայտնել հեղինակավոր միջազգային միկրոֆինանսական հաստատություններին միանալու՝ որպես ակտիվ անդամներ կամ ներդրողներ, կամ Մեքսիկայում հիմնված սեփական ֆինանսական ու զարգացման գործիքներ ստեղծելու: Արժե օգնել ամենազարգացած հայրենակցական միություններին՝ այս ուղղություններից որևէ մեկով փորձնական նախագծեր իրականացնելու համար:

Միջազգային մակարդակում վարկային միության մոդելը միգրանտների համար ամենագրավիչներից է, քանի որ տալիս է սովորական բանկային ծառայությունների հասանելիություն՝ խնայողական հաշիվներ, սպառման ու ներդրումների վարկեր և վարկային քարտեր: Բացի այդ, վարկային միությունները զարգացնում են միջազգային ցանց, որն ի վերջո հնարավորություն կտա գումարը փոխանցել արդյունավետ և էժան եղանակով:

Մեքսիկայում ֆինանսավորման այլընտրանքային մեխանիզմները տարածվում են խնայողական միությունից մինչև ներդրումային հիմնադրամների նման ավելի բարդ հաստատություններ: NAFIN-ը մեկնարկել է մի քանի ներդրումային հիմնադրամ ստեղծելու ծրագիր (NAFIN 2000): Այս ինստիտուցիոնալ ու ֆինանսական կառուցակարգով համայնքի անդամները կարող են իրականացնել տեղական միկրոձեռնարկատիրության զարգացման ինքնակառավարվող ծրագիր: Հիմնադրամը ստեղծվում է համայնքի այն անդամների ներդրումներով, որոնք միանում են միկրոձեռնարկատիրական նախագծի խմբին: Այն ունի գործունեության, մրցունակության և զարգացման բաղադրիչներ: Յուրաքանչյուրը կարող է ընդլայնվել արտաքին դոնորների ներդրումներով, իսկ NAFIN-ը դրանց ծավալը կարող է մեծացնել ժամանակի ընթացքում աճող վարկային գծերի միջոցով: Ներդրումային հիմնադրամների այս մոդելը կարող է հարմարեցվել

տեղական զարգացման նախաձեռնության՝ միգրանտների ու հայրենակցական միությունների մասնակցությամբ:

Միգրանտների կամ նրանց ընտանիքների համար ներդրումային հիմնադրամների արդյունքները դեռ լավ չեն դրանք մեկնարկած որևէ նահանգում, իսկ այդ գործիքների միջազգային փորձը հուսադրող չէ (CEPAL 2000b): Էլ Սալվադորում 1992 թ. բանկերի միջոցով մեկնարկեց միգրանտների ներդրումները ֆինանսավորող հիմնադրամների հավակնոտ ծրագիր: Այն նկատելի արդյունքներ չտվեց:

Թույլ արդյունքների պատճառներից մեկը, անկասկած, միգրանտների՝ վարկ ստանալու նկատմամբ հետաքրքրության պակասն է, ոչ միայն այն պատճառով, որ թանկ են համարում, այլև ֆինանսավորող հաստատությունների հետ գործ ունենալուն չեն վստահում (ներդիր 5.6): Բացի այդ, հիմնադրամները չունեն լավ նախագծերը բացահայտելու համար անհրաժեշտ գործիքներ: Արդյունքում ֆինանսական աջակցության իրավասու նախագծերը սակավ են:

Քաղաքականության առաջարկություններ

Մեքսիկացի միգրանտների՝ հայրենի բնակավայրեր ուղարկած միջոցներն ընդգրկում են ընտանեկան դրամական փոխանցումները՝ անվիճելիորեն ամենամեծ հոսքը, որի վրա քաղաքականությամբ ազդելն ամենադժվարն է, հավաքական կամ համայնքային փոխանցումները՝ ԱՄՆ մեքսիկացիների ակումբների նվիրատվությունները, որոնք սովորաբար առանձնացվում են համայնքային ներդրումների համար, և միգրանտների խնայողությունները՝ ուղղված անձնական կամ գործարար ներդրումներին: Վերջիններս փոխանցումների նման միջոցներ են, որոնք տարբերվում են ավանդական ընտանեկան փոխանցումներից, բայց կապված են դրանց հետ: Այս տեսակներից յուրաքանչյուրի համար տարբեր են ուղարկելու շարժառիթները, ստացողը կամ շահառուն, գումարների չափերն ու օգտագործումը: Դրանք նաև ներդրման և նորարարական օգտագործման տարբեր հնարավորություններ են տալիս: Համայնքային փոխանցումներն ու միգրանտների խնայողությունները ընտանեկան փոխանցումների միայն փոքր մասն են, սակայն կարող են մեծ ազդեցություն ունենալ տեղական զարգացման վրա, հատկապես՝ նորարարական նախագծեր ֆինանսավորելու հնարավորության շնորհիվ: Դրամական փոխանցումներն ավելի արտադրողական օգտագործելուն միտված քաղաքականություններն ու ծրագրերը պետք է այս տարբերությունները հաշվի առնեն:

Պատահական չէ, որ և՛ Գուանախուատոն, և՛ Սակատեկասն ունեն ներդրումների համար փոխանցումներ ներգրավող խոստումնալից ծրագրեր ու հայրենակցական միությունների ուժեղ, կազմակերպված ցանց: Այդ նահանգների կառավարությունները շատ ժամանակ և ջանք են նվիրել միգրանտների ակումբների զարգացումը խրախուսելուն ու դրանց հետ համագործակցության ցանց ստեղծելուն: Մեքսիկայի մյուս նահանգներն այս առումով հետ են մնում: Սակայն նույնիսկ Գուանախուատոյից և Սակատեկասից միգրանտների միայն փոքր մասն է ԱՄՆ-ում հայրենակցական միությունների անդամ: Բացի այդ, դրանց հետ աշխատանքի գործարքային ծախսերը բարձր են՝ ոչ միայն հեռավորության ու

ցրվածության պատճառով, այլև որովհետև մեքսիկացի միգրանտների մեծ մասը չի վստահում պետական նախաձեռնություններին: Այս գործոնները սահմանափակում են միությունների փոխգործակցությունը Մեքսիկայի մասնավոր հատվածի այլ դերակատարների ու հաստատությունների հետ:

Ավելի ընդարձակ ցանց զարգացնելու համար ժամանակ կպահանջվի, որը կդյուրացնի միգրանտների ակումբների հետ գործարար կապերն ու տեղեկատվության փոխանակումը: Այս ցանցի զարգացման և միգրանտների հետ տնտեսական համագործակցության ապագայի վճռորոշ գործոնը կլինի հայրենակցական միությունների ինստիտուցիոնալ ամրապնդումը: Դաշնային կառավարությունը պետք է այս ոլորտում ավելի ակտիվ աջակցի նահանգային կառավարությունների ջանքերին: Աջակցությունը կարող է կապվել ծրագրերի կամ նախագծերի նորարարության հետ: Համագործակցության տեղ կա նաև հասարակական կազմակերպությունների և միջազգային գործակալությունների, օրինակ՝ Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության ու Միգրացիայի միջազգային կազմակերպության համար:

Նոր սխեմաներ ընդունելուց առաջ քաղաքականություն մշակողները պետք է ամրապնդեն ու բարելավեն «Երեքը՝ մեկի դիմաց» և «Իմ համայնքը» ծրագրերը: Դրանք կարող են գոյակցել, քանի որ նույն միջոցների համար չեն մրցակցում: Դրանց համադրումը կմեծացնի տեղական համայնքների՝ արդյունքի հասնելու կարողությունը: Չնայած թերություններին՝ այս ծրագրերը կարելի է խոստումնալից գործելակերպ համարել այն նահանգների համար, որոնք չեն կարողացել հավաքական փոխանցումներն ու միգրանտների ներդրումները ներգրավելու մեխանիզմներ ստեղծել:

Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային և արտադրական նախագծերի ու ծրագրերի կարևոր խնդիրներն են հայրենակցական միությունների և նահանգային կառավարությունների տեխնիկական կարողությունների պակասը, միությունների հետ աշխատանքի բարձր գործարքային ծախսերը, տեղական կառավարությունների բյուջետային սահմանափակումներն ու նախագծերի անկայունությունը: Այս խնդիրները դժվար կլինի հաղթահարել ներկա

ծրագրերի շրջանակում: Անհրաժեշտ են նոր սխեմաներ, որոնց միջոցով նահանգային ու համայնքային կառավարությունները կմիավորեն սոցիալական ներդրումների և մակիլադորաների խթանման գործիքներն ու ռեսուրսները: Միգրանտների համայնքի հետ համագործակցության նոր հիմքի ստեղծումը, հավանաբար, կմեծացնի հայրենակցական միությունների և տեղական խմբերի ֆինանսական ու կառավարչական մասնակցությունը: Նոր սխեմաների նախագծումն ու իրականացումը կպահանջեն արտաքին աջակցություն և կարողությունների զարգացում: Ապագա աշխատանքի հիմնական ուշադրությունը պետք է կենտրոնանա այստեղ:

Ֆինանսական միջնորդների միջոցով մասնավոր մասնակցությունն ավելացնելով ծրագրերն ու քաղաքականությունը բարելավելու հեռանկարն առաջիկայում այնքան էլ խոստումնալից չի թվում: Ավելի խոստումնալից է միգրանտների և հայրենակցական միությունների՝ որպես ակտիվ գործընկերների մասնակցությունը խնայողական կամ վարկային միություններում: Անհրաժեշտ է տեխնիկական աջակցություն ինստիտուցիոնալ ամրապնդման և ծրագրերի ու նախագծերի զարգացման համար՝ լավագույն փորձը ուժեղացնելու և նորարարական սխեմաներ ու լուծումներ ներմուծելու նպատակով: Ներկա ձևով փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերը չեն խրախուսում նորարարություն կամ մասնավոր հատվածի ավելի խոր ներգրավվածություն և ենթակա են կոշտ կանոնների ու ընթացակարգերի: Դրանք լավ մեկնակետ են եղել, սակայն չեն զարգացել՝ բարելավման ներուժը լիովին օգտագործելու համար: Մակիլադորաներ քիչ են ստեղծվել:

Ավելի հավակնոտ նախագծեր ձեռնարկելու համար միգրանտներն ու հայրենակցական միությունները պետք է ընդլայնեն անդամակցությունը, բարելավեն դրամահավաքի գործելակերպն ու նախագծերի կառավարման և խթանման հիմնական կարողություններ զարգացնեն: Նահանգային կառավարությունները պետք է բարելավեն քաղաքականությունների, ծրագրերի ու նախագծերի մշակումը և ներդրումային նպատակներով ավելի շատ փոխանցումներ ներգրավելու խթանման սխեմաները, որպեսզի ավելի արդյունավետ

օգտվեն հասանելի ռեսուրսներից ու հնարավորություններից: Կարևոր է պատշաճ կապ հաստատել առկա խթանման սխեմաների հետ:

Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի բարելավումը հատկապես դժվար կլինի: Խոշոր նախագծերի համար կարևոր ֆինանսական գործիքները՝ խմբային պայմանագրերը, երաշխիքային հիմնադրամները և լիզինգը, կարծես անհնար են «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրի կոշտ ֆինանսական սխեմայում: Միգրանտների ակումբները դժկամությամբ են վերաբերվել Հանրային աշխատանքների ազգային բանկի (Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos) և այլ ֆինանսական միջնորդների՝ վարկ վերցնելու առաջարկներին՝ նախագծերի շրջանակն ընդլայնելու կամ դրանք լրացնելու համար: Բնակարանների բարելավումից բացի՝ ապացույց չի գտնվել, որ միկրոֆինանսական հաստատությունները ֆինանսավորում են փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծեր: Որոշ բարելավումներ հնարավոր են նոր տեսակի ծառայությունների փորձարկմամբ՝ ջրի մաքրում, դպրոցների համար համակարգիչներ ու ծրագրային ապահովում և մասնագիտացված ուսուցման սեմինարներ: Այս նոր նախագծերում կարելի է փորձարկել միջոցների համաֆինանսավորման ու ծավալի մեծացման տարբեր կառուցակարգեր և գտնել կազմակերպման նոր ձևեր, որոնք կխրախուսեն տեղական ու միգրանտների համայնքների ակտիվ մասնակցությունն իրականացմանը, շահագործմանն ու պահպանմանը:

Ընդհանուր առմամբ՝ միգրանտների ակումբները պատրաստ են նորարարական սխեմաներ ձեռնարկել, սակայն օրինակ ստեղծելու համար անհրաժեշտ կլինի դաշնային կառավարության կամ բազմակողմ կազմակերպությունների արտաքին տեխնիկական աջակցությունը: Միայն որոշ փորձ կուտակելուց հետո հնարավոր կլինի դիտարկել փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի խթանման տեղական զարգացման հաստատություն ստեղծելը, որտեղ միգրանտները նշանակալի դեր կունենան:

Այս առաջարկությունները շարունակելու համար դաշնային կառավարությունը պետք է աջակցի նահանգային կառավարությունների խոստումնալից գործելակերպին և ծրագրերի ու

նախագծերի նորարարությանը (ներդիր 5.7)։ Պետք է պահպանվի ապակենտրոնացված սխեմայի գաղափարը, քանի որ բովանդակալից նախաձեռնություններ հնարավոր են նահանգային մակարդակում։ Միգրանտներն իրենց նույնացնում են հայրենի համայնքների հետ և դրանց հետ կապված են բարդ սոցիալական ցանցերով։

Պետք է խրախուսել հայրենակցական միությունների և միգրանտների ակումբների ինքնուրույնությունն ու ստեղծարարությունը։ Միգրանտներն ու միությունները պատրաստ են ուսումնասիրել նախաձեռնությունների մեծ բազմազանություն՝ նորարարական նախագծերից մինչև խնայողական հիմնադրամներ և միկրոֆինանսական հաստատությունների հետ ռազմավարական դաշինքներ։ Սակայն ընթացիկ նախագծերը կառավարելու համար նրանց շտապ անհրաժեշտ են տեխնիկական աջակցություն, ուսուցում և ինստիտուցիոնալ ամրապնդում։

Համայնքային փոխանցումներն ու միգրանտների խնայողությունները ներգրավելու ցանկացած փորձ պետք է հենվի համակարգված ծրագրի վրա՝ բովանդակալից արդյունքներ տալու համար։ Ծրագիրը պետք է հավանություն ստանա ԱՄՆ հայրենակցական միություններից։ Միչոականում և Օախակայում, որտեղ պաշտոնական ծրագրեր չկան, դժվար է ռեսուրսները միավորել ու կողմերի համաձայնության հասնել։ Յուրաքանչյուր նախագիծ պետք է բանակցվի առանձին հիմունքներով՝ երկարատև գործընթացում, որի ընթացքում գործարքային ծախսերն ավելանում են։ Նոր նախագծեր խթանող բազմազան նախաձեռնությունները պետք է դիտարկվեն ավելի լայն համատեքստում։ Ուստի լավ ծրագրերը վճռորոշ են։

Ներդիր 5.7. Առաջարկություններ դաշնային կառավարության համար

1. Մշակել տեխնիկական աջակցության գործիքներ, որոնք դաշնային և նահանգային կառավարություններին կօգնեն ամրապնդել ու տարածել լավագույն փորձը: 1.1. Պատրաստել ռազմավարական ծրագիր և գործիքների ընդհանուր առաջարկ՝ ներառյալ նահանգային կառավարությունների տեխնիկական աջակցության փոքր հիմնադրամը: 2. Տարբեր նահանգներում մակիլադորաների փորձարարական օրինակելի նախագծերին աջակցել մեկնարկային կապիտալով, տեխնիկական աջակցությամբ և ուսուցմամբ: 2.1. Նախագծել ու գործարկել մեկնարկային կապիտալի, տեխնիկական աջակցության և ուսուցման հատուկ ծրագիր: 3. Նահանգային կառավարություններին խորհրդատվություն տրամադրել փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերը բարելավելու վերաբերյալ՝ կայունությունն ու մասնավոր մասնակցությունը մեծացնելով: 3.1. Մշակել կայունության հիմնադրամների հիմնական կառուցվածքն ու կանոնները: 4. Հայրենակցական միություններին և միգրանտների այլ խմբերին խորհրդատվություն տրամադրել խնայողություններն ու ներդրումները գործող կամ իրենց ստեղծած նոր հաստատությունների միջոցով ներգրավելու հնարավորությունների վերաբերյալ: Տրամադրել նախագծերի մշակման ու իրականացման տեխնիկական աջակցություն: 4.1. Պատրաստել տարբերակների վերլուծության համար հիմնական տեղեկատվությունը: 4.2. Նոր հաստատությունների համար մշակել առանձին ռազմավարական և մանրամասն բիզնես պլաններ: 5. Նահանգային կառավարությունների հետ համատեղ թիրախային համայնքներում խթանել միկրոտարածաշրջանային զարգացման փորձնական նախագծեր: 5.1. Պատրաստել փորձնական նախագծերի հիմնական առաջարկություններն ու ընդհանուր տեխնիկական առաջադրանքները: 5.2. Պատրաստել տեղեկատվություն ազգային և տեղական մակարդակներում մակիլադորաների ու փոքրածավալ ենթակառուցվածքների համար հասանելի այլ գործիքների մասին: 5.3. Ընտրված նախագծերի համար մշակել առանձին ռազմավարական և բիզնես պլաններ: 6. Մեկնարկել հայրենակցական միությունների և միգրանտների այլ կազմակերպությունների զարգացման ու ամրապնդման երկարաժամկետ ռազմավարություն: 6.1. Պատրաստել նյութեր և

ուսուցման դասընթացներ հայրենակցական միությունների ներդրողների համար:

Համակարգված ծրագրեր չունեցող նահանգները կարող են ընդունել «Երեքը՝ մեկի դիմաց» կամ «Իմ համայնքը» սխեմաները: Դրանց համադրումը կարող է բարելավել արդյունքները, սակայն բյուջետային սահմանափակումների պատճառով ավելի հեշտ կլինի սկսել միայն մեկը: Եթե սահմանափակումները շատ խիստ են, ծրագրի շրջանակը կարելի է նեղացնել մինչև թիրախային տարածքներ կամ միգրանտների ակումբներ:

Ակումբների հետ համագործակցություն սկսող նահանգները պետք է փոխըմբռնում հաստատեն նախագծերին աջակցելու հիմնական նպատակների, կանոնների և ընթացակարգերի շուրջ: Սա նշանակում է ստեղծել ծրագիր, որն անխուսափելիորեն սահմանափակ ու ընտրողական կլինի:

«Երեքը՝ մեկի դիմաց» և «Իմ համայնքը» սխեմաները հնարավոր է փոփոխել, եթե փոփոխությունները քննարկվեն ու համաձայնեցվեն հայրենակցական միությունների հետ: Որոշ բարելավումներ կարելի է փորձարկել հենց սկզբից: Օրինակ՝ նպատակահարմար կլինի հաշվի առնել միությունների առաջարկությունները:

Ավելի խոր փոփոխությունները կարող են ավելի երկար ժամանակ և ավելի մեծ ջանք պահանջել, սակայն արժե դրանք աստիճանաբար փորձարկել: Մակիլադորաների դեպքում թիրախային համայնքներում մեծ ազդեցություն ունեցող ընտրված նախագծերին կարելի է աջակցել մեկնարկային կապիտալով, տեխնիկական աջակցությամբ և ուսուցմամբ: Այդ միջոցները կարող են տրամադրել նահանգային կառավարությունները կամ դաշնային կառավարության ծրագիրը:

Փոքրածավալ ենթակառուցվածքային ծրագրերի դեպքում հայրենակցական միությունների ու տեղական խմբերի հետ կարելի է քննարկել նոր կանոններ՝ նրանց դերը կենտրոնացնելով հանրային օբյեկտների շահագործման, պահպանման և վերականգնման վրա: Նախագծերը կարելի է հանձնել տեղական կազմակերպված խմբերին՝ շահառուներին, մատակարարներին ու միությունների ներկայացուցիչներին՝ աշխատանքների վերահսկողության,

շահագործման, կառավարման և հետագա փոխարինման կամ վերականգնման համար: Դրամական փոխանցումները կարող են ուղղակիորեն օգտագործվել այդ նպատակներով՝ պահպանման վճարների կամ տեղացիների ներդրումների հետ միասին: Սա կխթանի կայունությունը և համայնքի ավելի խոր ներգրավվածությունն իր տեղական խնդիրների լուծմանը: Որոշ դեպքերում այն կարող է հանգեցնել նաև փոքր մասնավոր ընկերությունների կամ կոմունալ ծառայությունների ստեղծմանը: Յուրաքանչյուր համայնքում կստեղծվեն կայունության հիմնադրամներ:

Գուանախուատոյի և Սակատեկասի նման նահանգներում, որտեղ կան ամրապնդված ծրագրեր և բազմաթիվ լավ կառուցված միգրանտների ակումբներ, հնարավոր է ուսումնասիրել ավելի հավակնոտ նախագծեր: NAFIN-ի տեխնիկական աջակցությամբ և նահանգային կառավարության հետ համաձայնեցված՝ հայրենակցական միությունները կարող են դիտարկել գործող միկրոֆինանսական հաստատություններին միանալու կամ նորերը զարգացնելու հնարավորությունը: Սա ժամանակ, մասնագիտացված տեխնիկական աջակցություն և վերահսկողություն պահանջող նախաձեռնություն է:

Գուանախուատոյի ու Սակատեկասի համար այլ հնարավորություններ էլ կան: Ամենախոստումնալիցներից մեկը միգրանտների հայրենի քաղաքներն ու միկրոտարածաշրջանները թիրախավորելն է այնպիսի նախագծերով, որոնցում գործիքներն ու ռեսուրսները միավորվում են տեղական զարգացման նախաձեռնության շուրջ:

Այն կուտակման գոտիներում, որտեղ մեկ շնչին ընկնող փոխանցումները բարձր են, տեղական աճը մեկնարկելու համար կարելի է գործարկել միգրանտների ֆինանսավորած մակիլադորաների և փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի համադրություն: «Իմ համայնքը» և «Երեքը՝ մեկի դիմաց» ծրագրերը կարող են ծառայել որպես նախագծերի խթանման ու աջակցության հիմնական հարթակ, սակայն կարելի է օգտագործել նաև հասանելի այլ գործիքներ:

Քանի որ գոտիների մեծ մասը հիմնականում գյուղական է, գյուղատնտեսության և անասնապահության նախագծերը կարող են

լրացուցիչ աջակցություն ստանալ գյուղական զարգացման ծրագրերից: Մակիլադորաների խթանման գործիքները կարելի է օգտագործել առանցքային նախագծերն ամրապնդելու կամ լրացնող նախագծերին աջակցելու համար: Տնային տնտեսությունների ներդրումները կարելի է ֆինանսավորել միկրովարկերով: Համապարփակ այս մոտեցումը կարող է մեծացնել դրամական փոխանցումների ազդեցությունը:

Կենտրոնական գաղափարը կլինի հարևան համայնքներում աճն այնքան երկար խթանելը, որ ներդրումների և տեղական ձեռնարկատերերի կրիտիկական զանգված ստեղծվի: Միկրոտարածաշրջանային դինամիկան պետք է հանգեցնի ինքնաբավության: Այդ պատճառով համայնքների և տեղական գործունեությունների ուշադիր ընտրությունն էական է նախաձեռնության հաջողության համար:

Միկրոտարածաշրջանային մոտեցումը մեծ ներուժ ունի: Մեքսիկայի շուրջ 100 կուտակման գոտիների մեծ մասը երկրի ամենաաղքատ շրջաններում է: Բոլորն էլ տառապում են ժողովրդագրական լճացումից, զբաղվածության հնարավորությունների պակասից և ցածր արտադրողականությունից:

Այս մոտեցումը պահանջում է ավելի բարդ ինստիտուցիոնալ կառուցակարգ, որտեղ հայրենակցական միություններն ու տեղական խմբերն առաջատար դեր են ստանձնում ծրագրերի ու նախագծերի խթանման և իրականացման մեջ, իսկ նահանգային կառավարությունը զարգացնում է տեղական խթանման ավելի ճկուն ու մասնագիտական սխեմա՝ որոշակի շրջանների համար տեղեկատվություն և ռեսուրսներ տրամադրելու կարողությամբ: Ակնհայտ է, որ այն պետք է կապված լինի տնտեսական զարգացումը խթանող ազգային ու նահանգային համակարգերի հետ: Կապը կարող է ապահովվել NAFIN-ի միջոցով, որը կարող է խթանել մի քանի օրինակելի նախագծերի իրականացումը՝ նախապատրաստելով ավելի համապարփակ ծրագիր:

NAFIN-ը կարող է նաև վճռորոշ դեր խաղալ միգրանտների կապիտալն ամբողջ երկրի օգտին գործարկելու հարցում: Որպես

զարգացման բանկ՝ այն պետք է օգտագործի ԱՄՆ-ում ծաղկող մեքսիկական սփյուռքի ներուժը: Այդ համայնքը կարող է խնայողությունների, ներդրումների, նվիրատվությունների և տեխնիկական հմտությունների աղբյուր դառնալ Մեքսիկայում մակիլադորաների ու նոր առևտրային և արտադրական շղթաների զարգացման համար: Սակայն այս աղբյուրը պետք է կապվի տեղական ներդրողների և մեքսիկական ֆինանսական միջնորդների հետ: Սա հեշտ խնդիր չէ, քանի որ միգրանտներն ունեն սեփական ցանցերը և չեն վստահում պետական նախաձեռնություններին: Ավելի մեծ խնդիրներ լուծելուց առաջ NAFIN-ը պետք է շահի հիմնական դերակատարների վստահությունը: Համայնքային փոխանցումներով ֆինանսավորվող փոքրածավալ ենթակառուցվածքային նախագծերի համար Հանրային աշխատանքների ազգային բանկը կարող է նման, թեև ավելի սահմանափակ դեր խաղալ:

NAFIN-ը կարող է գործարկել գործիքների լայն բազմազանություն՝ միգրանտների ակումբների և տեղական մակարդակում ընտրված մեքսիկական հաստատությունների կամ բիզնես խմբերի միջև գործարար համագործակցությունն ու կապերի ցանցը դյուրացնելու համար: Այն կարող է տրամադրել մեկնարկային կապիտալ, նախագծերի մշակում, ինստիտուցիոնալ ամրապնդում, ձեռնարկատիրական ու կառավարչական ուսուցում և տեղեկատվության փոխանակում: Կարճաժամկետ առումով ամենապահանջված գործիքները կլինեն մեկնարկային կապիտալը, ձեռնարկատիրական ուսուցումն ու նախագծերի մշակման տեխնիկական աջակցությունը:

NAFIN-ը պետք է ստեղծի ինքնաբավ հաստատություն, որը միգրանտների փոխանցումներն ու խնայողությունները կուղղորդի սոցիալապես և տնտեսապես արտադրողական նախագծերի: Այդ կառույցը կկատարի հետևյալ գործառույթները:

• Ստեղծել միկրոտարածաշրջանային ներուժը բացահայտելու և այն կենսունակ ու շահութաբեր նախագծերի վերածելու համակարգ՝ տեղական համայնքներում աշխատատեղեր ու եկամուտներ ստեղծելով: • Ստեղծել միգրանտների ակումբների, միգրանտ ներդրողների և տեղական ներդրողների ռեսուրսները ծրագրեր ու

նախագծեր ներգրավելու և ուղղորդելու համակարգ: • Կապել միգրանտների ակումբները, իշխանության տարբեր մակարդակները և տեղական մասնավոր հատվածը: • Կառուցել ֆինանսական մեխանիզմ, որը թույլ կտա ֆինանսավորման տարբեր ձևեր օգտագործել՝ ըստ յուրաքանչյուր նախագծի կարիքների ու ներուժի: • Տրամադրել տեխնիկական ուսուցում և աջակցություն՝ նախագծերի կայունությունը բարելավելու համար:

Եզրակացություն. ցածր և բարձր որակավորմամբ միգրացիայի ազդեցությունը զարգացման վրա՝ համադրությամբ

Այս գլուխը կենտրոնացավ ցածր որակավորմամբ միգրանտների հավաքական գործողության՝ հայրենակցական միությունների, և այն նախագծերի վրա, որոնք այդ միությունները համաֆինանսավորել են հավաքական փոխանցումների միջոցով: Միությունները զգալի ստեղծարարություն են դրսևորել միջոցների ազդեցությունը բազմապատկելու և համայնքային ենթակառուցվածքների բազմազան նախագծեր ֆինանսավորելու հարցում: Սակայն տեղական տնտեսությունների բազմազանեցման և նոր ինստիտուտների ձևավորման տեսանկյունից զարգացման ազդեցությունը բավական սահմանափակ է: Այս դիտարկումը միությունների առաջընթացը նսեմացնելու, այլ՝ պատշաճ համատեքստում դիտարկելու նպատակ ունի: Օգտակար է տարբերակել փոխանցումների՝ աղքատությունը նվազեցնելու և զարգացման հետ կապված ազդեցությունները: Աղքատության նվազումը նշանակալի է: Այն տեսանելի է ավելի բարեկարգ փողոցներում, լուսավորության, համայնքային կենտրոնների, դպրոցների, բժշկական կենտրոնների և ցլամարտի ասպարեզների մեջ, սակայն բոլորը հիմնված են հեռու տեղի ունեցող զարգացումից ստացվող եկամտի վրա:

Ինչպես Էլերմանն է նշում 2-րդ գլխում, հատկապես՝ ներդիր 2.1-ում, հարցի էությունը տնտեսական բազմազանեցումը խթանելն է, այսինքն՝ հայրենի համայնքներում այնպիսի տեղական տնտեսական զարգացում նախաձեռնելը, որը կախված չի լինի ոչ հավաքական, ոչ ընտանեկան դրամական փոխանցումներից: Դրանք կարող են այդ

գործընթացի սկզբնական խթանը լինել: Սա է բարձր որակավորմամբ մասնագետներից կազմված սփյուռքի հետ զարգացման օրակարգի առանցքը: Ինչպես ցույց է տալիս հայկական սփյուռքի մասին 6-րդ գլուխը, փոխանցումների օրակարգից ավելի լայն զարգացման օրակարգի անցումը հեշտ չէ և ամենևին պարզունակ չէ, սակայն հենց սա է հայրենակցական միությունների ապագայի ուղղությունը: Գործնականում այն կնշանակի ուշադրությունը նախագծերի ֆինանսավորումից տեղափոխել նոր ինստիտուցիոնալ գործելակերպով բնորոշվող նախագծերի մշակման վրա: Սա նշանակում է բացահայտել Մեքսիկայից բարձր որակավորմամբ միգրանտների, որոնք կարող են հայրենի համայնքներ բերել նոր հմտություններ ու գործելակերպ: Նախագծերը կարող են, և հավանաբար պետք է, լինել բավական սովորական ու ոչ թանկ՝ ամռանը վերադառնալ և տեղական համալսարանում նոր դասընթաց վարել, սոցիալապես անբարենպաստ վիճակում գտնվող երեխաների ուսուցման նոր մեթոդներ ներդնել, տեղական տնտեսական զարգացման պլանավորմանը մասնակցել և այլն: Սակայն առաջին նախաձեռնողի այս տեսանկյունը պետք է ներկա լինի բոլոր նախագծերում:

Օգտագործված գրականություն

Burki, Shahid Javed. 2000. “Diasporas, Remittances, and Homeland Development.” Paper presented at the International Labour Organization project planning meeting “Making the Best of Globalization: Migrant Workers Remittances and Microfinance,” Geneva, November 20-21.

CEPAL (Economic Commission for Latin America and the Caribbean). 2000a. “Informe de la reunión de expertos sobre remesas en México: Propuesta para su optimización.” LC/MEX/L.452. CEPAL, Mexico City.

---. 2000b. “Uso Productivo de las Remesas en Centroamérica. Estudio Regional.” LC/MEX/L.420. CEPAL, Mexico City.

Grace, Dave. 2000. “The Development Potential of Remittances and the Credit Union Difference.” Paper presented at the International Labour Organization project planning meeting “Making the Best of Globalization: Migrant Workers Remittances and Microfinance,” Geneva, November 20-21.

Lozano-Ascencio, Fernando. 1997. “Immigration, Settlement in the United States, and Remittances: Evidence from the Mexican Case.” Paper presented at the 20th International Congress of the Latin American Studies Association, Guadalajara, Mexico,

April 17-19.

NAFIN (National Development Bank). 2000. “Programa global para el desarrollo de la microempresa.” NAFIN, Mexico City.

U.S. Census Bureau. 2000. “Historical Income Tables. Households, Table H-11C, Size of Household. Households of Hispanic Origin by Median and Mean Income.” December 13 revision. Washington, DC. http://www.census.gov/hhes/income/histinc/h11c/html.

---. 2001. “Census 2000 Paints Statistical Portrait of the Nation’s Latino Population.” May 10. Public Information Office, Washington, DC. http://www.census.gov/Press-Release/www/2001/cb01-81.html.

Villalba, María Angela C. 2000. “Migrant Remittances and Investments May Serve as Local Engines of Growth.” Paper presented at the International Labour Organization project planning meeting “Making the Best of Globalization: Migrant Workers Remittances and Microfinance,” Geneva, November 20-21.

World Bank. 2005. Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Migration and Remittances. Washington, DC: World Bank.

Zárate-Hoyos, Germán. 1999. “A New View of Financial Flows from Labor Migration: A Social Accounting Matrix Perspective.” E. I. A. L. 10 (2).

6. Հայաստան. ի՞նչն է մղում առաջին նախաձեռնողներին, և ինչպե՞ս կարելի է ընդլայնել նրանց ջանքերի մասշտաբը

Վիկտորիա Անահի Մինոյան և Լև Մ. Ֆրեյնկման

Այս գլուխն ուսումնասիրում է Հայաստանի երկարաժամկետ զարգացման օրակարգում հայկական սփյուռքի ներդրումն ընդլայնելու ուղիները: Այն բացահայտում է գործոններ, որոնք կարող են բացատրել Հայաստանում և Հայաստանի հետ ակտիվ գործունեություն ծավալած՝ սփյուռքի ձեռներեցների փոքր խմբի ներգրավվածությունն ու դրա դինամիկան: Այդ արդյունքների հիման վրա մշակվում են սփյուռքի ինստիտուցիոնալ կարողություններին համապատասխան առաջարկություններ՝ այդպիսի գործարար ակտիվիստների թիվն ավելացնելու և սփյուռքի ջանքերը մարդասիրական օգնության արշավներից դեպի գործարար նախաձեռնություններ ու զարգացման ծրագրեր ուղղելու համար:

1991 թ. սեպտեմբերի 21-ին ձեռք բերված Հայաստանի անկախությունը նոր էջ բացեց Հայաստան-սփյուռք հարաբերություններում: Հինգ մայրցամաքներում սփռված մեծ հայկական սփյուռքը սերունդներ շարունակ պահպանել էր ազգի անկախության ձգտումները: Համահայկական համերաշխության ուժեղ զգացման հետ միասին այդ ազգայնական ավանդույթն օգնեց նոր պետության համար համախմբել սփյուռքի աննախադեպ աջակցությունը: Ավելի քան մեկ տասնամյակ հայկական սփյուռքն ապահովում էր միջազգային քաղաքական աջակցություն Հայաստանին, մշակում, ֆինանսավորում ու իրականացնում մարդասիրական օգնության ծրագրեր և համախմբում մասնավոր դրամական փոխանցումները:

Սփյուռքի մարդասիրական ներդրումը հսկայական է եղել: Շատ ավելի համեստ է եղել սփյուռքի մասնակցությունը Հայաստանի տնտեսական կյանքին (Freinkman 2001; Manasaryan 2004; Samuelian and others 2003): Սփյուռքի ներդրումների ու գործարար մասնակցության մակարդակը ցածր է, իսկ Հայաստանի զարգացման քաղաքականության շուրջ քննարկումներում այն ընդամենը սահմանափակ դեր ունի՝ չնայած այն լայն համաձայնությանը, որ սփյուռքը Հայաստանի տնտեսական, սոցիալական ու քաղաքական զարգացման անգնահատելի և հիմնարար ռեսուրս է:

Մասնակցության պակասը հատկապես ուշագրավ է՝ հաշվի առնելով սփյուռքի հարաբերական մեծությունն ու հարստությունը: Սփյուռքը կազմում է մոտ 5,5 միլիոն մարդ (Samuelian and others 2003), ինչը շատ ավելին է, քան Հայաստանի բնակիչների թիվը՝ 3 միլիոն: Մոտ երկու երրորդն ապրում է Ռուսաստանի Դաշնությունում և ԱՄՆ-ում: Այս գլխի համար կատարված պահպանողական գնահատումները հուշում են, որ Կալիֆոռնիայում բնակվող մեկ միլիոն հայերի ընտանիքների համախառն տարեկան եկամուտները կարող են տասնհինգ անգամ գերազանցել Հայաստանի համախառն ներքին արդյունքը: Ենթադրվում է, որ 1988 թվականից ի վեր Հայաստանից հեռացել է մոտ մեկ միլիոն մարդ: Վերջին այս արտագաղթը բնորոշվում է բարձր որակավորմամբ. գնահատվում է, որ արտագաղթածների մոտ 30 տոկոսն ունի բարձրագույն կրթություն, իսկ մոտ կեսն ավարտել է առնվազն միջնակարգ դպրոց (World Bank 2002):

Հեղինակները շնորհակալ են Եվգենի Կուզնեցովին և Թոմաս Սամուելյանին՝ նախնական տարբերակի վերաբերյալ դիտողությունների ու առաջարկությունների համար: Այս գլխի պատրաստումը մասամբ ֆինանսավորվել է Միջազգային զարգացման դեպարտամենտի՝ Համաշխարհային բանկի ինստիտուտին տրամադրած դրամաշնորհով:

Հայկական սփյուռքի վերաբերյալ գրականության ակնարկ

Հայկական սփյուռքի սոցիոլոգիական, հոգեբանական, պատմական, ազգագրական, գենդերային ու ինքնության հարցերին նվիրված գրականությունը ծավալուն է: Վերջերս կատարվել են նաև Հայաստան-սփյուռք հարաբերությունների տնտեսական ու գործարար կողմերի ուսումնասիրություններ:

Ամիրխանյանը (1997) ուսումնասիրում է սփյուռքի ներդրումը Հայաստանի սոցիալ-տնտեսական զարգացման մեջ՝ անկախությունից առաջ և հետո: Նա ընդգծում է Հայաստանի կառավարության ու սփյուռքի բարդ հարաբերությունները, որոնք սահմանափակել են սփյուռքի ներդրումները: Հայաստան-սփյուռք փոխգործակցության կանոնները հիմնականում սահմանում է Երևանի կառավարությունը, որը սփյուռքահայ ներդրողներին տրամադրել է սահմանափակ ու ընտրովի աջակցություն: Ամիրխանյանն ընդգծում է սփյուռքի ներդրումների գործընթացի պահանջարկի կողմը՝ եզրակացնելով, որ «սփյուռքի նշանակությունը, ի վերջո, կախված է լինելու նրանից, թե տեղացի հայերը կարո՞ղ են իրենց թույլ տալ սահմանափակ ռեսուրսներն ու հնարավորությունները կիսել դրսից եկողների հետ» (էջ 21):

Գիլեսփին և համահեղինակները (1999) ուսումնասիրում են ծագման երկրում ներդրումներ կատարելու հետաքրքրությունը պայմանավորող գործոնները ԱՄՆ-ի չորս սփյուռքյան համայնքներում՝ Հայաստանից, Կուբայից, Իրանի Իսլամական Հանրապետությունից և Արևմտյան ափից ու Գազայից արտագաղթածների և նրանց ժառանգների շրջանում: Բոլոր չորս համայնքներում նրանք գտնում են, որ այլասիրական շարժառիթներն ու ծագման երկրի շուկաներում էթնիկ առավելություն ունենալու ընկալումը դրական են ազդում ներդրումների նկատմամբ հետաքրքրության վրա, իսկ գործարար խոչընդոտների ընկալման ազդեցությունն էական չէ:[1]

Չորս խմբերից հայրենիքում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների նկատմամբ ամենաքիչ հետաքրքրությունը դրսևորել են հայերը: Սակայն հարցման հայ մասնակիցները զգալիորեն տարբերվել են

մյուս սփյուռքյան խմբերի ներկայացուցիչներից. նրանք պատկանել են «հին սփյուռքին»՝ մարդկանց, որոնց նախնիները Հայաստանից հեռացել էին մի քանի սերունդ առաջ, և ընտանեկան կապեր չեն ունեցել ներկայիս Հայաստանում. նրանք ծագումով այսօրվա Թուրքիայից ու Մերձավոր Արևելքի այլ երկրներից էին: Ուստի բնական է, որ հայրենիքում ներդրումներ կատարելու անհատական հակումը հայերի շրջանում ավելի թույլ է, քան ավելի տիպական և ավելի նոր ձևավորված սփյուռքներում: Հայ հարցվողներից Հայաստանում ներդրումներ կատարելու ամենամեծ հետաքրքրությունն ունեցել են ինքնազբաղվածները:

Ֆրեյնկմանը (2001) հայկական սփյուռքի օրինակով ուսումնասիրում է սփյուռքի հնարավոր դերը շուկայական տնտեսության անցնող ծագման երկրի համար: Նշելով սփյուռքի նշանակալի ներդրումը Հայաստանին և՛ մարդասիրական օգնության, և՛ զարգացման արտաքին աջակցության համախմբման գործում՝ նա ընդգծում է այդ հաջող ջանքերի և զարգացման օրակարգում սփյուռքի ներդրման պակասի անհամապատասխանությունը: Վերջինս արտահայտվում է օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների, գործարար գործընկերությունների, տեղական բիզնեսին խորհրդատվական ծառայությունների ու ներդրումային միջավայրի բարելավման շուրջ տեղական քննարկումներին մասնակցության պակասով: Նա պնդում է, որ այդ անհամապատասխանությունը վնասել է Հայաստանի տնտեսական աճի և՛ որակին, և՛ կայունությանը, իսկ աշխատատեղերի ստեղծման, աղքատության նվազեցման ու արտագաղթի կրճատման տեսանկյունից սփյուռքի աջակցությունը չի տվել հնարավոր լավագույն արդյունքը:

Հայաստանի մարդկային զարգացման զեկույցը (UNDP 2001) վերլուծում է անկախությունից հետո Հայաստան-սփյուռք հարաբերությունների առաջին տասը տարիները: Զեկույցը նշում է, որ մեծ ու բարեկեցիկ սփյուռքը Հայաստանի համար հնարավոր մրցակցային առավելություն է, և կոչ է անում սփյուռքյան համայնքներին ավելի ակտիվ մասնակցել Հայաստանի արտաքին տնտեսական քաղաքականության մշակմանն ու իրականացմանը:

[1] Այս ուսումնասիրությունը դիտարկել է ներդրումներ կատարելու նկատմամբ

Սամուելյանն ու համահեղինակները (2003) վերլուծում են ժամանակակից հայկական սփյուռքի ընդհանուր սոցիալական միտումները պայմանավորող գործոնները, ներառյալ՝ այն գործոնները, որոնք ձևավորում են դրա ներկայացուցիչների վերաբերմունքը Հայաստանի նկատմամբ: Նրանք ընդգծում են սփյուռքի ինստիտուտների լուրջ թուլությունները. դրանք նեղ շրջանակի են, չափազանց կախված են առանձին անձանցից, և համայնքի անդամները հաճախ դրանք ընկալում են որպես որոշակի անհատների ու խմբերի վերահսկողության տակ գտնվող կառույցներ: Ավելին՝ սփյուռքի ինստիտուտները շարունակում են կենտրոնանալ ներգաղթյալների կողմից և նրանց համար ձևավորված պատմական օրակարգի վրա՝ այն ընդլայնելու ու բազմազանեցնելու և սփյուռքի ավելի մեծ թվով հայերի հասնելու փոխարեն: Սա բացատրում է, թե ինչու են սփյուռքի շփումները Հայաստանի հետ հիմնվում իրավիճակային անձնական կապերի, այլ ոչ թե սփյուռքի ինստիտուտների վրա: Դեռևս պարզ չէ՝ սփյուռքի առաջնորդների նոր սերունդը, որը հիմնականում կտրված է ավանդական կազմակերպություններից և սկսում է կամուրջներ կառուցել սփյուռքի ավանդական բաժանարար գծերի վրայով, պատրա՞ստ է արդյոք երկարաժամկետ հանձնառություն ստանձնել Հայաստանի կառուցման գործում:

Գևորգյանն ու Գրիգորյանը (2003) ուսումնասիրում են Հայաստանի զարգացման գործում սփյուռքի ներկայիս ներգրավվածության չափը: Նրանք առաջարկում են ներդնել ոչ ավանդական ֆինանսական գործիքներ՝ օրինակ սփյուռքի պարտատոմսեր և ներդրումային հիմնադրամներ, ինչպես նաև ստեղծել Համահայկական զարգացման բանկ՝ Հայաստանում սփյուռքի ներդրումներին նպաստելու համար:

Գիլեսփին ու Ադրիանովան (2004) ներկայացնում են Հայաստանում բիզնեսի զարգացմանն աջակցող՝ հայկական սփյուռքի երեք խոշոր նախաձեռնությունների դեպքային ուսումնասիրություն: Այդ նախաձեռնությունները մեկնարկել էին սոցիալական ձեռներեցության սկզբունքներով: Հեղինակները մատնանշում են լուրջ

ինստիտուցիոնալ սահմանափակումներ. սփյուռքյան հովանավորները կամ չեն կարողանում, կամ չեն ցանկանում անձամբ մասնակցել ծրագրերի իրականացման կառավարմանը և փոխարենը այն պատվիրակում են տարբեր տեղական գործընկերների՝ պետական մարմինների կամ առևտրային բանկերի: Վերլուծված ծրագրերը կառավարման առումով բարդ պահանջներ ունեին և ենթակա էին իրականացման ռիսկերի, սակայն հովանավորները պատրաստ չէին այդ ռիսկերին համակարգված կերպով դիմակայելու: Փոխարենը՝ իրականացման խնդիրներին նրանք արձագանքում էին նախաձեռնությունները դեպի ավելի ավանդական բարեգործական կամ ենթակառուցվածքային ծրագրերի ֆինանսավորում վերաուղղելով: Գիլեսփին ու Ադրիանովան պնդում են, որ սփյուռքի անմիջական կառավարչական մասնակցության պակասը ծրագրերի հիմնական թերություններից էր: Այն ծրագրերին մասնակցող Հայաստանի փոքր ու միջին ձեռնարկություններին զրկել էր այն գլխավոր առավելությունից, որը «հրեշտակ ներդրողները» սովորաբար բերում են իրենց աջակցած բիզնեսներին՝ հաճախորդների, մատակարարների և առանցքային աշխատակիցների վերաբերյալ ռազմավարական խորհրդատվությունից: Հայկական ձեռնարկություններն այդպիսի օգնության կարիքն ունեն շատ ավելի, քան սփյուռքի ծրագրերով տրամադրվող ֆինանսավորման:

Մանասարյանը (2004) բացահայտում է տնտեսական զարգացման ոլորտում Հայաստան-սփյուռք համագործակցությունը խոչընդոտող հիմնական գործոնները՝ նշելով, որ երկու կողմերի գործողությունների վրա էլ ազդում է զարգացման օրակարգի նկատմամբ ռազմավարական մոտեցման բացակայությունը: 1998 թվականից հետո Հայաստանի կառավարությունը բազմաթիվ փորձեր է արել ընդլայնելու սփյուռքի գործարար ներուժը և նպաստելու դրա քաղաքական համախմբմանը: Սակայն սփյուռքի ներուժը համախմբելուն ուղղված ռազմավարական համագործակցության ծրագիր չի մշակվել: Երևանում անցկացված երկու խոշոր սփյուռքյան համաժողովները հիմնականում խորհրդանշական էին և քիչ շոշափելի արդյունքներ տվեցին: Միաժամանակ սփյուռքի ավանդական կազմակերպությունները չեն կարողացել վերանայել իրենց

հաստատված մշակութային ու ազգայնական օրակարգը՝ ավելի մեծ ուշադրություն դարձնելով անկախ պետության զարգացման աջակցությանը: Անկախությունից անցած գրեթե տասնհինգ տարիների ընթացքում նրանք Հայաստանի համար չեն առաջարկել որևէ նշանակալի բարեփոխման կամ արդիականացման ծրագիր: Մանասարյանը կասկածում է, թե ավանդական հայկական սփյուռքը կարո՞ղ է այս հարցում ավելի արդյունավետ դառնալ, քանի որ նրա պատմական ու մշակութային կապերը Հայաստանի հետ թույլ են: Նա առաջարկում է ավելի շատ ուշադրություն դարձնել նորագույն սփյուռքի համախմբմանը. դրա ներկայացուցիչների համար Հայաստանը շարունակում է մնալ ամենօրյա մտահոգության առարկա, և նրանք շատ ավելի մեծ պատրաստակամություն են դրսևորում ընդունելու Հայաստանում բիզնես վարելու հնարավոր ռիսկերը:

Ռոբերտսը (2004) վերլուծում է դեպի Հայաստան դրամական փոխանցումների ու արտաքին մասնավոր փոխանցումների ազդեցությունը երկրի մակրոտնտեսական ցուցանիշների վրա: Նա եզրակացնում է, որ մասնավոր փոխանցումների տարեկան ընդհանուր ծավալը կարող է երեք անգամ գերազանցել դրամական փոխանցումների պաշտոնական գնահատումները: Ռոբերտսն ընդգծում է մասնավոր փոխանցումների կարևորությունը աղքատության նվազեցման, ինչպես նաև խնայողությունների ու տնային տնտեսությունների ներդրումների ֆինանսավորման համար՝ բնակարանային պայմանների բարելավման, հողի ձեռքբերման և երեխաների կրթության նպատակով: Նա համակարգված ապացույցներ չի գտնում, որ փոխանցումները խթանում են բիզնեսի զարգացումը, օրինակ՝ փոքր ու միջին ձեռնարկությունների ստեղծման միջոցով:

Տեսակետներ սփյուռքից

Հարցազրույցներ են անցկացվել հայկական սփյուռքի տասնհինգ գործարարների հետ: Նրանց թվում էին Արգենտինայում և ԱՄՆ-ում՝ հիմնականում Արևելյան ափին ապրող մարդիկ, ինչպես նաև նրանք, ովքեր ապրում էին կամ ապրել էին Հայաստանում՝ ղեկավարելով իրենց բիզնեսները կամ աշխատելով ապագա գործարար ծրագրերի մշակման վրա:[2] Հարցվողների մեծ մասի գործարար փորձը ծառայությունների ոլորտում էր՝ ֆինանսներ, տրանսպորտ և կապ, տեղեկատվական տեխնոլոգիաներ, առողջապահություն, հյուրանոցային ծառայություններ ու իրավաբանական ծառայություններ: Ընտրանքում ընդգրկվել էին միայն հին սփյուռքի ներկայացուցիչներ: Այն չի արտացոլում նոր սփյուռքի ակտիվիստների, այդ թվում՝ Ռուսաստանի Դաշնությունից եկողների տեսակետները:

Խորքային հարցազրույցների համար մշակվել էր կիսակառուցվածքային հարցաթերթ, իսկ հարցազրույցներն անցկացվել էին առերես կամ հեռախոսով: Նպատակն էր բացահայտել ու հասկանալ այն գործոնները, որոնք այս ձեռներեցներին դրդել էին ներգրավվելու Հայաստանում բիզնեսի զարգացման գործում:

Հարցազրույցները կենտրոնացել էին երեք ուղղության վրա: Առաջինը վերաբերում էր մինչև ներդրում կատարելը Հայաստան այցելելուն: Երկրորդն ուսումնասիրում էր, թե հարցվողները որքանով էին տեղեկացված Հայաստանում գործարար հնարավորությունների մասին: Երրորդը վերաբերում էր մասնագիտական միությունների ու համատեղ ծրագրերի դերին:

Այցելությունները Հայաստան և սկզբնական ներգրավվածության մյուս շարժառիթները

Լեռնային Ղարաբաղի հակամարտությունը, 1988 թ. երկրաշարժն ու անկախությունը մեծացրել էին Հայաստանը ճանաչելու հետաքրքրությունը և սփյուռքում վերականգնել համահայկական համերաշխության զգացումը: Համերաշխության այդ զգացումը նպաստել էր սփյուռքի ներկայացուցիչների այցելությունների ավելացմանը: Ինչպես նշել է հարցվողներից մեկը. «Ես Հայաստան սկսել եմ գնալ երկրաշարժից հետո: Հենց այդպես իսկապես կապվեցի Հայաստանի հետ. դա մի հնարավորություն էր՝ սկսելու հասկանալ այնտեղի մարդկանց ու հարաբերություններ հաստատել նրանց հետ: Հիմա Հայաստան եմ գնում երեք ամիսը մեկ»:

Հարցվողները, որոնք առաջին անգամ Հայաստան էին այցելել խորհրդային իշխանության տարիներին, ցանկանում էին տեսնել անկախությունից հետո տեղի ունեցած փոփոխությունները.

> «Առաջին անգամ այնտեղ գնացել եմ 1981 թվականին: Ցանկանում էի ներգրավվել դեռևս 1990-ականների սկզբի բոլոր փոփոխություններից ի վեր: Այս անկախությունն այն է, ինչին երկար էինք սպասել: Շատ ոգևորիչ է վերափոխման մի ամբողջ գործընթացի մասնակից լինելը»:

[2] Ֆինանսական միջոցների պակասը թույլ չի տվել ընտրանքն ընդլայնել՝ ընդգրկելով այլ աշխարհագրական շրջաններ: վերադարձ

> «Առաջին անգամ Հայաստան եմ մեկնել 1982 թվականին: Շատ կապվեցի այդ վայրի հետ: Մինչև անձամբ չես այցելում, այն իրական չի դառնում: Երբ սեփական աչքերով տեսնում ես բոլոր ցուցանակներն ու հայերեն խոսող բոլոր մարդկանց, այն իրականություն է դառնում: Հենց այդ ժամանակվանից գիտեի, որ ցանկանում եմ ինչ-որ բան անել՝ Հայաստանի կյանքում ներգրավվելու համար, նույնիսկ երբ այն Խորհրդային Հայաստան էր: Այն օրերին չէի էլ երազում, որ նման հնարավորություն կստեղծվի»:

Որոշ ձեռներեցներ Հայաստանի հետ առաջին անմիջական շփումն ունեցել էին, երբ ընդունել էին այստեղ միջազգային աշխատանքային հանձնարարություն կամ ժամանել պետական կամ համայնքային

պատվիրակության կազմում: Նրանցից մեկն ասում է. «Առաջին անգամ գնացել եմ պաշտոնական այցով՝ ուղեկցելով նախագահ Մենեմին, երբ ստորագրվեց արգենտինա-հայկական առողջապահական համաձայնագիրը: Այցելեցինք Երևանի մանկական հիվանդանոցը, որտեղ սկսել ենք մի քանի ծրագիր»:

Պատմական նկատառումներն ու հայկական ինքնության ուժեղ զգացումը եղել են Հայաստանում նրանց գործարար ներգրավվածության հիմնական շարժառիթները: Հարցազրույցի մասնակիցներից մեկը նշել է. «Հայրս դեռ փոքր տարիքից ինձ համար պատմության գրքեր էր գնում, բայց շոշափելի այդ զգացումը չառաջացավ, մինչև անձամբ չգնացի այնտեղ: Մի տեսակ զգում էի, որ մասնակցում եմ ազգակերտմանը: Դարեր շարունակ սպասել ենք սրան, և ահա ինչ-որ բան անելու հնարավորությունը: Որքան էլ իդեալիստական հնչի, իրականում ամեն ինչ հանգում է դրան: Հիմա արդեն ճանաչում եմ մարդկանց, կապ եմ զգում նրանց հետ»:

Հարցվողներից ոմանց համար Հայաստանում ներդրումներ կատարելը նշանակում է հավատարիմ մնալ ծնողների ու մեծ ընտանիքի ժառանգությանը.

> «Որոշեցի Հայաստանում բիզնեսով զբաղվել, քանի որ կարծում եմ՝ դա Հայաստանին օգնելու միջոց է: Հայրս մահացավ՝ ազատ Հայաստան չտեսած. երբեք չէր պատկերացնում, որ Հայաստանն այդքան շուտ անկախ կդառնա: Քանի՞ հազար ու միլիոն հայ իր կյանքը կտար դա տեսնելու համար: Ես բախտ եմ ունեցել ականատես լինելու դրան, բայց միջանկյալ սերնդից եմ՝ ո՛չ լիովին արգենտինացի, ո՛չ լիովին հայ, սակայն բավականաչափ հայ: Այդ միջանկյալ վիճակն ինձ մղում է ինչ-որ բան անելու՝ ի հիշատակ ծնողներիս: Եթե հայրս կենդանի լիներ, ի՞նչ կաներ: Անշուշտ, Հայաստանում մի ձեռնարկություն կհիմներ կամ այնտեղ ինչ-որ աշխատանք կկատարեր»:

Հարցվողների շրջանում Հայաստանում բարեգործական գործունեության մեջ ակտիվ ներգրավվածությունը տարածված չէր: Բնորոշ է հետևյալ մեկնաբանությունը. «Ես նվիրատվությունների կողմնակից չեմ: Եկեղեցուն շատ եմ աջակցել և շարունակում եմ աջակցել: Այդ նվիրատվությունները կրոնական կառույցին են

ուղղված, բայց ոչ ուժեղ կրոնական զգացմունքների պատճառով: Կարծում եմ՝ պետության՝ որպես ինստիտուտի բացակայության պայմաններում եկեղեցին դարեր շարունակ նպաստել է հայկական ինքնության պահպանմանն ու սփյուռքի միասնությանը»:

Հայաստանում գործարար հնարավորությունների մասին տեղեկությունների աղբյուրները

Հարցվողներից ոչ մեկը սփյուռքի տեղեկատվական ուղիները չբնութագրեց որպես գործարար հնարավորությունների կամ այլ ներդրողների դրական փորձի մասին օգտակար տեղեկություն տրամադրող միջոց: Շատ քչերը կարողացան նշել Հայաստանում ներդրումներ կատարած սփյուռքի ներկայացուցիչների օրինակներ: Գործարար հնարավորություններն ուսումնասիրելիս ոչ ոքի օգտակար չէին եղել սփյուռքի գործող կազմակերպությունները կամ պաշտոնական տեղեկատվական ռեսուրսները:

Հայաստանում գործարար հնարավորությունների ու փորձի մասին տեղեկություններ ստանալու համար սփյուռքում անձից անձ փոխանցվող տեղեկություններն օգտագործվել էին միայն դրվագաբար: Ե՛վ պաշտոնական, և՛ ոչ պաշտոնական տեղեկատվական ուղիների անարդյունավետությունը ցույց է տալիս, որ տեղեկությունների տարածման ու լսարանին հասնելու համար սփյուռքի առկա ռեսուրսները լիարժեք չեն օգտագործվում:

Հարցվողները մտահոգություն հայտնեցին տեղական ճյուղերը խթանելու և օտարերկրյա ներդրումներ ներգրավելու պետական քաղաքականության վերաբերյալ, որն իրենց կարծիքով անհետևողական ու ոչ մասնագիտական է: Մտահոգություն է առաջացնում նաև Հայաստանի կառավարության ինստիտուցիոնալ հեղինակությունը: Հարցվողները նաև նշել են, որ կառավարությունը բավարար չափով չի օգտագործում իրենց գործարար ու տեխնոլոգիական փորձառությունը.

> «Իրական խնդիրը այն ընկալումն է, որ [կառավարությունը] իրական ջանք չի գործադրում բիզնեսի համար բարենպաստ միջավայր ստեղծելու համար: Հայաստանը պետք է դառնա «Հայաստան ընկերություն»: Կարծում եմ՝ Հայաստանը պետք է դառնա

տարածաշրջանի Սինգապուրը: Հնարավոր է՝ կառավարությունը պետք է ուժեղացնի հանրային հատվածը՝ մասնավոր հատվածի գործունեության մեջ ներկայիս չափազանց մեծ ներգրավվածության փոխարեն»:

«Հայաստանի կառավարությունը մտածողության միատարր ամբողջություն չէ: Կան որոշակի մտածելակերպով պաշտոնյաներ և կան այլ մտածելակերպ ունեցողներ: Մշակույթների այդ բախումը կառավարության հենց հիմքում է: Դա պարզ է դառնում, երբ կառավարությունում ինչ-որ մեկն ասում է. «Այն ծառայությունը, որը պատրաստվում է մասնավորեցնել այս գործարարը, մեզ բոլորովին չի հետաքրքրում: Թող գա, բայց կաթնատնտեսություն հիմնի»: Ես չեմ ուզում կաթնատնտեսություն հիմնել: Ուզում եմ բիզնես ստեղծել իմ մասնագիտությամբ, որն ինձ մոտ շատ լավ է ստացվում: Սա ցույց է տալիս հարցի բուն էությունը՝ ազատությունը»:

Հարցվողները խորապես համոզված են, որ սփյուռքի ներկայացուցիչները կարող են վճռորոշ դեր ունենալ Հայաստանի տնտեսական զարգացման մեջ, այդ թվում՝ դեռևս բարդ գործարար միջավայրում գործելակերպի նոր ձևեր հաստատելով և գործարարության նոր գործելակերպեր և ընդօրինակման արժանի օրինակներ բերելով: Նրանք դժգոհություն են հայտնել սփյուռքի մասնագիտական ու գործարար մասնակցության մակարդակից.

«Ամենից շատ ինձ անհանգստացնում է տեսնել Հայաստանի ներուժը, երկրին օգնելու՝ սփյուռքահայերի ներուժը և միաժամանակ ականատես լինել, որ այդ ներուժն իրականություն չի դառնում»:

«Ինձ անհանգստացնող բաներից մեկն այն է, որ ավելի մեծ թվով սփյուռքահայեր ուղղակիորեն ինչ-որ բան չեն անում՝ ոչ թե եկեղեցուն կամ նման բանի նվիրատվություն կատարելով, այլ երկրի համար գործ անելով»:

«Նկատել եմ, որ իրենց մասնագիտական կյանքում հաջողության հասած սփյուռքի ներկայացուցիչները պատշաճ ներդրում չեն ունենում հայ ազգի կյանքում: Նկատի չունեմ նվիրատվություն անելն ու հեռանալը: Կարծում եմ՝ մարդիկ պետք է անձամբ ներգրավվեն, պետք է ներդրումներ կատարեն: Ներդրում կատարելիս չգիտեմ՝ կշահե՞մ, թե՞ կկորցնեմ, բայց դա ներդրում է: Ես աշխատատեղեր եմ

ստեղծում և նպաստում մտածելակերպի փոփոխությանը, որն այնքան անհրաժեշտ է: Նվիրատվություններով մարդկանց մտածողությունը չես փոխի»:

«Հայաստանի ամենամեծ սպառնալիքն այն է, որ մենք ինքներս, չնայած սփյուռքում մեր ահռելի հարստությանը, չենք կարողանում տնտեսական առումով օգնության հասնել երկրին: Պետք է փոխենք մեր վերաբերմունքը: Որպես սփյուռք՝ պետք է ասենք. սա նոր երկիր է, և այո՛, շատ թույլ կողմեր կան, բայց սա է մեր ունեցած լավագույնը: Եթե երես թեքենք այս փոքր երկրից, այն մինչև 2050 թվականը չի գոյատևի»:

«Ա՛խ, ինչ մեծ գործեր կարող է անել սփյուռքը: Այդ մասին շատ համաժողովներում ու սեմինարներում են խոսում: Շատ թաշկինակներ կան՝ արցունքները սրբելու համար, բայց սովորաբար գործողություն չկա: Ահա ողբերգությունը»:

Հարցվողները կարծում են, որ սփյուռքի հաջողակ ձեռներեցները պետք է ավելի ակտիվորեն իրենց հայաստանյան գործարար փորձը փոխանցեն սփյուռքի մյուս ներկայացուցիչներին՝ բարելավելու Հայաստանի գործարար կերպարը: Չնայած տարիների բարձր տնտեսական աճին և երկրի ներդրումային միջավայրը բարելավելու կառավարության զգալի ջանքերին՝ կառավարության տնտեսական քաղաքականության նկատմամբ վստահությունը դեռ բավարար չէ: Սփյուռքի լրատվամիջոցները Հայաստանից դրական տնտեսական լուրեր չեն հաղորդում՝ խորացնելով իրականության ու շատ ավելի մռայլ ընկալումների միջև տեղեկատվական բացը: Այդ բացը լրացնելը հենց առաջին նախաձեռնողների և սփյուռքի մյուս գործարար առաջնորդների գործն է: Նրանք պետք է իրենց գործընկերներին կոչ անեն Հայաստանում բիզնես հիմնելու, խթանեն համատեղ ներդրումային ծրագրերը և ավելի մեծ ջանքեր գործադրեն՝ սփյուռքում հանրային իրազեկվածությունը բարձրացնելու Հայաստանի ապագայի համար օտարերկրյա ներդրումների դերի ու երկրի գործարար միջավայրը բարելավելու անհրաժեշտության վերաբերյալ:

Միաժամանակ կառավարությունը պետք է միջոց գտնի արդիականացնելու հաղորդակցության իր գործիքներն ու լսարանին հասնելու գործելակերպը: Սփյուռքը զրկված է Հայաստանում բիզնեսի

զարգացման և տնտեսական քաղաքականության մասին ժամանակին ու վստահելի տեղեկություններ ստանալու հնարավորությունից։[3] Տեղեկատվության այս պակասը սփյուռքի համախմբման լրացուցիչ խոչընդոտ է: Համացանցը բացառիկ հնարավորություն է տալիս կապելու աշխարհի հայկական համայնքները: Համացանցի վրա հիմնված համահայկական տեղեկատվական ցանցը կարող է ծախսարդյունավետ լինել և բավական արագ ստեղծվել՝ առկա կարիքներին արձագանքելու համար (ներդիր 6.1)։

Ներդիր 6.1. Համացանցային զրույց՝ Հայաստանում փոքր ու միջին ձեռնարկատիրության զարգացման մասին

Ստորև բերված տեքստը վերցված է 2002 թ. համացանցային մի զրույցի սղագրությունից, որը կազմակերպվել էր Հայաստանի արտաքին գործերի նախարարության աջակցությամբ: Մասնակիցների թվում էին Հայաստանում ապրող ու բիզնես վարող, ինչպես նաև Հայաստանից դուրս բնակվող սփյուռքի ներկայացուցիչներ:

Vazken. Բարև բոլորին: Հայաստանում ապրելը հաճելի՞ է:

Menua_Nane. Էլ հարցնո՞ւմ ես:

Ponchig. Հայաստանում ապրելը ԱՄԵՆԱԼԱՎՆ Է:

Dolmama. Այն ամբողջ ընթացքում, որ այստեղ եմ, միշտ մտածել եմ՝ երբ և ինչու բոլորս այստեղ չենք: Ուստի, եթե ձեր կյանքին ավելի մեծ իմաստ հաղորդելու ցանկություն ունեք, թույլ մի՛ տվեք, որ մենք ձեզ հետ պահենք:

Menua_Nane. Հայաստանում աշխատելն ու ապրելը հրաշալի է: Հետ վերադառնալու մասին մի վայրկյան անգամ չէի մտածի:

Vazken. Բոլորդ Հայաստանում շահութաբե՞ր բիզնես եք վարում:

Ponchig. Կարծում եմ՝ մեզանից մեծ մասը հաջող գործունեություն են ծավալում:

Voske_Hats. Ընդհանուր առմամբ սփյուռքահայերի վարած բիզնեսների մեծ մասը հաջող է:

Ara. Խորհուրդ կտայի՞ք ինձ տեղափոխվելու մասին մտածել:

Menua_Nane. Այստեղ՝ Երևանում, հաշվապահների կարիք ունենք: Մտածո՞ւմ ես Հայաստանում բիզնես բացելու մասին:

[3] Կարող է օգտակար լինել սփյուռքի հետ կապերի ընդլայնման՝ Երևանում ԱՄՆ դեսպանության վերջին փորձը: Սփյուռքի ճնշումը՝ մեծացնելու հաշվետվողականությունն այն հարցում, թե Հայաստանի կառավարությունն ինչպես է ծախսում դոնորների միջոցները, նոր պահանջարկ առաջացրեց Հայաստանում դոնորների աջակցության ծրագրերի և, ավելի լայն առումով, Հայաստանի զարգացման վերաբերյալ տեղեկատվության նկատմամբ: Ի պատասխան՝ դեսպանությունը մշակեց լսարանին հասնելու ռազմավարություն (Sherinian 2005): վերադարձ

Սփյուռքի մասնագիտական միությունների դերը

Մասնագիտական միությունները հարթակ են տեղեկությունների տարածման, տեխնիկական աջակցության, երկկողմ գործարար կապերի ստեղծման և մասնագիտական փորձի փոխանակման համար: Մասնագետներն այդ կազմակերպություններն օգտագործում են ընդհանուր մասնագիտական մտահոգություններն ու հետաքրքրությունները կիսելու նպատակով.

«Մասնագիտական միությունները հիմնականում միջնորդող ու նպաստող դեր ունեն: Դրանք նաև ներդրողներին պաշտպանում են խնդիրների մեջ ընկնելուց»:

«SS [տեղեկատվական տեխնոլոգիաների] ոլորտում մասնագիտական միություններ արդեն կան: Դրանք շատ լավն են, քանի որ տեղեկանում ես մյուս ընկերությունների և նրանց արտադրանքի մասին: Եթե առաջին անգամ ես Հայաստան գնում և կապերի կարիք ունես, միանում ես միությանը»:

«Երկու մասնագիտական միության անդամ եմ: Կարծում եմ՝ երկուսն էլ շատ լավ կառույցներ են, որտեղ մասնագետները համախմբվում են: Եթե ուրիշ ոչինչ էլ չլիներ, դրանք առնվազն միավորել են ամերիկահայ իրավաբաններին ու բարձր տեխնոլոգիաների մասնագետներին: Նրանք տեղ ունեն քննարկելու այն հարցերը, որոնք առնչվում են իրենց բիզնեսին այստեղ՝ ԱՄՆ-ում և Հայաստանում: Սա քննարկման հարթակ է ստեղծում»:

Հարցվողներից ոմանք մասնագիտական միությունները շփոթում էին սոցիալական, մշակութային ու կրթական հարցերով զբաղվող այն միությունների հետ, որոնք օգնում են պահպանել հայկական ինքնության առանցքը: Այդ շփոթությունը զարմանալի չէ, քանի որ հայկական սփյուռքում հայկական մասնագիտական միությունները հազվադեպ են:

Սակավաթիվ մասնագիտական միությունների ներկայացուցիչները նշել են, որ իրենց հիմնական գործունեությունը բավական գործնական է և անմիջապես կապված է իրենց մասնագիտական ոլորտի հետ: Նրանք սպասարկում են իրենց անմիջական տեղական համայնքի կարիքները, բայց մասնակցում են նաև Հայաստանի տնտեսական զարգացմանը: Այս առումով մասնագիտական միությունները զգալիորեն տարբերվում են սփյուռքի ավանդական կազմակերպություններից.

> «Մասնագիտական միությունները կարող են մեծ դեր ունենալ՝ գրեթե մենթորի նման. խորհրդատվություն տրամադրելով, այնտեղ սեմինարներ կազմակերպելով կամ ուսանողներին ու դասախոսներին ծանոթացնելով իրենց ոլորտի կարիքներին: Երբ այս ամենն արվում է մասնագիտական միության միջոցով, դա վստահելիություն է հաղորդում, հարթակ, եղանակ կամ ֆիզիկական վայր է ապահովում և տեղեկությունն անմիջապես հասանելի դարձնում անդամներին, որպեսզի ավելի շատ մարդիկ օգտվեն դրանից: Այնուհետև միությունները կարող են մասնակցել միջազգային համաժողովների ու առևտրային ցուցահանդեսների, որտեղ ծանոթանում ես տարբեր կազմակերպությունների, հնարավոր հաճախորդների»:

> «Կարծում եմ՝ որպես հայեր Հայաստանում աշխատանքին մշակութային տարր եք բերում, որն օգնում է ավելի հեշտ կապվել տեղում ապրող մարդկանց հետ: Կարողանում եք ստեղծել կապեր, որոնք գուցե անհասանելի կամ անիրագործելի լինեն այդպիսի կապ չունեցողների համար: Եթե մեր միությունն ավելի շատ ռեսուրսներ ունենար, կարող էինք զարգացման գործակալությունների առանցքային գործընկերները դառնալ՝ բերելով փորձ ու կապեր»:

«Երևանի հիվանդանոցներ կատարած այցելությունների հիման վրա կարիքների շատ ծավալուն գնահատում իրականացրինք: Կապվեցինք առողջապահական հարցերով զբաղվող մարդկանց հետ, ապա նրանց առաջարկությունների հիման վրա ուսումնասիրեցինք որոշ ոլորտներ: Մեր աշխատանքն անվճար է՝ հանրօգուտ հիմունքներով»:

Սփյուռքի համատեղ ծրագրերը

Հարցվողների կարծիքով նույնիսկ սփյուռքի առաջին նախաձեռնողները քիչ բան գիտեն Հայաստանում իրականացվող համատեղ զարգացման ծրագրերի ու նախաձեռնությունների մասին: Սա արտացոլում է այն փաստը, որ սփյուռքը միայն սահմանափակ թվով այդպիսի առաջարկներ է հովանավորել, և վկայում է սփյուռքի տեղեկատվական կարողությունների թուլության մասին: 2002 թ. մայիսին Երևանում անցկացված սփյուռքի վերջին համաժողովում կազմվել էր յոթ համատեղ ծրագրերի առաջարկների ցանկ: Դրանցից միայն մեկը՝ տարածաշրջանային առողջապահական կենտրոնը, տարբերվում էր մշակութային ու պատմական հարցերի վրա կենտրոնացած ավանդական ծրագրերից:

Հարցվողները որոշ տատանում էին դրսևորում սփյուռքի համատեղ ծրագրերին մասնակցելու հարցում: Նրանց դժկամության մասին է վկայում նաև այն, որ 2002-2003 թթ. չհաջողվեց բավարար ֆինանսավորում հավաքել Միջազգային ֆինանսական կորպորացիայի աջակցությամբ ստեղծվող Հայաստանի ներդրումային հիմնադրամի համար.

«Հայերը լուրջ խնդիր ունեն: Սիրում են վերահսկել, թե ինչ է կատարվում իրենց փողի հետ, և դա միանգամայն ողջամիտ է: Սակայն երբ խոսքը ներդրում կատարելու մասին է, մեծ մասը չգիտի՝ ինչպես ներդնել Հայաստանում: Այն մոտեցումը, երբ յուրաքանչյուրն իր ներդրումն առանձին է կատարում, սովորաբար հակառակ արդյունք է տալիս, քանի որ որոշ ներդրումներ շահույթ են բերելու, իսկ մյուսներն անխուսափելիորեն վնասաբեր են լինելու: Այդ պատճառով պորտֆելային մոտեցման գաղափարը, երբ մարդիկ միավորվում և համատեղ են ներդնում՝ ռիսկը բազմազանեցնելու համար, շատ իմաստալից է, բայց նրանք դա չեն հասկանում: Սա

միաժամանակ հիմնադրամի գաղափարը լիովին չհասկանալու և գումարը մեկ ուրիշին վստահելու հանդեպ նախապաշարմունքների հետևանք է, հատկապես երբ այդ մարդը հայտնի չէ, ճանաչված անուն չունի, թեև հիմնադրամին աջակցում է Միջազգային ֆինանսական կորպորացիան»:

Հայաստանի վերակառուցման համատեղ ծրագրերում ներդրումներ կատարելու դժկամությունը կարող է արտացոլել սփյուռքահայերի նախընտրությունը՝ բարեգործական նվիրատվություններով հասնել արագ, բայց շոշափելի նպատակների և խուսափել այն անհարմարությունից, որը կապված է ապագայում բիզնեսի հնարավոր ձախողման ավելի երկարաժամկետ ռիսկերի ու ներդրված միջոցների նկատմամբ անմիջական վերահսկողության պակասի հետ: Նման դրդապատճառներ ունեցող մարդու համար նվիրատվություն անելն ավելի հեշտ ու հարմար է, քան բիզնեսի զարգացման համատեղ նախաձեռնության մեջ ներդնելը:

Նույնիսկ խոշոր բարեգործական նվիրատվությունները կայուն կերպով չեն նպաստում Հայաստանի երկարաժամկետ տնտեսական օրակարգին: Ինչպես նշել է հարցվողներից մեկը. «Լինսի հիմնադրամի [միլիարդատեր Քըրք Քըրքորյանի ստեղծած բարեգործական կառույցի] գումարները շատ նշանակալի են, բայց դա միանգամյա աջակցություն է: Դրանք այնքան արդյունավետ բազմապատկիչ ազդեցություն չեն ունենալու, որքան կունենային, եթե ծախսվեին մասնավոր հատվածում»:

Առաջին նախաձեռնողների առաջարկությունները

Հարցվողներին խնդրել էին խորհուրդ տալ մյուս հայերին, որոնք գուցե ցանկանան Հայաստանում բիզնես սկսել կամ զարգացման աջակցություն տրամադրել: Նրանց առաջարկությունները ամփոփված են ստորև.

• Հայաստանում բիզնես վարեք այնպես, ինչպես աշխարհի մյուս երկրներում, բայց համբերատար եղեք և անհապաղ արդյունքներ մի՛ սպասեք:

«Պետք է առաջնորդվեք այն նույն զգացողությամբ, որով ընկերություն եք հիմնում ցանկացած երկրում: Երբ կարելի է կասկածները մեկնաբանել հօգուտ դիմացինի, մի փոքր ավելի բարեհաճ եղեք կամ դրանով սնուցեք Հայաստանում բիզնեսով զբաղվելու ձեր խանդավառությունը: Թույլ մի՛ տվեք, որ այդ խանդավառությունը մթագնի գործարար դատողությունը: Հայաստանում բիզնես վարելուն վերաբերվեք ինչպես ցանկացած այլ բիզնեսի. պայմանագիր ունեցեք, ամեն ինչ ճիշտ արեք, միայն ձեռքսեղմումով գործ մի՛ արեք: Մի՛ վստահեք մարդուն միայն այն պատճառով, որ նա հայ է: Մի՛ կարծեք, թե ձեզ լավություն են անելու կամ դուք պետք է նրանց լավություն անեք: Պարզապես մի փոքր ավելի համբերատար եղեք և բացատրեք»:

«Սփյուռքահայերի սպասումները Հայաստանից երբեմն պարզապես անհավանական են: Պետք է կառավարել սպասումները: Այնտեղ գնացող սփյուռքահայերը կառավարությունից արտոնություններ են ակնկալում, օրինակ՝ հարկային արձակուրդներ: Իրականում, որպես պատասխանատու քաղաքացիներ, պետք է հարկեր վճարենք»:

«Կարծում եմ՝ եթե առաջնորդվելու եք հայ լինելու զգացումով, պետք է մի փոքր համբերատար լինեք. գուցե լրացուցիչ քայլ անեք սովորեցնելու, բացատրելու համար, որը այլ հանգամանքներում չէիք անի, թույլ տաք մեկ կամ երկու սխալ, գուցե ավելի: Բայց կասեի՝ հայ լինելու զգացումը մի՛ հասցրեք այն աստիճանի, որ բիզնեսում անխոհեմ կամ անմիտ քայլեր անեք: Բիզնեսն արեք այնպես, ինչպես կանեիք ցանկացած այլ վայրում»:

«Լավ հնարավորություններ ունեք, լավ, տաղանդավոր մարդիկ ունեք և... ասում եք՝ «Հայաստանի համար կարող եմ դա անել»: Կա այլասիրական շարժառիթ՝ փորձել օգնել երկրի զարգացմանը: Բայց բիզնեսը բիզնես է. պետք է գործեք շահույթ ստանալու տրամաբանությամբ»:

• Իրատեսական սպասումներ ունեցեք:

«Հայաստանում ոչ հայ ներդրողներն ավելի հաջողակ են, քան հայ ներդրողները, որովհետև չեն գալիս կանխակալ դատողություններով ու սպասումներով: Գիտեն, որ սա ձևավորվող տնտեսությամբ երկիր է, գիտեն՝ ինչպես գործ ունենալ դրա հետ»:

«Հայերը միմյանց վստահելու լուրջ խնդիր ունեն: Ուրիշների համար միշտ հավատարիմ ծառայողներ են եղել, բայց երբ խոսքը մյուս հայերի մասին է, միմյանց չեն աջակցում»:

• Սփյուռքի մասնագիտական միություններն օգտագործեք բիզնեսի հիմունքները սովորեցնելու համար:

«Մեր միության անդամները հավաքվեցին, և քննարկեցինք այնպիսի հարցեր, ինչպես՝ ինչպես վարվել առևտրային ցուցահանդեսում, քանի որ շատ ընկերությունների համար դա առաջին մասնակցությունն էր միջազգային ցուցահանդեսի: Պարզ բաներ՝ ժպտալ, զրուցակցի աչքերին նայել, ձեռք սեղմել: Այսպիսի չնչին բաներ, բայց միասին դրանք ազդեցություն ունեն: Միությունը կարող է լավ միջոց լինել այդ տեղեկությունները տարածելու համար»:

• Ձեր հաջողության պատմությունը կիսեք ուրիշների հետ՝ նրանց ոգևորելու և ցույց տալու, որ իրենք էլ կարող են հաջողության հասնել Հայաստանում:

Անկախությունից ի վեր Հայաստան-սփյուռք համագործակցության դասերը

Անկախությունից ի վեր սփյուռքի տասնչորս խոշոր կազմակերպություններ Հայաստանի համար համախմբել են մոտ 900 միլիոն դոլարի աջակցություն: Այդ միջոցների զգալի մասը տրամադրել են ոչ հայերը (Manasaryan 2004): Պետության աջակցությամբ գործող «Հայաստան» համահայկական հիմնադրամը՝ սփյուռքի օգնության հիմնական ուղիներից մեկը, իր գործունեության առաջին տասը տարիների ընթացքում 75 միլիոն դոլար է ծախսել Հայաստանում և Լեռնային Ղարաբաղում իրականացված 138 տարբեր ենթակառուցվածքային ծրագրերի վրա: Պաշտոնական բարեգործական ուղիներից դուրս դեպի Հայաստան մասնավոր փոխանցումները գնահատվում են տարեկան 900 միլիոն դոլար՝ Հայաստանի պաշտոնական համախառն ներքին արդյունքի մոտ 30 տոկոսը (Roberts 2004): Այս միջոցների միայն մեկ երրորդն է սփյուռքից կատարվող փոխանցումներ. մնացածը արտերկրում ժամանակավորապես աշխատող հայերի սովորական դրամական փոխանցումներն են:

Սփյուռքն ակնհայտորեն ունի Հայաստանին օգնելու ներուժ, և դրա ներկայացուցիչներն այդպիսի ուժեղ ցանկություն են հայտնում: 2003 թ. սկզբին «Հայաստան 2020» ծրագրի համար կատարված՝ սփյուռքահայերի համաշխարհային հարցումը ցույց է տալիս, որ մոտ 70 տոկոսը պատրաստ կլիներ նպաստելու հայկական արտադրանքի իրացմանն իր բնակության երկրում (Manasaryan 2004):[4] Նույնքան հարցվողներ պնդում են, որ Հայաստանին օգնելու ամենաարդյունավետ միջոցը այստեղ գործարար ներդրումներ կատարելն է: Հայաստանում բնակվող հայերի մոտ 90 տոկոսը կցանկանար, որ սփյուռքն ավելի ակտիվ դեր ունենար երկրի տնտեսական զարգացման մեջ:

Սփյուռքի համախմբման իրական մակարդակը մնում է այդ ներուժից ցածր: Կառավարության ու սփյուռքի փոխադարձ վստահությունը ցածր է, իսկ առկա վիճակը փոխելու փորձ արած ազդեցիկ առաջամարտիկները չափազանց քիչ են (Samuelian and others 2003):

Մանասարյանը (2004) իրավիճակը բնութագրում է որպես դասական փակ շրջան. սփյուռքն իր զարգացման մեջ ավելի ակտիվ ներգրավելու համար Հայաստանը պետք է արդիականանա, սակայն արդիականացումն անհնար է առանց սփյուռքի ավելի էական աջակցության: Ժամանակակից սփյուռքի համար գրավիչ լինելու համար Հայաստանը պետք է դառնա շատ ավելի ազատական, բազմազան ու հանդուրժող, սակայն Հայաստանում այդ բազմազանությանը նպաստող ներքին ուժերը դեռ թույլ են:

Անկախությունից հետո Հայաստանում սփյուռքի փորձից բխող գլխավոր դասն այն է, որ մարդասիրական օգնության խոշոր ծրագիրը, որը չի լրացվում բիզնեսի ակտիվ աջակցությամբ և ներդրումային ծրագրով, կայուն չէ (Freinkman 2001): Վերջիվերջո այն խթանում է արտագաղթն ու տնտեսական իշխանության կենտրոնացումը: Այն չի օգնում լուծելու անցման և տնտեսության վերակառուցման ամենակարևոր խնդիրները, այլ պարզապես հետաձգում է դրանց լուծումը: Եթե սփյուռքն այնքան հարուստ ու ազդեցիկ է, որ կարող է զգալի ռեսուրսներ համախմբել հայրենիքին աջակցելու համար, պետք է համոզվի, որ տրամադրվող միջոցների էական մասը ուղղվում է բիզնեսի զարգացմանն ու մասնավոր հատվածին:

Սփյուռքի՝ Հայաստանի կառավարությանը տրամադրած մարդասիրական օգնությունն ու անվերապահ քաղաքական աջակցությունը նպաստել են 1990-ականների երկրորդ կեսին ներքին վճռորոշ բարեփոխումների, հատկապես գործարար միջավայրի բարեփոխումների հետաձգմանը: Հակառակ սպասումների՝ սփյուռքի կազմակերպությունները չեն հանդես եկել տնտեսական բարեփոխումների օգտին, ինչը թուլացրել է հետագա բարեփոխումների տեղական պահանջարկը: Սփյուռքի լայնածավալ աջակցության շնորհիվ Հայաստանի իշխող վերնախավը ստացել է գոյատևման լրացուցիչ ռեսուրսներ և անհրաժեշտ բարեփոխումները հետաձգելու ժամանակ՝ չնայած ծայրահեղ աղքատությանն ու որակյալ բնակչության արտագաղթին:

Լայնածավալ մարդասիրական օգնությունը վկայում է, որ սփյուռքյան համայնքը մտահոգված է Հայաստանի համար: Այդ մտահոգությունը

պահանջում է ավելի ակտիվ դեր ունենալ երկրի տնտեսական զարգացման մեջ: Սփյուռքի ապագա աջակցությունը պետք է այլ կառուցվածք ունենա և ուղղվի այլ ստացողների:

Սա չի նշանակում, որ արտերկրում բնակվող հայերը պետք է փոխեն իրենց կենսակերպը և ամբողջ ժամանակը նվիրեն որպես ներդրողներ, բիզնեսի ղեկավարներ, խորհրդատուներ կամ Հայաստանի հարցերով խորհրդատուներ աշխատելուն: Թեև սփյուռքի որոշ ներկայացուցիչներից իսկապես կպահանջվի կատարել այդ դերերը, դա սփյուռքի՝ որպես խմբի հիմնական խնդիրը չէ: Սփյուռքը պետք է լինի կամուրջ դեպի մնացած աշխարհը, թարգմանիչ և միջնորդ: Լավ սփյուռքյան ցանցը որոնման ցանց է. այն ստեղծում ու տարածում է տեղեկություններ՝ գիտելիքներ և հմտություններ, բացահայտում հնարավորություններ ու ծրագրեր և օգնում մարդկանց օգտվել այդ հնարավորություններից:

[4] Ինչպես քննարկվում է ստորև, ծրագրի նպատակն էր հստակեցնել Հայաստանի զարգացման տարբեր սցենարները: վերադարձ

Հետևյալ առաջարկությունները կարող են դառնալ հայկական սփյուռքի այլընտրանքային ռազմավարության բաղադրիչները.

• Միջոց գտնել մասնակցելու Հայաստանի զարգացման ռազմավարության շուրջ քննարկումներին: Զարգացնել սփյուռքի կազմակերպությունների կարողությունները, հավանաբար՝ տեղական վերլուծական կենտրոնների հետ համագործակցությամբ, որպեսզի զարգացման առանցքային խնդիրների շուրջ քաղաքականության քննարկումներում դառնան կառավարության գործընկերները, իսկ երբեմն՝ քննադատները:
• Օգնել Հայաստանի տնտեսությունն ազատականացնել միկրոմակարդակում՝ ստեղծելով հավասար տնտեսական հնարավորություններ, վերացնելով նոր բիզնեսների մուտքի խոչընդոտները, նվազեցնելով բիզնես վարելու ծախսերը և այլն:
• Առաջնահերթություն տալ Հայաստանում սփյուռքի աջակցությամբ իրականացվող նոր տեսակի ծրագրերին՝ ոչ միայն մարդասիրական օգնությանը, այլև գործարար հմտությունների փոխանցմանը. օգնել հայկական ձեռնարկություններին դուրս գալ համաշխարհային շուկաներ, աջակցել նոր բիզնեսների սեփականատերերի ու

ղեկավարների գործարար և կառավարչական ուսուցմանը:
• Աջակցել անկախ գործարար միություններին, որոնք կապված չեն իշխող վերնախավի քաղաքական կառուցվածքի հետ: Ժամանակի ընթացքում այդ կազմակերպությունները կդառնան հետագա ներքին բարեփոխումների գլխավոր շարժիչ ուժերը:
• Ուժեղացնել սփյուռքի մասնագիտական կազմակերպությունները: Անհրաժեշտ է սփյուռքյան ակտիվիստի նոր տեսակ՝ մարդիկ, որոնք ոչ միայն հովանավորում են դրամահավաքներ ու լոբբիստական արշավներ, այլև մասնակցում են զարգացման ամենօրյա աշխատանքին, այդ թվում՝ մասնավոր հատվածի շահերի պաշտպանությանը, կարգավորման բարեփոխումներին և տեխնիկական աջակցության ծրագրերին:

Քանի որ Հայաստանում գործարար իրականությունը կարող է անհատ ներդրողների համար բարդ մնալ, սփյուռքի առաջնորդները կարող են դիտարկել համատեղ ներդրումային գործիքներ, օրինակ՝ բաժնեմասնակցային ներդրումային հիմնադրամներ կամ սփյուռքի զարգացման բանկ: Դրանք կարող են լինել հովանոցային ծրագրեր, որոնք կնպաստեն սփյուռքից և այլ վայրերից Հայաստանի տնտեսություն նոր մասնավոր մասնակիցների մուտքին:

Հայաստանում սփյուռքի փորձից բխող մեկ այլ դաս վերաբերում է միջազգային օգնության օգտագործմանը: Հայկական սփյուռքը Հայաստանի համար ապահովել է ԱՄՆ-ի աջակցության աննախադեպ ծավալներ, սակայն մինչև ամենավերջին ժամանակները չի մասնակցել աջակցության ծրագրերի նախագծմանն ու միջոցների ծախսման վերահսկմանը: Ապշեցուցիչ հակադրություն կար ԱՄՆ Կոնգրեսում համապատասխան հատկացումների օրինագծերն առաջ մղելու սփյուռքի ակտիվության և այդ հատկացումների՝ Հայաստանին փաստացի օգուտ տալու նկատմամբ հետաքրքրության պակասի միջև: Սփյուռքի կազմակերպություններն ու ակտիվիստները պետք է ավելի ակտիվ դեր ունենան ԱՄՆ կառավարության ֆինանսավորած ծրագրերի իրականացման մեջ, այդ թվում՝ օգտվեն Ազգային գիտական հիմնադրամի և այլ մարմինների սովորական ֆինանսավորման հնարավորություններից, որոնք աջակցում են ամերիկյան ու օտարերկրյա ընկերությունների տեխնոլոգիական և

գործարար զարգացման միջազգային համագործակցությանը: Սփյուռքի մասնագիտական կազմակերպությունները կարող են դառնալ ԱՄՆ միջազգային զարգացման գործակալության՝ USAID-ի և զարգացման մյուս գործընկերների կապալառուները: Անհատները կարող են Հայաստան մեկնել՝ խորհրդատու աշխատելու տեղական հասարակական կազմակերպություններում, պետական մարմիններում ու խորհրդատվական ընկերություններում:

Երբ սփյուռքը պատրաստ լինի ավելի ակտիվ դեր ունենալ Հայաստանի զարգացման օրակարգի ձևավորման մեջ, դա կօգնի երկկողմ տեխնիկական աջակցության գործող ծրագրերը վերակազմավորել՝ ուղղելով դրանք ավելի արդյունավետ գործիքների ու նախագծերի: Օրինակներ են մասնավոր հատվածի նոր կազմակերպություններին անմիջական աջակցությունը, նոր գործարարների կարճաժամկետ պրակտիկաներն օտարերկրյա ընկերություններում և համաֆինանսավորման դրամաշնորհները սփյուռքի այն ձեռներեցների համար, որոնք կարող են Հայաստանում փորձնական ծրագրեր իրականացնել:

Մասնագիտական միություններ և ոչ առևտրային նախաձեռնություններ

Հայկական սփյուռքի համայնքները կազմակերպված են չորս հիմնական ինստիտուտների շուրջ՝ եկեղեցի, քաղաքական կազմակերպություններ, դպրոցներ և լրատվամիջոցներ: Այս ինստիտուտները ձգողականության կենտրոններ են. ստեղծում ու պահպանում են սփյուռքի ցանցերը, կարգավորում համայնքների մասնակցությունը տարբեր գործունեությունների և նպաստում տեղեկությունների տարածմանը: Անհատներն ու ընտանիքներն իրենց համայնքային կյանքը կառուցում են՝ մասնակցելով դպրոցական արտադասարանական միջոցառումներին, քաղաքական ժողովներին ու եկեղեցական կյանքին, լսելով ռադիոհաղորդումներ և կարդալով հայկական մամուլ՝ թե՛ հայերեն, թե՛ տեղական լեզվով: Հայկական մշակութային, մտավոր, կրոնական ու քաղաքական միջավայրում նրանց ներգրավվածությունն օգնում է պահպանել էթնիկ ինքնությունը:

Հայերի՝ իրենց համայնքներում ներգրավվածության ավանդական ուղղվածությունը տնտեսական ու մասնագիտական չի եղել: Ուստի սփյուռքի ավանդական կազմակերպությունները լավ հարմարեցված չեն տնտեսական զարգացման մեջ մասնակցելուն: Այդ իրավիճակի փոփոխությունը օգուտ կբերի և՛ սփյուռքյան համայնքներին, և՛ Հայաստանին:

Սփյուռքի մասնագիտական միությունները

Հայկական սփյուռքի մասնագիտական միությունների ձևավորումը համեմատաբար նոր երևույթ է, որը կարծես համընկնում է միջազգային միտմանը: Ամբողջ աշխարհում ներգաղթյալների ցանցերը դարձել են ընդհանուր տեղեկությունների, կապերի ու վստահության կարևոր աղբյուր, որը զարգացող երկրների տեղական արտադրողներին, նույնիսկ բավական փոքրերին, թույլ է տալիս մասնակցել համաշխարհային տնտեսությանը: Ժամանակակից տնտեսության մեջ սակավ ռեսուրսը հաճախ ոչ թե փողն է, այլ գիտելիքը՝ օտարերկրյա գործընկերներին արագ գտնելու և մշակութային ու լեզվական սահմաններից անդին բարդ գործարար հարաբերություններ կառավարելու կարողությունը: Գիտելիքը հատկապես կարևոր է բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտում, որտեղ արտադրանքի կենսացիկլերը կարճ են: Սփյուռքի ցանցերը կարող են օգնել նվազեցնելու մեծ հեռավորությունների վրա համագործակցության գործարքային ծախսերը (Saxenian 1999):

Հայաստանում սփյուռքի միությունների գործունեության առաջնային նպատակը Հայաստանում իրենց մասնագիտական ոլորտների զարգացմանը նպաստելն է՝ օգտագործելով անդամների հավաքական փորձառությունը (ներդիր 6.2): Այդ գործունեությունը ներառում է տվյալ ոլորտներում աշխատող ներդրողներին ու տեղական բիզնեսներին տեխնիկական աջակցության տրամադրումը, կրթական ծրագրերի՝ ներառյալ վերապատրաստման, և ընդհանուր առմամբ կրթական բարեփոխումների վերաբերյալ խորհրդատվությունը, ինչպես նաև փոխանակման ու պրակտիկայի ծրագրերի աջակցությունը:

USAID-ի և Համաշխարհային բանկի աջակցությամբ Armentech-ը գործարկել է բարձր տեխնոլոգիաների Silicon Armenia վեբ-պորտալը (http://www.siliconarmenia.com/index.jsp?sid=1&id=10000&pid=50): Համացանցային այս հարթակն աջակցում է աշխարհով մեկ գործող հայկական SS բիզնեսների համագործակցությանը: Հայաստանի SS ընկերությունների միության՝ Ինֆորմացիոն տեխնոլոգիաների ձեռնարկությունների միության հետ համագործակցությամբ մշակված պորտալը ներկայացնում է մոտ հարյուր հայկական SS ընկերությունների նկարագրություններ, աշխատանքի, ուսուցման ու մրցույթների հնարավորությունների մասին տեղեկություններ, ինչպես նաև ոլորտային ու մակրոտնտեսական միտումների վերաբերյալ թարմ տեղեկություններ: Այն դիտվում է որպես կարևոր առաջին քայլ այն երկարաժամկետ ռազմավարության շրջանակում, որը Հայաստանը ներկայացնում է որպես բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների համար մրցակցելու ունակ ժամանակակից տնտեսություն: Armentech-ը պորտալն առաջարկել է նաև որպես օրինակ, որը սփյուռքի մյուս մասնագիտական կազմակերպությունները կարող են կիրառել իրենց ոլորտներում:

Ներդիր 6.2. Հայկական սփյուռքի որոշ մասնագիտական միությունների նպատակները

Սփյուռքի մի շարք էթնիկ մասնագիտական միություններ հանձնառու են աջակցելու Հայաստանի զարգացման օրակարգին:

Armentech-ը՝ հայկական ծագում ունեցող բարձր տեխնոլոգիաների մասնագետների միությունը, ստեղծվել է ԱՄՆ-ում 2002 թ. և 2005 թ. ուներ մոտ 150 անդամ: Նրա գլխավոր ռազմավարությունը, որի ուշադրության կենտրոնում Հայաստանն է, այլ ոչ սփյուռքը, մշակվել է Համաշխարհային բանկի, USAID-ի, հիմնադրամների, ակադեմիական հաստատությունների ու մասնավոր հատվածի կառույցների համագործակցությամբ: Armentech-ը ձգտում է՝

• խրախուսել Հայաստանում բարձր տեխնոլոգիաների ու տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտների հաջող զարգացումը՝ աշխատատեղեր ստեղծելու և տնտեսությունը բարելավելու համար,
• աջակցել ծրագրային ապահովման, էլեկտրոնային առևտրի, համացանցի ու բարձր տեխնոլոգիաների մյուս ընկերությունների

ձևավորման և ընդլայնման համար անհրաժեշտ ենթակառուցվածքների, տարածքների, սարքավորումների ու մրցունակ հեռահաղորդակցական ծառայությունների ապահովմանը,
• օժանդակել ծրագրային ճարտարագիտության, ծրագրերի կառավարման, հավելվածների մշակման և SS ծառայությունների մարքեթինգի մասնագիտական ուսուցման ծրագրերի մշակմանը,
• նպաստել Հայաստանի ավագ դպրոցների աշակերտների ու համալսարանների ուսանողների կրթությանը՝ նրանց պատրաստելով բարձր տեխնոլոգիաների և ծրագրային ապահովման ոլորտներում աշխատանքի:

Հայ ոսկերիչների միությունը ձգտում է՝

• ստեղծել հայկական ոսկերչության համաշխարհային ցանց և զարգացնել ոսկերչական արդյունաբերությունը Հայաստանում,
• մեծացնել հայ ոսկերիչների հաղորդակցությունն ու համագործակցությունը,
• բարձրացնել հայկական ոսկերչական բիզնեսների մասնագիտական հեղինակությունը, առաջ մղել նրանց շահերը և աջակցել դրանց զարգացմանն ու ընդլայնմանը ամբողջ աշխարհում:

Մեծ Վաշինգտոնի հայ-ամերիկյան առողջապահական միությունը նպատակ ունի Հայաստանում, Լեռնային Ղարաբաղում և Վաշինգտոնում նպաստելու հետևյալ գործունեությանը՝

• առողջապահական ծառայությունների մատուցում և դրանց զարգացման աջակցություն,
• բուժաշխատողների ու լայն հանրության կրթություն և ուսուցում,
• կենսաբժշկական և տեխնիկական աջակցություն,
• առողջապահության հետ կապված հետազոտությունների ու մշակումների աջակցություն:

Աղբյուր՝ http://www.armentech.org; http://www.aja.org; http://www.aahagw.org:

Սփյուռքի մասնագիտական կազմակերպությունների գործունեությունն ունի հանրային բարիքի բաղադրիչ: Ուստի այն արժանի է հանրային աջակցության թե՛ ծագման, թե՛ ընդունող երկրներում: Առանց այդ աջակցության՝ սփյուռքի մասնագիտական նախաձեռնությունները, հավանաբար, կմնան դրվագային՝

զարգացման սահմանափակ արդյունքներով (Expert Group Review of Scientific Diasporas 2003):

Մասնագիտական միությունները հայկական սփյուռքի հիմնական կազմակերպությունների վերածելը կարող է կարևոր միջնաժամկետ նպատակ լինել: Այս ինստիտուտների վերափոխումը կպահանջի ռեսուրսների վերաբաշխում սփյուռքի ներսում: Նման տեղաշարժը հիմնավորված է թվում՝ հաշվի առնելով վերջին փոփոխությունները և՛ բուն սփյուռքում, որտեղ սերնդափոխության պատճառով համայնքային կառույցների նկատմամբ նոր պահանջներ են առաջացել, և՛ Հայաստանում, որտեղ կարիքները մարդասիրական օգնությունից տեղափոխվել են դեպի զարգացման աջակցություն:

Համատեղ ոչ առևտրային նախաձեռնություններ

Համատեղ ոչ առևտրային նախաձեռնությունները նույնպես ազդեցություն են ունենում Հայաստանում: Սփյուռքի վերջին համատեղ նախաձեռնությունների թվում են «Երկիր և մշակույթ» կազմակերպության (http://www.lcousa.org/asp/default.asp) և «Հայ կամավորների կորպուսի» (http://armenianvolunteer.org/main.htm) ծրագրերը: Երկուսն էլ ոչ առևտրային նախաձեռնություններ են, որոնց օրակարգը շատ ավելի լայն է, քան սփյուռքի վաղուց գործող հասարակական կազմակերպությունների ավանդական բարեգործությունը: Դրանք շեշտադրում են կոնկրետ ծրագրերը, հայկական կազմակերպությունների համագործակցությունը՝ Հայաստանում և Հայաստանից դուրս, հմտությունների փոխանցումը և սփյուռքի ներկայացուցիչների Հայաստան այցելությունների խթանումը: Առայժմ երկու կազմակերպությունների գործունեության ծավալը սահմանափակ է:

«Երկիր և մշակույթ» կազմակերպության առաքելությունն է պահպանել հայկական պատմական վայրերն ամբողջ աշխարհում և կամավոր աշխատանքի հնարավորությունների միջոցով սփյուռքահայերին կապել իրենց նախնիների հողին: Կազմակերպությունը Հայաստանում գրանցվել է 1994 թվականին: Այն կազմակերպել է ամառային ծրագրեր, որոնց շրջանակում աշխարհի տարբեր վայրերից կամավորներ են գալիս Հայաստան՝ մասնակցելու

ճարտարապետական ժառանգության պահպանմանը, հողի մշակմանն ու համայնքների զարգացմանը: Այդ ծրագրերն օգնում են մասնակիցներին ուժեղացնելու հայ լինելու զգացումը և հնարավորություն տալիս գործելու այդ զգացմանը համահունչ:

«Հայ կամավորների կորպուսը» տեղական հայկական կազմակերպություններին օգնում է՝ սփյուռքից որակյալ կամավորներ բերելով մեկ տարով նրանց հետ աշխատելու համար: Կորպուսի նպատակն է, որ սփյուռքահայերն ու հայաստանաբնակ հայերը օգտվեն համատեղ աշխատանքից՝ հանուն ուժեղ երկիր ու ազգ կառուցելու ընդհանուր նպատակի: 2001 թվականից այն բազմաթիվ կամավորների օգնել է բովանդակալից աշխատանքի հնարավորություններ գտնելու դպրոցներում, ոչ առևտրային կազմակերպություններում, եկեղեցիներում և բիզնեսներում:

Համատեղ ներդրումային ծրագրեր

Հայաստանում սփյուռքի ներդրումների առանձնահատկություններից է անհատական ներդրումային ծրագրերի համեմատաբար փոքր ծավալը: Հայաստանի զարգացման խնդիրների՝ Համաշխարհային բանկի (2002) վերլուծությունը մատնանշում է համատեղ, հովանոցային սփյուռքյան ծրագրերի պահանջարկը, որոնք միավորում են սփյուռքի մի շարք հովանավորների միջոցներն ու փորձառությունը: Այդպիսի համատեղ նախաձեռնություններն ունեն մի քանի ռազմավարական առավելություն, մասնավորապես՝

• Բազմաթիվ փոքր հատկացումների համախմբումը, որոնցից յուրաքանչյուրն առանձին ներդրման համար բավարար չէ, կարող է մարդասիրական օգնության հոսքերը տնտեսության իրական հատվածում ներդրումների վերածելու ավելի լայն գործընթաց սկսել: Այն նաև կբազմազանեցնի ներդրողների ռիսկերը:
• Համատեղ ծրագրերով հովանավորվող ներդրումների արդյունքների վերահսկումը ներդրողներին անմիջական պատկերացում կտա գործարար իրականության մասին և կօգնի գնահատելու Հայաստանի տնտեսական ազատականացումը: Ծրագրերի տեսանելիությունը հովանավորներին լրացուցիչ հնարավորություններ կտա լոբբինգ

անելու ներդրումային միջավայրի բարելավման օգտին:

• Համատեղ ծրագրերն ավելի հավանական է, որ քաղաքական աջակցություն ստանան սփյուռքի ավելի լայն համայնքից: Ներքնից եկող այդ աջակցությունը կարող է օգնել կառավարելու ծրագրերի իրականացման ռիսկերը, օրինակ՝ կոռուպցիայի և ներդրումային միջավայրի այլ թերությունների հետ կապված ռիսկերը:

Երկու տեսակի առաջնահերթ գործողություններ կարող են արագացնել սփյուռք-Հայաստան հարաբերություններում փոխադարձ վստահության ձևավորումը՝ Հայաստանի ապագայի շուրջ երկխոսության ընդլայնումը և ազդակային ազդեցություն ունեցող փորձնական ծրագրերի իրականացումը: Անհատների ու կազմակերպությունների միջև երկխոսության ընդլայնումը նպաստում է փոխադարձ վստահությանը: Տարբեր մասնակիցների վստահելի հանձնառությունները տեղական գործընկերություն ձևավորելու ավանդական գործընթացի հիմնաքարն են, սակայն դրանց նախապայմանը փոխադարձ վստահությունն է: Վստահությունը զարգանում է աստիճանաբար, երբ շահագրգիռ կողմերը երկխոսության մեջ են մտնում և միմյանց նկատմամբ քայլ առ քայլ, փորձնական եղանակով հանձնառություններ ստանձնում: Սկզբում գործընթացը վարում են անհատները, այլ ոչ կազմակերպությունները. մարդիկ, որոնք նորարարական, համատեղ խնդիրների լուծման շարժիչ ուժն են: Համայնքում հաստատված հեղինակություն ունեցող անկողմնակալ միջնորդները սովորաբար վճռորոշ են արդյունավետ երկխոսություն սկսելու ու դրան նպաստելու համար:

Ռիսկային գործարար միջավայրում ներդրումներ կատարելուց առաջ շահագրգիռ կողմերը պետք է ունենան ընդհանուր ռազմավարություն և վստահություն տեղական տնտեսության երկարաժամկետ հեռանկարների նկատմամբ: Սակայն վստահելիություն ձեռք բերելու համար անհրաժեշտ է որոշ առաջընթաց գրանցել շոշափելի ծրագրերի իրականացման մեջ: Տեսլականն ու գործողությունը համադրող ինստիտուտը մասնավոր-պետական գործընկերությունն է, որը ռազմավարություն է ձևակերպում կոնկրետ, փոքրածախս, բայց տեսանելի ծրագրերի համատեքստում: Երբ այդ փորձնական ծրագրերն ի ցույց դնեն հաջողության նշաններ, գործընկերությունը

կարող է ընդլայնել դրանց մասշտաբը և բաժանվել առանձին մասնագիտացված կազմակերպությունների: Նման փորձնական ծրագրերի թեկնածուներ կարելի է գտնել բարձրագույն կրթության, նորարարության և տեղեկատվական ու հաղորդակցական տեխնոլոգիաների ոլորտներում:

Հեռավար կրթությունն ու «Հազարամյակի գիտական նախաձեռնությունը» (ներդիրներ 6.3 և 6.4) փորձնական ծրագրերում սփյուռք-կառավարություն համագործակցության հնարավոր օրինակներ են: Վաղ սիոնիստական շարժումը հաջողությամբ համադրել էր լայն երկխոսության ու զանգվածային մասնակցության վրա հիմնված ընդհանուր երկարաժամկետ տեսլականը կոնկրետ ծրագրերի իրականացման հետ, ինչը թույլ էր տալիս պահպանել ընթացքն ու մասնակիցների ոգևորությունը (ներդիր 6.5):

Սփյուռքի հնարավոր փորձնական ծրագրերի մեկ այլ խոստումնալից ուղղություն է հայրենակցական միությունների ձևավորումը՝ նույն քաղաքից կամ ծագման երկրի նույն շրջանից եկած միգրանտների խմբերը (գլուխ 5): Հայրենակցական միությունները արագ աճեցին 1990-ական թվականներին ԱՄՆ-ում բնակվող մեքսիկացի և լատինաամերիկացի այլ արտագաղթողների շրջանում: Որոշ հայրենակցական միություններ համախմբում են անդամների բարեգործական հատկացումները՝ իրենց հայրենի քաղաքներում կամ գյուղերում փոքր ենթակառուցվածքային ծրագրեր ֆինանսավորելու համար: Էլ Սալվադորի և Մեքսիկայի կառավարությունները համաֆինանսավորում են այդ միությունների որոշ ներդրումներ: Հայրենակցական միությունները կարող են օգտակար լինել նոր հայկական սփյուռքը համախմբելու համար, հատկապես՝ Ռուսաստանի Դաշնությունում ապրող միգրանտներին, որոնք շատ ավելի սերտ կապեր ունեն Հայաստանի կոնկրետ բնակավայրերի հետ, քան հին սփյուռքները, և չունեն նախապես ձևավորված օրակարգով ամրացած կազմակերպություններ (Roberts 2004):

Ներդիր 6.3. Հայկական սփյուռքի ներգրավումը հեռավար ուսուցման փորձնական ծրագրում

Ծագման երկրների կրթական համակարգերի բարելավմանը մասնակցությունը լայնորեն համարվում է սփյուռքի համախմբման առաջնահերթ ուղղություն (Expert Group Review of Scientific Diasporas 2003): Հեռավար ուսուցումը Հայաստանի համար կարող է լինել համաշխարհային գիտելիքների փոխանցումն արագացնելու և համալսարաններում դասավանդման որակը բարձրացնելու փոքրածախս միջոց:

Հայաստանի նման ծովային ելք չունեցող ու հեռավոր երկրի համար ժամանակակից տեխնոլոգիաները կարող են ապահովել՝

• բարձրակարգ պրոֆեսորների ու դասախոսների հասանելիություն, որոնք ցույց կտան՝ ինչպես պետք է ուսանողներին դասավանդել ժամանակակից հիմնական կրթական ծրագրերը՝ օրինակ ծառայելով տեղացի դասախոսների համար: Սփյուռքի շատ ներկայացուցիչներ կարող են պատրաստ լինել անվճար դասախոսելու: Թաիլանդի և Թուրքիայի վերջին օրինակները հաստատում են նման կրթական մոդելի իրագործելիությունը,
• առցանց հասանելիություն ժամանակակից հետազոտական ենթակառուցվածքներին ու ակադեմիական գրադարաններին,
• պահանջված դասընթացների փոքրածախս տարածում և փոխանակում տարբեր տեղական համալսարանների ու ուսուցման կենտրոնների միջև:

Հեռավար ուսուցմանը մասնակցությունը սփյուռքի հայ մասնագետներին կարող է Հայաստան «վիրտուալ վերադարձի» հնարավորություն տալ, որը կարող է ընդամենը առաջին քայլը լինել դեպի ավելի սերտ ու ակտիվ ներգրավվածություն: Ինչպես սփյուռքի բազմաթիվ այլ համատեղ նախաձեռնությունների դեպքում, հեռավար ուսուցման ծրագիրը, հատկապես ճարտարագիտության ոլորտում, հավանաբար կտա նաև երկրորդային՝ անուղղակի օգուտներ: Այլ երկրների փորձը ցույց է տալիս, որ արտերկրում առաջադեմ կրթական ծրագրերին մասնակցող մասնագետները հաճախ իրենց տեղական գործընկերների ու նախկին ուսանողների հետ նոր բիզնեսներ են ստեղծում:

Ներդիր 6.4. Չիլիի փորձը «Հազարամյակի գիտական նախաձեռնության» շրջանակում

«Հազարամյակի գիտական նախաձեռնությունը» մեկնարկել է Չիլիում և Լատինական Ամերիկայի մի քանի այլ երկրներում՝ գիտահետազոտական գերազանցության ազգային կենտրոններ ստեղծելու համար: Նախաձեռնությունը ռեսուրսներն ուղղում է գիտական արժանիքների հիման վրա մրցութային եղանակով ընտրված՝ առաջնահերթ հետազոտական ոլորտներ: Միջոցները հատկացվում են այն ուղղություններին, որտեղ երկիրն արդեն որոշ համեմատական առավելություն է ցուցաբերել, և որոնք կարող են նպաստել դրա երկարաժամկետ տնտեսական զարգացմանը:

Չիլիում սկզբնական ծրագրի բյուջեն 15 միլիոն դոլար էր՝ 5 միլիոնը Համաշխարհային բանկից, իսկ 10-ը՝ Չիլիի կառավարությունից: Այս ֆինանսավորումը հատկացվել է երեք տեղական հետազոտական ինստիտուտների և տասը փոքր հետազոտական խմբերի՝ նրանց ծրագրերին երեքից հինգ տարի աջակցելու համար:
Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագրում Չիլիի կառավարության գումարի մոտ տպված է «$10»՝ առանց «million» բառի: 15 միլիոն ընդհանուր գումարի և Բանկի 5 միլիոնի համատեքստը ենթադրում է 10 միլիոն դոլար: Թվային այս անհամապատասխանությունը նշվում է բացահայտ:

Աղբյուր՝ Agapitova and Watkins 2004:

Ներդիր 6.5. Վաղ սիոնիստական փորձից քաղված դասերը

Գրեթե իր հիմնադրման պահից Սիոնիստական կազմակերպությունը միաժամանակ գործում էր երկու տարբեր կարգավիճակով: Այն հանդես էր գալիս որպես տարագրության մեջ գտնվող հրեական ազգային կառավարություն՝ ներկայացնելով ու պաշտպանելով աշխարհի հրեաների քաղաքական իրավունքները: Այն նաև ստացել էր արտոնագրով հիմնված ընկերության կարգավիճակ՝ Արևմտահնդկական ընկերության օրինակով, Պաղեստինի հրեական գաղութացմանը նպաստելու նպատակով: Աշխատավորական սիոնիզմի սկզբնական ռազմավարությունը նախատեսված էր երկարաժամկետ իրականացման համար. ակնկալվում էր, որ նպատակներին հասնելու համար կպահանջվի առնվազն մեկ դար: Այդ ընթացքում այն նպատակ ուներ Պաղեստինը բնակեցնել ու զարգացնել եբրայախոս գյուղատնտեսական համայնքների միջոցով:

Գաղութացման այս ջանքերի ֆինանսավորումը մշտապես վճռորոշ էր համարվում: Նոր շարժման ֆինանսական ինստիտուտները ստեղծվել էին 1897 թ. առաջին սիոնիստական համագումարից անմիջապես հետո: Դրանց թվում էին Պաղեստինի զարգացմանն աջակցող Հրեական գաղութային բանկը և Հրեական ազգային հիմնադրամը, որը բարեգործական նվիրատվություններն ուղղում էր Պաղեստինում հողերի ձեռքբերմանը: Բացի այդ, Սիոնիստական համագումարը պաշտպանել էր Պաղեստինից դուրս բնակվող հրեաների համար կամավոր գլխահարկ սահմանելու գաղափարը՝ Սիոնիստական կազմակերպության ընթացիկ ծախսերը ֆինանսավորելու նպատակով:

Աղբյուր՝ Avishai 2002; Hozany 2001:

Վերջին քսան տարիներին մի շարք երկրներում հաջող հանրային երկխոսությունն ու վստահության ձևավորումը տեղի են ունեցել «տեսլականի մշակման գործընթացի» շրջանակում: Հայաստանի դեպքում սփյուռքն առանցքային դեր է ունեցել «Հայաստան 2020» տեսլականի մշակման մեջ (http://www.armenia2020.org/) (ներդիր 6.6): Առայժմ կառավարությունն այս նախաձեռնության նկատմամբ անբավարար հանձնառություն է դրսևորել:

Վստահության և ավելի լավ փոխըմբռնման ձևավորումը վճռորոշ է ոչ միայն Հայաստան-սփյուռք հարաբերությունների համար. այն նաև սփյուռքի ներքին զարգացման առաջնահերթություն է: Ժամանակակից հայկական սփյուռքի մասնատվածությունը պատմական տարբեր իրադարձությունների հետևանք է՝ ցեղասպանությունը, Ռուսական ու Օսմանյան կայսրությունների տիրապետությունը, խորհրդայնացումը: Այս գործոնների հետևանքով սփյուռքի ներսում վստահությունը բավարար չէ արդյունավետ ցանցային համագործակցություն ապահովելու համար: Հայկական սփյուռքը համախմբելու դժվարությունը մասամբ կարող է բացատրվել նրա՝ որպես մեծ ոչ պաշտոնական խմբի հաղորդակցվելու ու համագործակցելու թույլ կարողությամբ: Համատեղ ծրագրերին մասնակցությունը, որոնք սկզբում փոքր կլինեն, կարող է ռազմավարական միջոց լինել այդ թերությունը հաղթահարելու համար:

Ներդիր 6.6. «Հայաստան 2020»-ի ազդեցության մեծացումը

«Հայաստան 2020» գործընթացը շատ հաջող է ներգրավել սփյուռքի ներկայացուցիչներին՝ Հայաստանի զարգացման տարբեր սցենարների մշակման ու տարածման գործում: Սակայն այն տարբերվում է միջազգային լավագույն փորձից նրանով, որ կենտրոնանում է բացառապես տեսլականի ձևավորման վրա: Հաջող մասնավոր-պետական գործընկերության երկրորդ հենասյունը՝ կոնկրետ ծրագրերի մշակումն ու իրականացումը, դեռ չի ընդունվել: Ներքևից նախաձեռնվող փոքր ծրագրերը վճռորոշ են գործընթացին վստահելիություն հաղորդելու, աջակցության հիմքն ընդլայնելու և դրա կայունությունն ապահովելու համար: Առանց այդ գործնական բաղադրիչի՝ գործընթացը հեշտությամբ կարող է վարկաբեկվել և ներկայացվել որպես սփյուռքի հարուստ հայերի համար պարզապես հաճելի հասարակական միջոցառում, որը քիչ բան է փոխում Հայաստանում ապրողների կյանքում:

«Հայաստան 2020»-ի հետագա զարգացման հնարավոր ուղղություններից մեկը կարող է լինել Հայաստանի զարգացման հիմնադրամի ստեղծումը: Այն կարող է գործել որպես վերլուծական կենտրոն, որը գաղափարներ է մշակում Հայաստանի զարգացման

օրակարգի վերաբերյալ, աջակցում զարգացման փորձնական ծրագրերի նախագծմանն ու իրագործելիության ուսումնասիրություններին և կառավարում կոնկրետ զարգացման նախաձեռնություններ, օրինակ՝ համաֆինանսավորման դրամաշնորհների ծրագրեր:

Fundación Chile-ն կարող է դիտվել որպես այդպիսի հիմնադրամի խիստ հաջող նախատիպ (Kuznetsov 2003): Սփյուռքի առաջնորդների բարձր մակարդակի համաժողովը կարող է հարթակ լինել հիմնադրամի սկզբունքներն ու նպատակները քննարկելու համար: Fundación Chile-ի գլխավոր դասերից մեկն այն է, որ վճռորոշ նշանակություն ունի կազմակերպության բարձրագույն ղեկավար թիմում կարողունակ անհատներ ունենալը՝ մարդիկ, որոնք պատրաստակամ են և կարողանում են գործն ավարտին հասցնել՝ չնայած խոչընդոտներին: Այդպիսի մարդկանց բացահայտելն ու զարգացնելը, որոնց պակասը զգացվում է ամենուր, կարող է լինել սփյուռքի ամենամեծ ներդրումը Հայաստանի զարգացման մեջ:

Եզրակացություններ

Ինչպես համեմատաբար կրթված բնակչություն ունեցող այլ փոքր ու ցածր եկամտով երկրներ, առաջիկա հիսուն տարիներին Հայաստանը բախվելու է միգրացիայի աճող ժողովրդագրական ճնշման: Զարգացած աշխարհում բնակչության ծերացումը, Հայաստանի և զարգացած երկրների եկամուտների տարբերությունը, միգրացիայի նվազող ծախսերը և Ռուսաստանի Դաշնության խիստ բացասական ժողովրդագրական հեռանկարը, որը կարող է նրան մղել ակտիվ ներգաղթային քաղաքականության, կմեծացնեն Հայաստանից արտագաղթը (Ndulu 2002; Vishnevsky 2004): Միգրացիոն ճնշումները միջնաժամկետ ու երկարաժամկետ հեռանկարում կարող են դառնալ Հայաստանի զարգացման ամենալուրջ խնդիրը: Միաժամանակ միգրացիան սփյուռքին հնարավորություն կտա ընդլայնելու իր ներգրավվածությունը Հայաստանում և հայրենիքին ցուցաբերվող աջակցությունը վերակողմնորոշելու՝ ազգային նոր կարիքներին համապատասխան:

Որակյալ մասնագետների միգրացիայի հիմնարար պատճառն առաջադեմ հմտությունների նկատմամբ տեղական ցածր պահանջարկն ու կրթության մեջ ներդրումների ցածր եկամտաբերությունն են (Ndulu 2002)։ Այդ խնդիրները լուծելու համար անհրաժեշտ են մասնավոր հատվածի բազմազանեցված աճ և հանրային հատվածի արհեստավարժության բարձրացում։ Սփյուռքի ներգրավվածությունը կարող է վճռորոշ լինել՝ օգնելով Հայաստանին ներգրավել բավարար ծավալի օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ և ստեղծել բավարար թվով մասնագիտական աշխատատեղեր։ Սակայն ազդեցություն ունենալու համար սփյուռքը պետք է շատ ավելի մեծ հանձնառություն ստանձնի Հայաստանի զարգացման նկատմամբ։

Մեր վերլուծությունը մատնանշում է կառավարության ու սփյուռքի կազմակերպությունների համագործակցության մի քանի առաջնահերթ ուղղություն՝ Հայաստանի զարգացման օրակարգում սփյուռքի ավելի լայն ներգրավվածությանը նպաստելու համար։ Նախ՝ քանի որ Հայաստան այցելությունները հաճախ փոխում են վերաբերմունքը և սփյուռքի ներկայացուցիչներին մղում ավելի մեծ ներգրավվածության, պետք է մշակվեն նպատակային ծրագրեր, որոնք կնպաստեն սփյուռքի հաջողակ մասնագետների ու համայնքային ակտիվիստների այցելություններին։ Նրանք կարող են զբոսաշրջությունը համադրել մասնագիտական կապերի զարգացման ու խորհրդատվական ծառայությունների տրամադրման հետ։ Անհրաժեշտ է ընդլայնել ամառային ծրագրերին, պրակտիկաների փոխանակմանը և գործարար կամավորական ծրագրերին մասնակցելու սփյուռքի հնարավորությունները, այդ թվում՝ թոշակի անցած գործարարների ու ղեկավարների համար գործող միջազգային ծրագրերի միջոցով։

Երկրորդ՝ պետք է ջանքեր գործադրվեն սփյուռքի մասնագիտական ցանցերն ու կազմակերպություններն ուժեղացնելու և նրանց խրախուսելու՝ մասնակցելու Հայաստանի զարգացման ռազմավարության շուրջ ընթացող քննարկումներին։ Դա կարող է պահանջել սփյուռքի ներսում ռեսուրսների զգալի վերաբաշխում՝ ավելի ավանդական ինստիտուտներից ու նպատակներից դեպի նոր ուղղություններ։ Սփյուռքի ակտիվիստներին մասնագիտական

ներդրում ունենալու հնարավորություն տալը՝ բարեգործական ու քաղաքական աջակցությունից բացի, կարող է բնական մեկնակետ դառնալ կառավարության ու սփյուռքի կազմակերպությունների միջև փոխադարձ վստահություն ձևավորելու համար: Դա իր հերթին կարող է հանգեցնել համատեղ զարգացման ծրագրերի շուրջ ավելի արդյունավետ համագործակցության: Հայաստանում սփյուռքի մասնագիտական ներգրավվածությունն ընդլայնելու գործնական միջոց կարող է լինել դրա անդամների նպատակային ներգրավումը՝ որպես Հայաստանի կառավարությանը տեխնիկական աջակցություն տրամադրող միջազգային զարգացման գործընկերների գործընկերներ ու կապալառուներ: Այդպիսի գործընկերներ են USAID-ը և նախկին խորհրդային հանրապետությունների համար Եվրամիության տեխնիկական աջակցության ծրագիրը:

Դրա հետ կապված առաջնահերթություն է նորագույն սփյուռքում կազմակերպությունների ստեղծման աջակցությունը: Վերջին տասնհինգ տարիներին Հայաստանից հեռացած մարդիկ, միջին հաշվով, ամենաուժեղ կապերն ունեն երկրի հետ: Նրանց մեծ մասն ապրում է Ռուսաստանի Դաշնությունում ու նախկին խորհրդային մյուս հանրապետություններում, սակայն մի մասն ապրում է Կանադայում և ԱՄՆ-ում, որտեղ սփյուռքի ավանդական կազմակերպությունները նրանց պատշաճ կերպով չեն ներկայացնում:

Երրորդ՝ կառավարությունն ու սփյուռքը պետք է փորձեն լրացնել սփյուռքում առկա տեղեկատվական բացը՝ Հայաստանի զարգացման խնդիրների ու գործարար միջավայրի բարելավման ջանքերի վերաբերյալ: Կառավարությունը պետք է փորձի բարելավել երկրի ներդրումային կերպարը և բարձրացնել Հայաստանում գործարար հնարավորությունների մասին իրազեկվածությունը: Պետք է մշակվի հաղորդակցության նոր ռազմավարություն՝ տարածելու սփյուռքի գործարարների հաջողության պատմություններն ու Հայաստանի զարգացման մեջ նրանց մասնագիտական ներդրումները: Պետք է գործընկերություններ ստեղծվեն Հայաստանի և սփյուռքի լրատվամիջոցների միջև՝ զարգացման առաջընթացի մասին տեղեկությունների հասանելիությունն ընդլայնելու և քաղաքականության քննարկումներին մասնակցելու

հնարավորություն տալու նպատակով: Կառավարությունը պետք է նաև նվազեցնի տեղեկատվական խոչընդոտները սփյուռքի ու մյուս օտարերկրյա ներդրողների համար: Սա մասնավորապես ներառում է Հայաստանի վերաբերյալ իրավական ու գործարար տեղեկությունների համացանցային հասանելիության ընդլայնումը անգլերենով և ռուսերենով:

Չորրորդ՝ միջազգային գործընկերների օգնությամբ կառավարությունն ու սփյուռքը պետք է փորձեն բացահայտել ու իրականացնել տեսանելի համատեղ ծրագրեր, որոնք կարող են ընդլայնել սփյուռքի ներգրավվածությունը զարգացման մեջ, աջակցել սփյուռքի նոր տեսակի կազմակերպությունների ձևավորմանը և ուժեղացնել Հայաստանի զարգացման առաջընթացի համար սփյուռքի հաշվետվողականությունը:

Օգտագործված գրականություն

Agapitova, Natalia, and Alfred Watkins. 2004. “Creating a 21st Century National Innovation System for a 21st Century Latvian Economy.” Policy Research Working Paper 3457, World Bank, Washington, DC.

Amirkhanian, Alen. 1997. “The Armenian Diaspora and Their Contribution to Socio-Economic Development in Armenia in the Soviet and Post-Soviet Periods.” Background paper prepared for the World Bank’s Country Assistance Strategy for Armenia, Europe and Central Asia Region, Washington, DC.

Avishai, Bernard. 2002. The Tragedy of Zionism: How Its Revolutionary Past Haunts Israeli Democracy. New York: Helios Press.

Expert Group Review of Scientific Diasporas. 2003. “How Can Developing Countries Benefit from Their Expatriate Scientists and Engineers?” Paris. http://www.dev.ird.fr/pdf/diasporas_ang.pdf.

Freinkman, Lev. 2001. “Role of the Diaspora in Transition Economies: Lessons from Armenia.” Paper presented at the 11th annual meeting of the Association for the Study of the Cuban Economy, Coral Gables, Florida, August 2-4. http://lanic.utexas.edu/project/asce/pdfs/volume11/freinkman.pdf.

Gevorkyan, A., and David Grigorian. 2003. “Armenia and Its Diaspora: Is There a Scope for a Stronger Economic Link?” Paper presented at the Armenian International Policy Research Group conference, Washington, DC, January 25. http://www.armpolicyresearch.org/Publications/WorkingPapers/index.htm.

Gillespie, Kate, and Anna Adrianova. 2004. “Diaspora Support for Business Development in Armenia: Examining Paradigms of Social Entrepreneurship.” Paper presented at the

Second Armenian International Policy Research Group Conference, Washington, DC, January 17-18.

Gillespie, Kate, Liesl Riddle, Edward Sayre, and David Sturges. 1999. “Diaspora Interest in Homeland Investment.” Journal of International Business Studies 30 (3): 623-34.

Hozany, Yoram. 2001. The Jewish State: The Struggle for Israel’s Soul. New York: New Republic Books.

Kuznetsov, Yevgeny. 2003. “Moving to Knowledge-Based Competitiveness in Russia: Implementation Options.” World Bank, Washington, DC.

Manasaryan, Tatul. 2004. “Diaspora: The Comparative Advantage for Armenia.” Paper presented at the Second Armenian International Policy Research Group Conference, January 17-18, Washington, DC.

Ndulu, B. J. 2002. “Human Capital Flight: Stratification, Globalization, and the Challenges to Tertiary Education in Africa.” World Bank, Washington, DC.

Roberts, Bryan W. 2004. “Remittances in Armenia: Size, Impacts, and Measures to Enhance Their Contribution to Development.” Report prepared for the U.S. Agency for International Development, Yerevan.

Samuelian, Thomas J., Aram Hajian, Hakob Martisossian, and Tamar Hajian. 2003. “Diaspora-Homeland Issue Paper.” Paper prepared for the Armenia 2020 project. http://www.armenia2020.org/index.php/en/activities/researches/13.

Saxenian, AnnaLee. 1999. “Silicon Valley’s New Immigrant Entrepreneurs.” Public Policy Institute of California, San Francisco.

Sherinian, Aaron H. 2005. “Marketing Assistance Programs to the Diaspora: The U.S. Embassy, Yerevan Experience.” Paper presented at the Third Armenian International Policy Research Group Conference, January 15-16, Washington, DC.

UNDP (United Nations Development Programme) 2001. National Human Development Report: Armenia. New York: UNDP. http://www.undp.am/publications.

Vishnevsky, Anatoly. 2004. “Alternatives of the Migration Strategy.” In Russian. http://www.polit.ru/research/2004/12/23/vishnevsky.html.

World Bank. 2002. Armenia. Growth Challenges and Government Policies. Country Study. Washington, DC: World Bank.

ՄԱՍ III

Արտերկրում գտնվող տաղանդները և ծագման երկրի զարգացումը. ձևավորվող սփյուռքյան ցանցեր

7. Արգենտինա. արտերկրում տաղանդների ընդլայնվող ցանցեր, հայրենիքում՝ թույլ ինստիտուտներ

Եվգենի Կուզնեցով, Ադոլֆո Նեմիրովսկի և Գաբրիել Յոգել

Կես դար առաջ Արգենտինայի տնտեսությունն իր ծավալով առնվազն հավասար էր Ավստրալիայի, Բրազիլիայի, Կանադայի և Դանիայի տնտեսություններին, որոնք այսօր շատ ավելի մեծ ու կենսունակ են, քան Արգենտինայինը: Ինչպե՞ս կարող է Արգենտինան իր տնտեսությունը վերածել գիտելիքահեն տնտեսության՝ անկումը հաղթահարելու և համաշխարհային շուկայում մրցելու համար:

Ամբողջ աշխարհում մասնագիտական սփյուռքի ավելի ու ավելի շատ համայնքներ առանցքային դեր են խաղում իրենց ծագման երկրների տնտեսական զարգացման գործում: Այս գլխում ուսումնասիրվում է, թե գիտական և տեխնոլոգիական սփյուռքն ինչպես կարելի է ներգրավել Արգենտինայում գիտելիքահեն տնտեսության զարգացման մեջ: Ներկայացվում են այն պայմաններն ու պահանջները, որոնց առկայությամբ սփյուռքը կարող է վերափոխիչ դեր ստանձնել, և գնահատվում է այդ գործում նրա շահագրգռվածությունը:

Գիտելիքի աճող արժեքը. մարտահրավերներ և հնարավորություններ Արգենտինայի համար

Գիտելիքն ավելի ու ավելի վճռորոշ դեր է խաղում գիտական, տեխնոլոգիական և գործարար գործունեության մեջ: Այն ձևավորվող գիտելիքահեն տնտեսության շարժիչ ուժն է: Գիտելիքի աճող արժեքին արձագանքելով՝ արդյունաբերական երկրները նշանակալի փոփոխություններ են կատարել իրենց արտադրական կառուցվածքներում և նորարարական գործընթացների դինամիկայում՝ նպաստելու գիտելիքի ստեղծմանը, շրջանառությանն ու յուրացմանը:

Այս գործընթացը պահանջում է արդյունավետ համակարգում և սերտ համագործակցություն գիտակրթական ոլորտի, արդյունաբերության և պետության միջև: Կառավարություններն ու զարգացման գործակալությունները մեծ հետաքրքրություն են ցուցաբերում գործարար կազմակերպությունների և գիտահետազոտական ու փորձակոնստրուկտորական աշխատանքներ (ԳՀՓԿԱ) իրականացնող կազմակերպությունների միջև առկա խզումները հաղթահարելու նկատմամբ՝ գիտական ու տեխնոլոգիական մշակումներն ավելի արագ արտադրանքի և հարստության վերածելու համար: Այդ խզումների հաղթահարումը հատկապես կարևոր է այն ոլորտներում, որոնք միջնաժամկետ հեռանկարում տնտեսական հատույց են ապահովում և արտացոլում են տեղական կամ տարածաշրջանային մրցակցային առավելությունները արագ աճող այնպիսի ուղղություններում, ինչպիսիք են կենսատեխնոլոգիան, տեղեկատվական և հաղորդակցական տեխնոլոգիաներն ու նանոտեխնոլոգիան:[1]

Հեղինակները օգտակար դիտարկումների համար շնորհակալություն են հայտնում Մարկո Բրեսանին, Էմիլիո Բունգեին, Դելիա Կրովիին, Գաբրիել Կվիլիչին, Խոակին Էսպինոսային, Դանիել Ֆարիասին, Միրիամ Գյամբիաջիին, Պեդրո Գրոմյոլերին, Բենխամին Հադիսին, Խոսե Քենիին, Իգնասիո Մարտինիին, Դիեգո Մելամեդին, Էնրիկե Մեսրիին, Ռոդոլֆո Միլիտոյին, Մարիո Նեմիրովսկիին, Նորա Սաբելիին, Խոսե Սերիկանոյին և Գլորիա Սիլվային:

Անցում դեպի գիտելիքահեն տնտեսություն

«Գիտելիքահեն տնտեսություն» եզրույթը սովորաբար գործածվում է գրեթե ցանկացած տնտեսական գործունեության մեջ գիտելիքի կարևորությունն ընդգծելու համար: Այս սահմանումը ժամանակի ընթացքում փոխվել է: Սկզբում եզրույթը վերաբերում էր տեխնոլոգիաների ինտենսիվ օգտագործմամբ բնորոշվող արտադրական գործունեությանը: Այսօր այն սովորաբար նշանակում է գիտելիքի վրա հիմնված ծառայություններ:

Զարգացած երկրներում գիտելիքահեն տնտեսությունն ընդգրկում է ոչ պետական տնտեսական գործունեության մոտ կեսը: Բարձր և միջին տեխնոլոգիաներով արդյունաբերությանը բաժին է ընկնում գիտելիքահեն գործունեության ընդամենը 20 տոկոսը, իսկ մնացած 80 տոկոսը կազմում են գիտելիքատար ծառայությունները: Գիտելիքահեն տնտեսության զարգացմանը խթան հաղորդելու համար անհրաժեշտ են պետական ներդրումներ կրթության ու մասնագիտական պատրաստության մեջ, տեղեկատվության համաշխարհային փոխանակում և մտավոր սեփականության առևտրայնացում:

Արդյունաբերական երկրները զգալի ջանքեր են գործադրել իրենց աշխատուժի որակավորումը բարձրացնելու համար՝ համալսարանների և ընկերությունների առաջարկած շարունակական կրթության ծրագրերի միջոցով (ներդիր 7.1): Մինչդեռ զարգացող երկրների մեծ մասը չի կարողացել իր աշխատուժին համաշխարհային տնտեսությունում մրցունակ լինելու համար անհրաժեշտ պատրաստություն ապահովել:

Տեխնոլոգիական առաջընթացը փոխել է տնտեսական միավորների կառուցվածքը, դինամիկան և գործունեությունը: Նախկինում ընկերությունները, համալսարանները, լաբորատորիաներն ու պետական կազմակերպությունները թույլ էին փոխկապակցված և մեծ մասամբ անկախ էին միմյանցից: Ներկայիս միջավայրը, ընդհակառակը, համակարգում է պահանջում գիտելիքի և հարստության ստեղծման տարբեր փուլերում ներգրավված դերակատարների միջև՝ աշխատուժի կրթությունից ու պատրաստումից մինչև արտադրություն և առևտրայնացում:

Նախկինում համալսարաններում կամ ազգային լաբորատորիաներում մշակված նորարարությունները տարիներ անց էին արտադրանք դառնում: Այսօր դրանք լաբորատորիայից շուկա են հասնում երկու տարուց պակաս ժամանակում: Նախկինում արտադրատեսակները հստակ սահմանված էին, համալսարանները չէին մտահոգվում մտավոր սեփականության առևտրայնացմամբ, իսկ նորարարական համակարգերի ձևավորումն ու աշխատուժի կրթությունն ու պատրաստումն արագացնելու նպատակով կողմերին կապելու՝ պետության դերի անհրաժեշտությունը շատ ավելի փոքր էր, քան այսօր: Նոր դինամիկան պահանջում է «փոխկապակցված» կառուցվածքներ, օրինակ՝ նորարարական կլաստերներ և ինկուբատորներ, որոնք նվազեցնում են ներգրավված ներդրողների, ընկերությունների ու համալսարանների անորոշությունները և դինամիկ հենք են ստեղծում գիտելիքի ստեղծման, շրջանառության և յուրացման համար:

[1]Այս դինամիկան առաջ է բերել մրցակցության նոր ըմբռնում, ըստ որի՝ մրցակցային առավելությունը ձևավորվում է ոչ միայն մակրոտնտեսական, այլև միկրոտնտեսական ու մեզոտնտեսական գործոններից: Մրցակցային առավելությունը փոփոխական է· այն կարող է ստեղծվել, փոխվել և վերանալ: Դրա զարգացումը կախված է այն գիտելիքի բարդությունից, որը հասարակությունն ստեղծում է իր կրթական ու արտադրական համակարգերի միջոցով, իր արտադրական, մասնագիտական և այլ ցանցերի զարգացման ու բարդության աստիճանից, ինչպես նաև ինստիտուցիոնալ համակարգերից և քաղաքացիական հասարակությունից: Մրցակցային առավելության ձևավորման առանցքային գործոն է տարբեր դերակատարների, կազմակերպությունների և գիտակարգերի միջև հաղորդակցության ու համակարգման բազմամակարդակ կապերի զարգացումը, որոնք հասարակության ներսում հնարավոր են դարձնում գիտելիքի ստեղծումը, արժևորումը, շրջանառությունը և այլն: Այս շրջանակում կրթական համակարգի զարգացման աստիճանն ու արտադրական համակարգի հետ դրա փոխկապակցումը վճռորոշ են դինամիկ մրցակցային առավելությունների ձևավորման համար: վերադարձ

Ներդիր 7.1. Գիտելիքահեն տնտեսության աճին ուղեկցող համաշխարհային միտումները

Վերջին տարիներին ոչ նյութական ակտիվներում ներդրումներն ու դրանց առևտուրը կտրուկ աճել են: Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության երկրներում կրթության, ԳՀՓԿԱ-ի և ծրագրային ապահովման մեջ պետական ներդրումները կազմում են ընդհանուր ներդրումների գրեթե կեսը: Ոչ նյութական ակտիվների կարևորության աճին զուգընթաց ընդլայնվել է մտավոր սեփականության առևտուրը· միջազգային առևտրում գրանցված ռոյալթիներն ու արտոնագրային վճարները 1980-ականների սկզբի մոտ 10 միլիարդ դոլարից 1990-ականների վերջում հասել են ավելի քան 60 միլիարդ դոլարի: Բարձր եկամուտ ունեցող երկրները ստանում են ռոյալթիների և արտոնագրային վճարների գրեթե 98 տոկոսը, մինչդեռ ցածր ու միջին եկամուտ ունեցող երկրները վճարում են իրենց ստացածի համեմատ անհամաչափ մեծ գումարներ:

Կրթությունն ու մասնագիտական պատրաստությունն ավելի կարևոր են, քան երբևէ: 1970-1997 թվականներին արդյունաբերական երկրներում միջնակարգ դպրոցն ավարտած չափահասների մասնաբաժինը 44 տոկոսից հասել է 72 տոկոսի, իսկ բարձրագույն կրթություն առնվազն մասամբ ստացած չափահասների մասնաբաժինը կրկնապատկվել է՝ 22-ից հասնելով 44 տոկոսի: Բարձրագույն ուսումնական հաստատություններում սովորողների թիվը 1970 թվականի 28 միլիոնից 1997 թվականին աճել է մինչև 88 միլիոն: Սակայն զարգացող և արդյունաբերական երկրների միջև բարձրագույն ուսումնական հաստատությունների ուսանողների թվի տարբերությունը մեծացել է՝ 1970 թվականի 21 միլիոնից 1997 թվականին հասնելով 45 միլիոնի, թեև զարգացող երկրների բնակչությունն ավելի մեծ է և ավելի արագ է աճում:

Գլոբալացման գլխավոր գործոններից մեկի՝ օտարերկրյա ներդրումների աճը հիմնականում պայմանավորված է գիտելիքային ակտիվները՝ տեխնոլոգիաները, կառավարումը, ինչպես նաև շուկաների, ֆինանսական միջոցների, աշխատուժի ու բնական պաշարների հասանելիությունը համաշխարհային մասշտաբով

օգտագործելու ձգտումով: 1982-1999 թվականներին օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքն աճել է 15 անգամ, իսկ դրա բաժինը հիմնական կապիտալի համաշխարհային համախառն կուտակման մեջ 2,6 տոկոսից հասել է 14,3 տոկոսի: Օտարերկրյա դուստր ձեռնարկությունների արտահանման մասնաբաժինը համաշխարհային արտահանման մեջ 31 տոկոսից աճել է մինչև 46 տոկոս, իսկ դրանց վաճառքի հարաբերակցությունը համաշխարհային համախառն ներքին արդյունքին (ՀՆԱ)՝ 23 տոկոսից մինչև 45 տոկոս: Այս վաճառքների ավելացված արժեքը 1999 թվականին հասել է 3 տրիլիոն դոլարի՝ համաշխարհային ՀՆԱ-ի մոտ 10 տոկոսին: 1997 թվականին վերազգային ընկերությունների՝ իրենց երկրներում և արտերկրում իրականացրած արտադրության գնահատված ավելացված արժեքը կազմել է 8 տրիլիոն դոլար՝ համաշխարհային ՀՆԱ-ի ավելի քան 27 տոկոսը:

Ընկերություններն ավելի շատ են ներդնում ԳՀՓԿԱ-ում: Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության երկրների մեծ մասում ԳՀՓԿԱ-ի ծախսերն աճել են ՀՆԱ-ից ավելի արագ: Ճապոնիայի գործարար հատվածի ԳՀՓԿԱ-ի ծախսերը ՀՆԱ-ի 1995 թվականի 1,89 և 2000 թվականի 2,12 տոկոսից աճել են մինչև 2,32 տոկոս, իսկ Եվրոպական միության գործարար հատվածինը՝ 1995 թվականի 1,06 և 2000 թվականի 1,15 տոկոսից մինչև 1,17 տոկոս: Ի տարբերություն նրանց՝ ԱՄՆ ընկերությունների ծախսերը 2000 թվականի ՀՆԱ-ի ավելի քան 2 տոկոսից 2002 թվականին նվազել են մինչև 1,87 տոկոս:

Բազմազգ ընկերությունները, որոնք այժմ ԳՀՓԿԱ են իրականացնում նաև իրենց ծագման երկրներից դուրս, տեխնոլոգիական համագործակցության և տեխնոլոգիական ակտիվների ձեռքբերման համար ավելի շատ ռազմավարական դաշինքներ են ստեղծում՝ ընդհուպ մինչև միաձուլումներ ու ձեռքբերումներ: Աճում է նաև միջազգային համագործակցությունն արտոնագրման և տեխնիկական հրապարակումների ոլորտներում: Օտարերկրյա համահեղինակների մասնակցությամբ գրված գիտական հրապարակումների մասնաբաժինն ավելի քան կրկնապատկվել է՝ 1995-1997 թվականներին միջինում հասնելով 26 տոկոսի: Սրանից բխող կարևոր

հետևությունն այն է, որ բոլոր երկրները պետք է ուշադրություն դարձնեն իրենց սահմաններից դուրս ստեղծված գիտելիքը ձեռք բերելու եղանակներին:

Աղբյուր՝ World Bank 2005:

Գիտելիքի ստեղծումը, փոխանակումն ու վերափոխումը մեծապես կախված են ազգային ու տարածաշրջանային կարողություններից և առկա մարդկային ռեսուրսներից (Novick and Gallart 1997; Yoguel 2000), արդյունավետ զարգացմանը նպաստող ցանցերի հետ կապերի աստիճանից (Gereffi 2001), ինչպես նաև առանցքային տեղական դերակատարների՝ գիտակրթական ոլորտի, արդյունաբերության և պետության ինտեգրման կամ համակարգման մակարդակից (Hirshman 1996; Poma 2000; Rullani 2000): Այս տարրերը արդյունաբերական երկրների գիտատեխնոլոգիական զարգացման ծրագրերի հիմնական նպատակներից են:

Ավելի բարդ տեխնոլոգիաների և կազմակերպական կառուցվածքների ներդրման անհրաժեշտությունը

Վերջին 10-15 տարիների ընթացքում արդյունաբերական և բազմաթիվ զարգացող երկրներ՝ Հայաստանը, Բրազիլիան, Չինաստանը, Հնդկաստանը, Կորեայի Հանրապետությունը, Մալայզիան, օգտվում են գիտելիքահեն համաշխարհային տնտեսության նոր հնարավորություններից: Մինչդեռ Արգենտինայի՝ բնական պաշարների վրա հիմնված արտադրական մասնագիտացումը չի փոխվել այնպես, որ օգտագործի գիտելիքի աճող արժեքը: Գիտելիքի ստեղծման ու վերափոխման վրա հիմնված համեմատական առավելություններ զարգացնելու Արգենտինայի փորձերն անհաջող են եղել (Albornoz, Milesi, and Yoguel 2002; Bisang and others 1999a, 1999b): Ուստի երկիրը չի կարողացել ձևավորել աճի, հարստության ստեղծման և վերաբաշխման կայուն գործընթաց:

1965 թվականին Արգենտինայի մեկ շնչին բաժին ընկնող համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ) մոտ երեք անգամ գերազանցում էր Կորեայի ցուցանիշը, մինչդեռ 2000 թվականին այն նվազել էր մինչև

Կորեայի ցուցանիշի կեսից էլ պակասը (գծապատկեր 7.1)։ Կորեայի արտակարգ աճն արտացոլում է արտադրական գործունեության մեջ գիտելիքի ներդրումը, առանց որի նրա ՀԱԱ-ն կմնար Արգենտինայի ցուցանիշից ցածր։[2]

Արգենտինայի հիմնական մարտահրավերներից է անհրաժեշտ կարողությունների ձևավորումը՝ ավելի բարդ տեխնոլոգիաներ ու կազմակերպական կառուցվածքներ ներառող արտադրական շղթաներ ստեղծելու համար։ Սա ինքնաբերական ու գծային գործընթաց չէ, որը տեղի է ունենում գործող արտադրական համակարգի բնական զարգացման հետևանքով։ Այն պահանջում է կառուցվածքային փոփոխություններ, համակարգում, պլանավորում և արդյունավետ իրականացում։

Արգենտինայում մեկ միլիոն բնակչի հաշվով գիտնականների ու ինժեներների թիվը (703) զգալիորեն գերազանցում է Բրազիլիայի (167), Չիլիի (366) և Մեքսիկայի (213) ցուցանիշները։ Արգենտինայում ուսման միջին տևողությունը (8,75 տարի) և բարձրագույն ուսումնական հաստատություններում սովորող բնակչության մասնաբաժինը (35 տոկոս) Լատինական Ամերիկայում ամենաբարձրն են (Holm-Nielsen and Thorn 2003)։ Այդուհանդերձ, մի շարք պատճառներով Արգենտինան դժվարանում է օգտվել այս առավելություններից և տեխնոլոգիական ու արտադրական զարգացումների միջոցով հարստություն ստեղծել։

• ՀԱԱ-ի համեմատ ԳՀՓԿԱ-ում արտադրական համակարգի և պետության ներդրումները ցածր են՝ Կորեայի ցուցանիշի մոտ մեկ տասներորդը և Բրազիլիայի ցուցանիշի մոտ մեկ երրորդը։ • Գիտակրթական ոլորտի և արտադրական հատվածի կապերը թույլ են։ • Արգենտինայի աշխատուժը պատրաստված է պարզ ապրանքատեսակներ և բնական պաշարների ինտենսիվ օգտագործմամբ արտադրանք թողարկելու համար, այլ ոչ թե այն գիտելիքատար ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք երկիրը ներմուծում է։

[2]Ընդհանուր արտադրողականությունը գործոնների բաժանելու համար դիտարկենք նեոդասական ագրեգացված արտադրական ֆունկցիա, որը հաշվի է առնում աշխատուժի որակավորումը։ Քննարկումը պարզեցնելու նպատակով այստեղ

օգտագործվում է մարդկային կապիտալը ներառող Կոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիա: Այն ենթադրում է կատարյալ մրցակցություն շուկաներում և մասշտաբի հաստատուն հատույց· վերադարձ

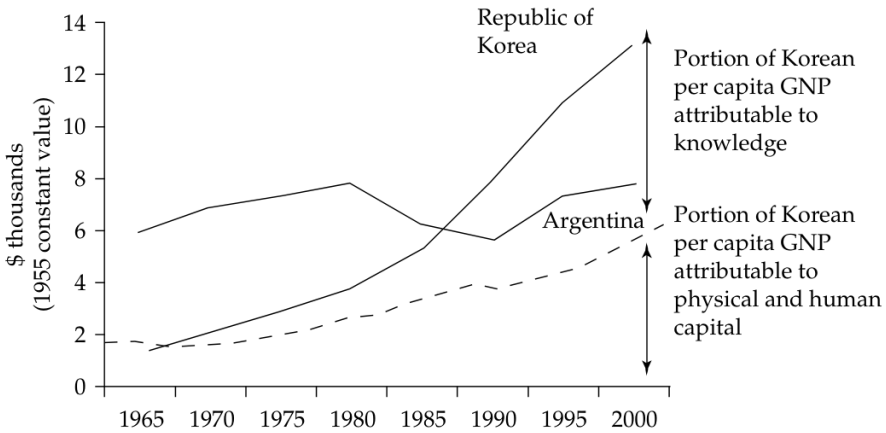
$Y = AK^{\alpha}(HL)^{1-\alpha}$

որտեղ՝

A = գործոնների ընդհանուր արտադրողականությունը կամ գիտելիքի ներդրումը, Y = համախառն արտադրանքի մակարդակը, K = կապիտալի պաշարը, H = մարդկային կապիտալի պաշարը,

L = աշխատուժի թվաքանակը, α = կապիտալի ներդրումն ազգային եկամտի մեջ:

Գծապատկեր 7.1. Մեկ շնչին բաժին ընկնող ՀԱԱ-ն Արգենտինայում և Կորեայում, 1965-2000 թթ.



Source: Authors' calculations.

Գծապատկերի գրությունները՝

Republic of Korea — Կորեայի Հանրապետություն

Portion of Korean per capita GNP attributable to knowledge — Կորեայի մեկ շնչին բաժին ընկնող ՀԱԱ-ի՝ գիտելիքին վերագրվող մասը

(1955 constant value) — 1955 թ. հաստատուն արժեքով

$ thousands — հազար դոլար

Portion of Korean per capita GNP attributable to physical and human capital — Կորեայի մեկ շնչին բաժին ընկնող ՀԱԱ-ի՝ ֆիզիկական և մարդկային կապիտալին վերագրվող մասը

Աղբյուր՝ հեղինակների հաշվարկներ:

Արգենտինայում գիտնականների և ինժեներների համար հնարավորությունների պակասը հանգեցրել է ուղեղների արտահոսքի, որը վերջին մի քանի տասնամյակներում կտրուկ ուժեղացել է: Մասնագետները հիմնականում արտագաղթել են ԱՄՆ և Եվրոպա, ինչպես նաև Ավստրալիա, Բրազիլիա, Իսրայել ու Մեքսիկա (Albornoz, Polcuch, and Alfaraz 2002; Albornoz, Luchilo, and others 2002):

Ուղեղների արտահոսքից դեպի մտավոր ներուժի շրջանառություն. արգենտինական սփյուռքը՝ որպես առանցքային ռեսուրս

Բարձրագույն կրթություն ունեցող մարդկանց երկարաժամկետ կամ մշտական միգրացիան երկար ժամանակ կոչվում էր «ուղեղների արտահոսք»: Վերջերս տարածում է ստացել «մտավոր ներուժի շրջանառություն» հասկացությունը, որը ենթադրում է փոխադարձ օգուտներ ծագման և ընդունող երկրների համար: Այս երևույթը վճռորոշ դեր է խաղացել Հնդկաստանի ծրագրային ապահովման արդյունաբերության վերելքի մեջ (գլուխ 4):

Արգենտինայի խնդիրն է էապես փոխել գիտելիքի ստեղծման, վերափոխման ու փոխանակման եղանակները և տեղական ու սփյուռքյան գիտելիքն օգտագործել մրցակցային առավելություններ ստեղծելու և պահպանելու համար: Սա խոր փոփոխություններ է ենթադրում և՛ արտադրական, և՛ ինստիտուցիոնալ համակարգերում: Արգենտինայի ընդգրկումը համաշխարհային գիտելիքահեն տնտեսության մեջ պահանջում է կրթական համակարգում պահանջարկով թելադրվող փոփոխություններ, որոնք կստեղծեն առաջարկի խթան և հասարակության վրա տարածվող դրական ազդեցություններ, արտադրական մատակարարման շղթաների տարբեր դերակատարների միջև գիտելիքի տարածման մեխանիզմների զարգացում, ինչպես նաև միջնորդության բազմազան ձևերի ստեղծում՝ գիտության, տեխնոլոգիայի և արտադրության միջև կապերը դյուրացնելու համար:

Սփյուռքի հարցումը

2003 թվականի մայիսից հուլիս գրավոր հարցաթերթերի և որոշ հեռախոսային հարցազրույցների միջոցով հարցում է անցկացվել ԱՄՆ-ում, Եվրոպայում և այլուր բնակվող 185 արգենտինացի մասնագետների շրջանում: Նրանց մեծ մասն ունի տեխնիկական կամ գիտական կրթություն և աշխատում է գիտակրթական հաստատություններում, հետազոտական լաբորատորիաներում, խոշոր ընկերություններում կամ նորաստեղծ ձեռնարկություններում:

Հարցվածների 38 տոկոսն արտերկրում էր բնակվում ավելի քան 20 տարի: Նրանց մեծ մասը հեռացել էր Արգենտինայից 1966 կամ 1976 թվականին՝ ռազմական կառավարությունների հաստատման և քաղաքական հետապնդումների սկսվելու ժամանակ:[3] Այս մարդկանց 61 տոկոսը 40 տարեկանից բարձր է, իսկ այդ խմբի կեսը՝ 50 տարեկանից: Նրանցից շատերը պատասխանատու պաշտոններ են զբաղեցնում ընկերություններում և ԳՀՓԿԱ հաստատություններում:

Ընտրանքի մեծ մասն արտագաղթել էր մինչև 1983 թվականը, երբ վերականգնվեց ժողովրդավարությունը: Մոտ 15 տոկոսն արտագաղթել էր 1980-ականների կեսերին՝ հավանաբար ժողովրդավարական կառավարության քաղաքականությունից դժգոհ լինելու պատճառով: Ընտրանքի կեսից ավելին արտերկրում էր ավելի քան 15 տարի: Մնացածներն արտագաղթել էին ավելի ուշ: 14 տոկոսը հեռացել էր 1998 թվականից ի վեր՝ խոր անկման ընթացքում, որն ավարտվեց ժողովրդական ապստամբությունից հետո դե լա Ռուայի կառավարության հեռացմամբ: Մոտ 13 տոկոսն արտագաղթել էր 1990-ականների սկզբին՝ Մենեմի փոխարկելիության ծրագրի հաստատման շրջանում, իսկ 20 տոկոսը՝ 1994-1997 թվականներին:

Ընտրանքի մոտ երեք քառորդը՝ 72 տոկոսը, տղամարդիկ են: 45 տոկոսը բնակվում է ԱՄՆ-ում, 37 տոկոսը՝ Եվրոպայում, 10 տոկոսը՝ Լատինական Ամերիկայում, իսկ 6 տոկոսը՝ Իսրայելում, Նոր Զելանդիայում և Ավստրալիայում՝ թվաքանակի նվազման հերթականությամբ: Եվրոպայում բնակվողները հիմնականում Իսպանիայում, Ֆրանսիայում, Միացյալ Թագավորությունում և Իտալիայում են՝ նույնպես թվաքանակի նվազման հերթականությամբ:

Լատինական Ամերիկայում սփյուռքի մեծ մասն ապրում է Բրազիլիայում, ապա՝ Մեքսիկայում:

Ընտրանքի մոտ 73 տոկոսն աշխատում է գիտակրթական հաստատություններում կամ ընկերությունների ու պետական լաբորատորիաներում: 14 տոկոսը պաշտոններ է զբաղեցնում ընկերություններում, 8 տոկոսն ինքնուրույն է աշխատում՝ որպես ընկերության սեփականատեր կամ խորհրդատու, իսկ 5 տոկոսն աշխատում է գիտատեխնոլոգիական քաղաքականությամբ զբաղվող միջազգային կամ ազգային կազմակերպություններում կամ այլ հաստատություններում:

Ընտրանքի 80 տոկոսն ունի դոկտորի գիտական աստիճան: 97 տոկոսը բուհական առաջին աստիճանն ստացել է Արգենտինայում: Մի մեծ խումբ՝ 65 տոկոսը, բուհական առաջին աստիճանն ստացել է Արգենտինայում, իսկ դոկտորի աստիճանը՝ արտերկրում:

Ընտրանքում ամենամեծ խումբը բժշկության, դեղագործության և կենսաքիմիայի ոլորտներում աշխատող արգենտինացիներն են՝ 16 տոկոս, որոնց հաջորդում են կենսատեխնոլոգիայի և մոլեկուլային կենսաբանության մասնագետները՝ 14 տոկոս (աղյուսակ 7.1):

Հարցազրույց տվածների մոտ կեսը կարծում է, որ իր ազդեցությունն իր կազմակերպության ներսում միջին կամ բարձր է: Ընտրանքի մոտ մեկ քառորդը նշում է, որ ազդեցություն չունի կամ գրեթե չունի: Ազդեցության աստիճանը մեծանում է տարիքի հետ և կախված է այն կազմակերպության բնույթից, որտեղ աշխատում է մասնագետը:

Հարցվածների գրեթե կեսն առնվազն մեկ պաշտոնական կամ ոչ պաշտոնական ցանցի անդամ է: Ցանցերի մոտ 70 տոկոսը պաշտոնական է, իսկ կեսից ավելին ունի առնվազն 20 անդամ: Ցանցերի կեսը միջազգային է, մեկ քառորդը՝ ԱՄՆ-ում, իսկ մեկ քառորդը՝ Եվրոպայում:

[3]1960-ականների կեսերից ի վեր արգենտինացի մասնագետների արտագաղթի մի քանի ալիք է եղել, որոնցից յուրաքանչյուրը կապված էր Արգենտինայի ճգնաժամի հետ: Բազմաթիվ գիտնականներ և տեխնոլոգներ երկիրը լքեցին 1966 թվականի ռազմական հեղաշրջումից հետո՝ մեծ մասամբ հաստատվելով ԱՄՆ-ում: Այժմ այդ արտագաղթողները 60-ն անց են: Երկրորդ ալիքը հեռացավ 1970-ականների կեսերին՝

Վիդելայի բռնապետության ժամանակ: Այժմ նրանք մոտ 45 տարեկան կամ ավելի բարձր տարիքի են: Երրորդ ալիքը հեռացավ 1980-ականների վերջին և 1990-ականների սկզբին: Այն ներառում էր թե՛ առաջին անգամ արտագաղթող երիտասարդ գիտնականների ու տեխնոլոգների, թե՛ ավելի տարեց գործընկերների, որոնք ժողովրդավարության վերականգնումից հետո՝ 1983 թվականին, վերադարձել էին Արգենտինա, բայց հիասթափվել էին տնտեսական և ինստիտուցիոնալ դանդաղ առաջընթացից: Երիտասարդ գիտնականների ու տեխնոլոգների չորրորդ ալիքը երկիրը լքեց 1990-ականների վերջին: վերադարձ

Աղյուսակ 7.1. Արգենտինական սփյուռքի ընտրանքի մասնագիտական ուղղությունները

Մասնագիտացում	Ընտրանքի տոկոսը
Բժշկություն, դեղագործություն և կենսաքիմիա	16
Կենսատեխնոլոգիա և մոլեկուլային կենսաբանություն	14
Գործարարություն, կառավարում, ֆինանսներ, իրավունք, մարքեթինգ և վարչարարություն	12
Հասարակական գիտություններ և կրթություն	10
Բնական պաշարներ, շրջակա միջավայր և սննդագիտություն	10
Հիմնարար գիտություններ՝ ֆիզիկա, քիմիա, կենսաբանություն, և մաթեմատիկա	10
Ձեռնարկությունների ծրագրային ապահովում, կիրառական և այլ ծրագրեր՝ արհեստական բանականություն, անվտանգություն	8
Գերհաղորդիչներ, պոլիմերներ, նոր նյութեր, նանոտեխնոլոգիա	7
Ծրագրային գործիքներ՝ մոդելավորում, համակարգչային նախագծում, տեխնիկական և գիտական ծրագրեր	6
Ճարտարագիտություն և կիրառական գիտություններ	3
Էլեկտրոնիկա, ֆոտոնիկա, էլեկտրոնային սարքեր	2
Այլ՝ ներառյալ արվեստը և զբոսաշրջությունը	2

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Արգենտինայի և նրա սփյուռքի կապերը

Սփյուռքի արգենտինացիները հայրենիքի հետ մասնագիտական կապերը պահպանում են տարբեր եղանակներով:

Այցելություններ Արգենտինա

Ընտրանքի գրեթե կեսը՝ 46 տոկոսը, Արգենտինա է այցելում տարին մեկ անգամ, իսկ 15 տոկոսը՝ ավելի հաճախ: Միայն 4 տոկոսն է հազվադեպ այցելում Արգենտինա: Հարցվածների 60 տոկոսը երկիր է այցելում գիտակրթական փոխանակումների նպատակով, 46 տոկոսը մասնակցում է Արգենտինայում անցկացվող դասընթացների կամ գիտաժողովների, իսկ 23 տոկոսն այնտեղ ունի այլ մասնագիտական շփումներ: Ազգային կամ միջազգային կազմակերպությունների հետ կամ դրանց օժանդակությամբ հաստատվող շփումները հազվադեպ են, ինչը վկայում է պետության կողմից սփյուռքի անտեսման մասին: Այցելությունների հաճախականությունը կախված չէ արտերկրում ապրած տարիների քանակից· սա հուշում է, որ Արգենտինայի հետ կապերը ժամանակի ընթացքում չեն թուլանում:

Տեղեկություններ Արգենտինայում իրականացվող գործունեության մասին

Հարցվածների կարծիքով՝ Արգենտինայում գիտական, տեխնոլոգիական և առևտրային գործունեության զարգացման հնարավորությունների մասին ամենակարևոր տեղեկատվական աղբյուրներն են Արգենտինայում աշխատող գործընկերները՝ 70 տոկոս, ընկերներն ու հարազատները՝ 38 տոկոս, թերթերն ու համացանցը՝ 34 տոկոս: Հաստատությունների տեղեկատվական աղբյուրները կարևոր դեր չեն խաղում· սա ցույց է տալիս, որ պետությունը հաջողված քաղաքականություն չունի սփյուռքի հետ համատեղ գործունեությունը խթանելու համար, և որ սփյուռքը ներառված չէ Արգենտինայի պետական ու մասնավոր կազմակերպությունների օրակարգում: Հարցվածների 10 տոկոսն անդամակցում է արգենտինական մասնագիտական կազմակերպությունների, 11 տոկոսը՝ միջազգային մասնագիտական կազմակերպությունների, 11 տոկոսը՝ այլ երկրների կառավարությունների հետ կապված կազմակերպությունների, իսկ 6 տոկոսը՝ Արգենտինայի կառավարության հետ կապված կազմակերպությունների:

Արգենտինայի հետ նախագծերում սփյուռքի մասնակցությունը խթանող հիմնական գործոններից են Արգենտինայի գործընկերների և հաստատությունների աջակցությունը՝ հարցվածների 47 տոկոս, և նրանց երաշխավորությունները՝ 37 տոկոս (աղյուսակ Ա7.1): Հարցվածների 80 տոկոսը կարծում է, որ կան հաստատություններ՝ համալսարաններ, լաբորատորիաներ, ընկերություններ, որոնց հետ կարող է համագործակցել: Մոտ 18 տոկոսը վստահ չէ, որ այդպիսի հաստատություններ կան, իսկ 2 տոկոսը կարծում է, որ չկան:

Արգենտինական ծագման մասնագիտական առավելությունները

Հարցվածների 80 տոկոսը կարծում է, որ արգենտինացի լինելն առավելություն է տեխնիկական փոխանակումներ կամ առևտրային հարաբերություններ զարգացնելիս: 45 տոկոսն այդ առավելությունը համարում է չնչին, իսկ 35 տոկոսը՝ էական: Կանայք տղամարդկանցից ավելի հազվադեպ են համարում, որ Արգենտինայում ծնված լինելն առավելություն է:

Նրանց շրջանում, ովքեր արգենտինական ծագումն առավելություն են համարում տեխնոլոգիական ու առևտրային փոխանակումների համար, հիմնական պատճառներն են տեղական առանձնահատկությունների իմացությունը՝ 82 տոկոս, գործընկերների և ընկերների հետ ոչ պաշտոնական ցանցերի պահպանումը՝ 87 տոկոս, և հնարավորությունների ավելի լավ իմացությունը՝ 63 տոկոս: Ինստիտուցիոնալ գործոնները կարևոր դեր չունեն· հարցվածների միայն 18 տոկոսն է կարևորում կապերը մասնագետների տեղական ցանցերի հետ, իսկ միայն 2 տոկոսն է կարծում, որ արտերկրում բնակվող արգենտինացիների ներդրումների արտոնյալ հարկային պայմանները նշանակություն ունեն:

Արգենտինայի հետ համագործակցության փորձը

Ընտրանքում ընդգրկված արգենտինացի մասնագետների գրեթե կեսը՝ 45 տոկոսը, բացասական փորձ է ունեցել Արգենտինայի հետ համագործակցելիս· մասնավոր հատվածի աշխատակիցների դեպքում այդ ցուցանիշը 83 տոկոս է (աղյուսակ 7.2): Մեկ քառորդն ունեցել է դրական փորձ, իսկ 30 տոկոսն իր փորձը գնահատել է երկիմաստ:

Իրենց կազմակերպություններում միջին կամ բարձր ազդեցություն ունեցող հարցվածների մոտ 56 տոկոսն ունեցել է բացասական փորձ, և այս խմբի միայն 19 տոկոսը՝ դրական: Ի տարբերություն նրանց՝ քիչ կամ ընդհանրապես ազդեցություն չունեցողների 37 տոկոսն ունեցել է դրական, իսկ 33 տոկոսը՝ բացասական փորձ: Այս տարբերությունը

հավանաբար արտացոլում է այն հանգամանքը, որ ազդեցիկ մարդիկ սովորաբար գործ ունեն պետական կամ մասնավոր հաստատությունների, այդ թվում՝ տեղական կամ ազգային իշխանությունների հետ, մինչդեռ ազդեցություն չունեցողներն առավել հաճախ գործ ունեն այլ հետազոտողների կամ ինժեներների հետ:

Աղյուսակ 7.2. Արգենտինական սփյուռքի ներկայացուցիչների՝ Արգենտինայի հետ մասնագիտական համագործակցության փորձի գնահատականը (հարցվածների տոկոսը)

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Զբաղվածության տեսակ	Բացասական	Դրական
Ինքնուրույն աշխատող, սեփականատեր, գործընկեր	33	0
Մասնավոր ընկերության աշխատակից	83*	17
Գիտակրթական կազմակերպության կամ լաբորատորիայի աշխատակից	36	36
Այլ	100*	0
Ընդամենը	45	25

Մաս 2/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Զբաղվածության տեսակ	Երկիմաստ
Ինքնուրույն աշխատող, սեփականատեր, գործընկեր	67*
Մասնավոր ընկերության աշխատակից	0
Գիտակրթական կազմակերպության կամ լաբորատորիայի աշխատակից	28
Այլ	0
Ընդամենը	30

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում: Ծանոթագրություն· * = վիճակագրորեն նշանակալի է 5 տոկոս մակարդակում:

Փորձի վերաբերյալ դժգոհությունները բազմազան են (ներդիր 7.2)։ Գիտակրթական հաստատություններում աշխատող հարցվածները նշում են Գիտական և տեխնիկական հետազոտությունների ազգային խորհրդի ու սփյուռքի հաստատությունների սահմանափակ ներգրավվածությունը, ավելորդ բյուրոկրատիան, ռազմավարական տեսլականի և հստակ ծրագրի բացակայությունը։ Այլ խնդիրներից են՝

• կրթության, գիտության և տեխնոլոգիաների ազգային քաղաքականության բացակայությունը, • գիտության, տեխնոլոգիաների, նորարարության, բիզնեսի զարգացման ու առևտրայնացման թույլ փոխկապակցվածությունը, • կառավարության անկարողությունը ծրագրեր իրականացնել կամ շարունակել, այդ թվում՝ խոստումնալից և Արգենտինայի համար որևէ ծախս չպահանջող մի քանի ծրագրեր, • գիտական համակարգում ազդեցության չարաշահումն ու հետազոտողների նկատմամբ բյուրոկրատական պահանջները, • տեղական հետազոտողների ոչ բավարար կարողությունները, պարտավորությունների նկատմամբ ոչ հետևողական վերաբերմունքը, պասիվությունն ու թույլ ներգրավվածությունը։

Արգենտինայի հետ մասնագիտական համագործակցության դրական փորձ ունեցած մասնագետները նշում են մարդկանց, այլ ոչ թե ինստիտուտների կարողությունները։ Որպես ծրագրերի հաջողության հիմնական գործոն՝ նրանք ընդգծում են տեղական գիտնականների կարողությունները, ստեղծագործականությունը, ազնվությունը, արհեստավարժությունն ու ոգևորությունը։ Հարցվածներից մեկի խոսքով· «Մեր գիտնականների այս հատկանիշները, անկասկած, միակ պատճառն են, որ Արգենտինայում դեռ լավ գիտություն կա՝ չնայած բավական ծանր միջավայրին՝ ցածր աշխատավարձերին, խթանների բացակայությանը և այլն»։ Որոշ հարցվածներ նշում են ինստիտուցիոնալ աջակցությունը, ենթակառուցվածքն ու սարքավորումները այնպիսի կազմակերպություններում, ինչպիսիք են Ատոմային էներգիայի ազգային հանձնաժողովը, Բարիլոչեի ատոմային կենտրոնը, Արգենտինայի հետազոտությունների ազգային խորհուրդը, Ռազմածովային հիդրոգրաֆիական ինստիտուտը, Օվկիանոսագիտության ազգային ինստիտուտը, Պուերտո Մադրինի

Պատագոնյան կենտրոնը, Ծովային կենսաբանության կենտրոնը և որոշ ազգային համալսարաններ:

Ներդիր 7.2. Ի՞նչն է խանգարում գիտությանն ու տեխնոլոգիաներին Արգենտինայում

Սփյուռքից հարցվածները նշում են բազմաթիվ խնդիրներ, որոնք խոչընդոտում են Արգենտինայի գիտությանն ու տեխնոլոգիաներին·

«Ինստիտուցիոնալ աջակցության պակասը սրվում է ազգային գիտական հետևողական ու շարունակական քաղաքականության բացակայությամբ: Սա սահմանափակում է վստահելի ծրագրերի հարատևման հնարավորությունը: Բացի այդ, կոռուպցիան հանգեցնում է սուղ միջոցների ոչ պատշաճ օգտագործման, իսկ առաջարկների գնահատման, արդյունքների ներկայացման և այլ հարցերում դժվար է պահպանել միջազգային չափանիշները: Ուստի միջնաժամկետ կամ երկարաժամկետ պլանավորումն անհնար է»:

«Աշխատող միակ նախաձեռնությունները հաջողվում են այն պատճառով, որ առաջատար մասնակիցները մեծ անձնական ջանքերով հաղթահարում են կաֆկայական դժվարությունները՝ հակառակ ինստիտուտների ստեղծած խոչընդոտների»:

«Երկրի ներքին խնդիրների՝ քաղաքական, տնտեսական ու սոցիալական անկայունության, բազմաթիվ ինստիտուտների կոռումպացվածության, արդարադատության բացակայության և մանր քաղաքական հաշիվների համադրությունը համակարգն անհամատեղելի է դարձնում միջազգային գործարքների բարոյական սկզբունքների ու ընդունված կանոնների հետ»:

«Որոշ դեպքերում հետաքրքրություն չկա արտերկրում բնակվող արգենտինացի մասնագետների ձեռքբերումների նկատմամբ: Շատ արգենտինացի գիտնականներ իրենց աշխատանքն ընկալում են որպես պարզապես առավոտյան իննից երեկոյան հինգն աշխատելու պարտականություն»:

«Միջազգային կանոնների ըմբռնումը սահմանափակ է: Կա միամիտ համոզմունք, թե Արգենտինայի աշխատուժը բարձր որակավորում

ունի, մինչդեռ իրականում այն դուրս է գիտելիքի համաշխարհային ցանցերից»:

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Ինստիտուցիոնալ խնդիրներից հարցվածները նշում են արգենտինական կողմի ֆինանսական խոստումների չկատարումը, որը սահմանափակել է առաջընթացը: Հարցվածներից մեկի խոսքով· «Եթե մեր երկկողմ նախագծերը հաջողվել են, ապա մասնակիցների ամուր կամքի շնորհիվ: Ծրագրերը հստակ սահմանված չեն, թերֆինանսավորվում են, իսկ բյուրոկրատների հավանությունը ստանալու համար ժամանակատար ջանքեր են պահանջվում՝ սովորաբար ոչ թափանցիկ ու վատ կազմակերպված ընթացակարգերում: Մի շարք երկկողմ նախագծերում արգենտինական ինստիտուցիոնալ կողմը չի պահպանել պայմանավորվածությունները»:

Ըստ հարցվածների՝ այս ինստիտուցիոնալ խնդիրներն անհատական ջանքերով լուծել հնարավոր չէ: «Առանձին խմբերի համար դժվար է լավ աշխատել, երբ շրջապատված են ոչ պատշաճ գործող համակարգով ու հասարակությամբ»,- նշել է հարցվածներից մեկը: Նրանք մատնանշում են ֆեոդալական հատկանիշներ, երբ «տարածքի տերերը» չեն ցանկանում «ներխուժում» թույլ տալ: Արդյունքում արժանիքահեն համակարգի փոխարեն ձևավորվում է հովանավորչություն: Արտերկրից եկող մասնագետները կարող են վտանգավոր ընկալվել, հատկապես 40 տարեկանից բարձր արգենտինացիների կողմից:

Արգենտինայի զարգացմանը նպաստելու պատրաստակամությունը

Բազմաթիվ հարցվածներ մեծ պատրաստակամություն են հայտնել օգնելու Արգենտինայում գիտության, տեխնոլոգիաների և կրթության զարգացմանը: Նրանք ցանկություն են հայտնել, որ Արգենտինան սփյուռքի հետ համագործակցության ամուր և կայուն ծրագիր մշակի (ներդիր 7.3): Հարցվածների 62 տոկոսը կարծում է, որ իր մասնագիտական ոլորտում կարող է չափավոր օգնություն տրամադրել այլ արգենտինացիների, իսկ 35 տոկոսը՝ էական օգնություն:

Հարցվածների մեծամասնությունը հնարավոր է համարում սփյուռքի և Արգենտինայի միջև գիտական, տեխնոլոգիական կամ մասնագիտական փոխանակումները: Դրան հակառակ՝ քչերն են հավանական համարում Արգենտինայում բիզնես հիմնելը կամ ներդրում կատարելը (աղյուսակ 7.3):

Արգենտինայի ուժեղ և թույլ կողմերը

Ըստ հարցվածների՝ Արգենտինայում գիտատեխնոլոգիական փոխանակումներին և տնտեսական զարգացմանը նպաստող հիմնական գործոններն են արգենտինացի մասնագետների ստեղծագործականությունը՝ 70 տոկոս, աշխատուժի բարձր որակավորումը՝ 51 տոկոս, երկրի հարուստ բնական պաշարները՝ 44 տոկոս, և ոչ խիստ կառուցակարգված ու շարունակաբար փոփոխվող միջավայրերում աշխատելու ունակությունը՝ 42 տոկոս: Տեղական մասնագետների ստեղծագործականությունն ու աշխատուժի բարձր որակավորումը նշել են սփյուռքից հարցված թե՛ տարեց, թե՛ երիտասարդ ներկայացուցիչները: Սա հուշում է, որ վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում պաշտոնական կրթական համակարգի վատթարացումն առնվազն մասամբ փոխհատուցվել է ոչ ֆորմալ կրթությամբ, թիմային աշխատանքով, հեղինակությունների նկատմամբ անվստահությամբ և տհաճ անակնկալներն ու վերջին պահին կատարվող փոփոխություններն արագ հաղթահարելու ունակությամբ:[4] Որպեսզի այս գործոնները նպաստեն Արգենտինային համաշխարհային տնտեսության նեղ շուկայական հատվածներ գրավելու կարողությունների ձևավորմանը, դրանք պետք է պատշաճ կերպով ներառվեն իրատեսական գործողությունների ծրագրում:

Ներդիր 7.3. Ի՞նչ են մտածում սփյուռքի արգենտինացի մասնագետներն Արգենտինայի հետ մասնագիտական համագործակցության մասին

«Ես ապրում եմ ԱՄՆ-ում, այստեղ հետազոտական խումբ եմ ստեղծել և չեմ վերադառնալու Արգենտինա: Բայց շատ եմ ցանկանում իմ ներդրումն ունենալ այստեղից»:

«Կցանկանայի օգնել և երկրիս վերադարձնել այն, ինչ նա տվել է ինձ»: «Կարևոր է ստեղծել արգենտինացի մասնագետների ցանց, որը մեզ՝ արտերկրում գտնվողներիս, կկապի Արգենտինայի մեր գործընկերների հետ՝ շփումներն ու համագործակցությունը խթանելու համար: Ակնհայտ է, որ սփյուռքի այն ներկայացուցիչները, որոնք ղեկավար դիրքերի են հասել, կարող են կարևոր ներդրում ունենալ երկրի համար, բայց համագործակցություն նախաձեռնելու և այն

կայուն դարձնելու համար մեզ որոշ ենթակառուցվածք ու ծրագրեր են անհրաժեշտ»:

«Իմ ներդրումը կարող էր ունենալ մի քանի ուղղություն՝ կապերի ստեղծում ԱՄՆ բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտի ղերակատարների հետ, Արգենտինայի մասնագետներին ԱՄՆ գործարար հնարավորություններին ծանոթացնող ծրագրերի ստեղծում կամ դրանց մասնակցություն, ԱՄՆ և Արգենտինայի հետազոտական կենտրոնների միջև կապերի հաստատում»:

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Աղյուսակ 7.3. Արգենտինայում գիտական, տեխնոլոգիական կամ առևտրային գործունեություն նախաձեռնելու հավանականությունը (հարցվածների տոկոսը)

Մաս 1/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Գործունեություն	Բացառվում է	Քիչ հավանական է
Նոր բիզնես հիմնել	43	30
Ներդրում կատարել	53	29
Մասնակցել գիտական փոխանակման	5	9
Մասնակցել տեխնոլոգիական փոխանակման	13	20
Մասնակցել այլ տեսակի փոխանակումների	8	19

Մաս 2/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Գործունեություն	Հնարավոր է	Բավական հավանական է
Նոր բիզնես հիմնել	17	8
Ներդրում կատարել	11	4
Մասնակցել գիտական փոխանակման	35	21
Մասնակցել տեխնոլոգիական փոխանակման	41	13
Մասնակցել այլ տեսակի փոխանակումների	43	16

Մաս 3/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Գործունեություն	Շատ հավանական է
Նոր բիզնես հիմնել	2
Ներդրում կատարել	3
Մասնակցել գիտական փոխանակման	30
Մասնակցել տեխնոլոգիական փոխանակման	13
Մասնակցել այլ տեսակի փոխանակումների	14

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Բացասական կողմերից մեկն այն է, որ բնական պաշարների առատությունը խանգարել է Արգենտինային զարգացնել նորարարական արտադրական հատվածներ, որոնք կապված կլինեին տեղական ու համաշխարհային նորարարական համակարգերին և բազմապատկիչ ազդեցություն կունենային հասարակության վրա: Տնտեսական զարգացումն ու գիտատեխնոլոգիական համագործակցությունը սահմանափակող գործոններից են կոռումպացված իրավական համակարգը՝ հարցվածների 57 տոկոս, ազգային կառավարության ոչ բավարար կարողությունները՝ 53 տոկոս, ֆինանսական համակարգի անկայունությունը՝ 51 տոկոս, տեղական իշխանությունների ոչ բավարար կարողությունները՝ 46 տոկոս, կարևոր ուղղություններում ներդրումների պակասը՝ 37 տոկոս,

ինչպես նաև Արգենտինայի անբավարար ինտեգրումը համաշխարհային տնտեսությանը (աղյուսակ Ա7.2):

Առաջարկություններ սփյուռքից

Բազմաթիվ հարցվածներ իրենց առաջարկություններն ուղարկել են հարցաթերթերի հետ, իսկ մյուսները առաջարկներով կամ խորհուրդներով դիմել են հեղինակներին: Շատ դեպքերում հարցաթերթն ակնկալիք է ստեղծել, որ ուսումնասիրությունը կհանգեցնի սփյուռքի ներգրավման բովանդակալից նախագծի: Մի շարք հարցվածներ հետաքրքրվել են Արգենտինայի հետ համագործակցելու ունակ սփյուռքի արդյունավետ ցանցի ձևավորման հաջորդ քայլերով:

Շատերն ընդգծել են այնպիսի մասնագիտացման ուղղության ձևավորման ռազմավարական կարևորությունը, որը կօգնի Արգենտինային զարգացնել գիտելիքատար արդյունաբերություն: Մի շարք հարցվածներ նշել են գիտության, տեխնոլոգիաների և տնտեսական զարգացման ջանքերը համակարգելու ու միավորելու անհրաժեշտությունը: Նրանք կարևորել են ԳՀՓԿԱ-ում, նոր գաղափարների, հայեցակարգերի ու արտադրանքների մշակման մեջ ներդրումներ կատարող ընկերությունների ներգրավումն այնպիսի մասնագիտացման ձևավորմանը, որտեղ ավելի մեծ կշիռ կունենան բարձր ավելացված արժեքով արտադրանք թողարկող ճյուղերը: Ի տարբերություն ավելի հին ոլորտների, օրինակ՝ մետաղագործության կամ նավթարդյունաբերության, բազմաթիվ նոր ուղղություններ՝ կենսատեխնոլոգիան, նանոտեխնոլոգիան, ծրագրային ապահովումն ու սննդագիտությունը, խոշոր ներդրումներ չեն պահանջում:

[4]Արգենտինայում այն անվանում են viveza criolla կամ picardia criolla: վերադարձ

Ամենամեծ ուշադրությունը գրավել են գիտատեխնոլոգիական քաղաքականությունն ու կայուն աճ նախաձեռնելու հնարավոր ռազմավարությունները: Որոշ հարցվածներ նշել են, որ գիտական քաղաքականությունը պետք է ստեղծի ոչ միայն գիտելիք, այլև հարստություն՝ գիտությունը կապելով տեխնոլոգիաների ու տնտեսական զարգացման հետ:

Հարցվածներն առաջարկում են՝

• Փոխել երկրի մասնագիտացման ուղղվածությունը՝ այն դարձնելով ավելի գիտելիքատար և ավելի բաց՝ արտերկրում խորացված մասնագիտական կրթություն ստացած մարդկային ռեսուրսների ընձեռած հնարավորությունների համար: • Որոշել հետազոտական թեմաների առաջնահերթությունները: • Հասարակությանը, քաղաքական գործիչներին, ղեկավարներին, ձեռներեցներին և այլոց բացատրել մրցակցային առավելություններ ստեղծելու գործում գիտելիքի կարևորությունը: • Զարգացնել գիտության և տեխնոլոգիաների միջև կապ հաստատելուն նպաստող մարդկային ռեսուրսները: • Մշակել հստակ արդյունաբերական քաղաքականություն: • Ստեղծել ենթակառուցվածք և հիմնավոր ծրագիր՝ սփյուռքի ներդրումները համակարգելու, կազմակերպելու և գործի դնելու համար: • Վերակենդանացնել ու ամրապնդել հանրային կրթությունը: • Մշակել համահունչ, հետևողական և կայուն գիտատեխնոլոգիական ծրագիր: • ՀԱՄ-ի նկատմամբ ավելացնել ԳՀՓԿԱ-ի ներդրումների մասնաբաժինը՝ առաջընթացի նոր հնարավորություններ ստեղծելու համար: • Օգտագործել օտարերկրյա կազմակերպությունների առաջարկած՝ կարողությունների զարգացման դրամաշնորհները՝ տեղում այդ հնարավորությունների հասանելիությունն ընդլայնելու համար: • Սփյուռքին հրավիրել մասնակցելու գիտական այնպիսի քաղաքականության մշակմանը, որը գիտությունը կկապի տեխնոլոգիաներին և հնարավորություն կտա ձևավորելու բարձր որակավորում ունեցող մարդկային ռեսուրսների նկատմամբ մեծ պահանջարկ ունեցող մասնագիտացում:

Սփյուռքի մասնագետներն առաջարկում են մասնագիտացման մի ուղղվածություն, որը կտրուկ տարբերվում է ներկայիս՝ հիմնականում ռեսուրսատար արտադրանքի ու պարզ ապրանքատեսակների վրա հիմնված ուղղվածությունից: Հարցվածների մոտ 40 տոկոսն առաջարկել է կենտրոնանալ ծրագրային ապահովման և կենսատեխնոլոգիայի վրա, իսկ ընտրանքի 66 տոկոսը՝ գիտելիքատար գործունեության վրա: Ընտրանքի 80 տոկոսն առաջարկել է գիտելիքատար ճյուղեր, բժշկություն, դեղագործություն և հիմնարար գիտություններ: Արգենտինայի համար առաջարկվող

մասնագիտացումն էապես չի տարբերվում սփյուռքի մասնագիտացումից, ինչը հուշում է, որ սփյուռքի գիտելիքը կարող է մեծ արժեք ունենալ:

Հարցվածներից մեկն առաջարկել է առաջնահերթ որոշ ուղղություններով համատեղ նախագծեր հիմնել՝ կառավարության համակարգմամբ և գիտնականների, ինժեներների, ձեռներեցների, հասարակական կազմակերպությունների ու քաղաքական կուսակցությունների մասնակցությամբ: Նրա պատկերացմամբ՝ դա պետք է լիներ պետական ծրագիր, այլ ոչ թե որոշակի կառավարության կարճատև ծրագիր: Նախագծերը պետական սուբսիդիաներ կստանային պետություն-մասնավոր գործընկերության շրջանակում: Դրանց եկամտի մի մասը կվերաներդրվեր՝ նորարարությունը խթանելու և նոր նախագծեր ֆինանսավորելու համար՝ ստեղծելով դրական ինքնաուժեղացող շրջան: Ծրագիրը սկզբում կկենտրոնանար բարձր առաջնահերթություն ունեցող ոլորտների վրա, ինչպես Ֆինլանդիան, որը նախ կենտրոնացավ հեռահաղորդակցության ու անլար կապի ոլորտների վրա, ապա ընդլայնվեց դեպի կենսատեխնոլոգիայի, դեղագործության և սննդի արդյունաբերության ոլորտներ:

Առաջարկվող ռազմավարություններն ու գործողությունները

Սփյուռքի ներուժն Արգենտինայում գիտելիքահեն տնտեսության զարգացմանը ծառայեցնելու մի քանի հնարավոր ռազմավարություն է ուրվագծվում: Հարցման արդյունքները կարճաժամկետ և միջնաժամկետ հեռանկարի համար հուշում են հետևյալ ռազմավարությունները·

• Բացահայտել ռազմավարական ոլորտները, որոնցում Արգենտինան կարող է մի քանի տարում մրցակցային առավելություն ձևավորել: • Որոշել այն տարրերը, որոնք անհրաժեշտ են մրցակցային առավելություններ ստեղծելու համար, որպեսզի Արգենտինան համաշխարհային մակարդակում հաջողությամբ մրցի որոշակի նեղ

շուկաներում: • Սահմանել և իրականացնել ռազմավարություն ու գործողությունների ծրագիր:

Անհրաժեշտ է տեխնոլոգիական կլաստերների զարգացման մի մոդել, որը լայնորեն կօգտագործի սփյուռքի ու նրա ցանցերի ներուժը: Այն սփյուռքի մասնագետների համար ավելի շատ հնարավորություններ կստեղծի մասնակցելու տեղական աշխատուժի ու մասնավոր հատվածի զարգացմանը, կրթությանն ու պատրաստմանը: Մոդելը փոխլրացնող ձևով կօգտագործի բոլոր գործընկերների շահերը, փորձը, ցանցերն ու ռեսուրսները՝ ռազմավարական հետաքրքրություն ներկայացնող ուղղություններում գործարքների թիվն ավելացնելու ծախսարդյունավետ եղանակ ստեղծելով: Ծրագիրը պետք է իրականացվի այնպես, որ ապահովվի երկարաժամկետ կայունություն՝ հաշվի առնելով շահույթին միտված գործարար մոդելի հաստատված ներուժը: Չորսից հինգ տարվա ընթացքում նախագիծը պետք է դառնա ինքնապահպանվող՝ ծառայություններ տրամադրելով կառավարությանը, ընկերություններին, նոր ձեռնարկություններին ու ծառայություններ մատուցողներին և խթանելով գործարքների ձևավորումը:

Փուլ 1. ծրագրի մշակում և հիմնական դերակատարների բացահայտում

2004 թվականի հունիսին ԱՄՆ-ում գործող սփյուռքի երկու կազմակերպություններ՝ Արտերկրի արգենտինացի ուսանողների և շրջանավարտների կենտրոնը (Centro de Estudiantes y Graduados Argentinos, http://www.centroargentino.org) և Գիտության ու մշակույթի առաջընթացի արգենտինա-ամերիկյան ասոցիացիան (Asociación Argentino-Norteamericana para el Avance de la Ciencia, la Tecnología y la Cultura, http://www.anacitec.net), ԱՄՆ-ում Արգենտինայի դեսպանության հետ կազմակերպեցին միջոցառում՝ քննարկելու Արգենտինայի ու ԱՄՆ-ի պետական և մասնավոր կազմակերպությունների համագործակցության մոդելները: Սփյուռքի հետ համագործակցության այս աշխատաժողովը (Encuentro de Colaboración Diáspora-Argentina) Վաշինգտոնում միավորեց արդյունաբերության, գիտակրթական ոլորտի և պետության ավելի քան 80 բարձրաստիճան ու միջին օղակի մասնագետների: Մասնակիցները մեծ ցանկություն հայտնեցին ստեղծելու կազմակերպություն՝ Արգենտինայի հետ համագործակցելու, գործարար հնարավորություններ ու հետազոտական գործընկերություններ խթանելու և գիտելիքահեն տնտեսության մարդկային ռեսուրսների պատրաստման ու ամրապնդման ծրագրեր մշակելու համար: Այդ ժամանակից ի վեր նշված երկու կազմակերպություններն այս ուղղություններով համակարգում են իրենց ջանքերը:

2004 թվականի դեկտեմբերին Բուենոս Այրեսի աշխատանքի նախարարությունում անցկացվեց երկրորդ համաժողովը՝ արդյունաբերության, պետական և գիտակրթական ոլորտների ավելի քան 200 տեղացի ու սփյուռքի արգենտինացի մասնակիցներով: Մասնակիցների թվում էին կրթության, աշխատանքի, արտաքին հարաբերությունների և էկոնոմիկայի նախարարությունների բարձրաստիճան պաշտոնյաներ, խոշոր բազմազգ ընկերությունների ու տեղական նորաստեղծ ձեռնարկությունների ղեկավարներ, առաջատար համալսարանների ու հետազոտական կենտրոնների ներկայացուցիչներ: Օրակարգում ներառված էին

համագործակցության ծրագրեր և ծրագրային ապահովմանը, կենսաբժշկությանը, նյութագիտությանն ու նանոտեխնոլոգիային նվիրված նիստեր: 2005 թվականի հունիսին երրորդ համաժողովը տեղի ունեցավ Լոնդոնում՝ Արգենտինայի դեսպանությունում, Բուենոս Այրեսի, Մայամիի և Վաշինգտոնի հետ տեսակապով:

Գիտության ու մշակույթի առաջընթացի արգենտինա-ամերիկյան ասոցիացիան ձգտում է ստեղծել կայուն կազմակերպություն՝ համաշխարհային շուկաներում խթանելու Արգենտինայի գիտությունը, տեխնոլոգիաներն ու գործարար հնարավորությունները: Այն մտադիր է աշխատել թե՛ սփյուռքի, թե՛ տեղական կազմակերպությունների, այդ թվում՝ համալսարանների ու բազմազգ ընկերությունների հետ՝ գործընկերություններ կառուցելու, փոխլրացնող հնարավորություններն օգտագործելու և համատեղ նախագծեր զարգացնելու համար: Այն նաև նախատեսում է ամուր գործընկերություն հաստատել Արգենտինայի դաշնային ու տեղական իշխանությունների հետ: Պետական համապատասխան կառույցներից են Գիտության և տեխնոլոգիաների քարտուղարությունը, կրթության, արտաքին հարաբերությունների, էկոնոմիկայի ու աշխատանքի նախարարությունները: Արտերկրի արգենտինացի ուսանողների և շրջանավարտների կենտրոնը կարելի է դիտարկել որպես ձևավորման փուլում գտնվող բիզնեսի զարգացման կազմակերպություն: Կենտրոնն այժմ սահմանում է իր գործարար մոդելը, ֆինանսավորում է ներգրավում և ձևավորում իր թիմը:

Փուլ 2. ծրագրի իրականացում

Ծրագիրը պետք է արժանանա պետության հովանավորությանը կամ մասնակի ֆինանսավորմանը և վայելի նրա ամուր քաղաքական աջակցությունը: Առանց պետության նշանակալի տնտեսական ու քաղաքական աջակցության հնարավոր չէ Արգենտինան իր սփյուռքի հետ կապող կայուն ցանց ստեղծել: Ասիական, եվրոպական և այլ երկրների, այդ թվում՝ Չիլիի համանման նախաձեռնությունները սկսել են դաշնային, նահանգային և/կամ տեղական իշխանությունները: Դրանք սովորաբար ներառում են մի քանի նախարարությունների կամ գործակալությունների համագործակցություն: Օտարերկրյա կառավարությունները շատ դեպքերում ԱՄՆ-ում ունեն թիմեր կամ ներկայացուցիչներ՝ շփումները խթանելու և կամուրջներ ստեղծելու իրենց երկրների, սփյուռքների ու ԱՄՆ-ի կամ նրա առանձին շրջանների, օրինակ՝ Սիլիկոնյան հովտի միջև:

Ենթակառուցվածքը պետք է ներառի վեբ պորտալ և առցանց կապերի ծրագրեր Արգենտինայում ու սփյուռքում՝ տվյալների շտեմարաններ, էլեկտրոնային հանդիպումների սենյակներ, տեղական նորաստեղծ ձեռնարկությունների առցանց խորհրդատվական ծառայություններ, ինչպես նաև աշխատանքային խմբեր՝ մասնագիտական տարբեր ուղղություններով: Մասնագիտական մի շարք սփյուռքներ վեբ պորտալների միջոցով իրենց անդամներին կապում են ծագման երկրի մասնագետներին: Սփյուռքի և Արգենտինայի մասնագետներին պորտալն օգտագործելուն խրախուսելու համար այն պետք է ապահովի՝

• մուտք դեպի համաշխարհային ցանցեր, • համապատասխան տեղեկատվության հասանելիություն, • տեղեկություններ գործարար հնարավորությունների մասին, այդ թվում՝ նորաստեղծ ձեռնարկությունների հիմնադրման, ներդրման և գործընկերության հնարավորությունների, • տեխնիկական ու գիտական փոխանակումների հնարավորությունների բացահայտում, • կապ համալսարանների, հնարավոր հաճախորդների, մատակարարների, աշխատակիցների և գործատուների հետ:

Սփյուռքի ներգրավման համար վճռորոշ է հզոր որոնողական հնարավորություններ և հուսալի տվյալների շտեմարան՝ տեղեկատու ու ռեսուրսներ, ներառող պորտալը (ներդիր 7.4)։ Գիտելիքի ու ռեսուրսների հասանելիությունը նպաստում է տեղական համայնքների և նրանց սփյուռքների միջև կամուրջների ստեղծմանը՝ միջնաժամկետ ու երկարաժամկետ հեռանկարում ամուր հարաբերություններ ձևավորելով ընդհանուր հետաքրքրություններ կամ մասնագիտական ոլորտներ ունեցող անդամների միջև։

Ցանցի զարգացման ավելի առաջադեմ փուլը ենթադրում է ոչ միայն տեղեկատվության, այլև գործարքների ստեղծում։ Գործարքը կարող է ներառել տեխնոլոգիայի առևտրայնացում, օրինակ՝ մտավոր սեփականության վաճառք արտերկրում, կամ ավելի բարդ գործողություններ, օրինակ՝ ԱՄՆ-ում վենչուրային կապիտալի ներգրավում կամ ընկերության գլխավոր գրասենյակի տեղափոխում ԱՄՆ՝ սփյուռքի անդամների օգնությամբ։ Այս մոդելը հաջողվել է Իսրայելում, և այն որդեգրել են նաև այլ երկրներ, օրինակ՝ Մեքսիկան։

Ներդիր 7.4. Համացանցի օգտագործումը Հայաստանում սփյուռքի հետ կապեր ստեղծելու համար

2002 թվականին Ամերիկայի հայկական բարձր տեխնոլոգիաների խորհուրդը և Հայաստանի տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ձեռնարկությունների միությունը գործարկեցին SiliconArmenia (http://www.siliconarmenia.com) կայքը՝ զարգացող հայկական բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտը խթանելու համար՝ այն ավելի տեսանելի դարձնելով միջազգային ընկերություններին ու ներդրողներին։ Կայքը նպատակ ունի խթանելու համագործակցությունն ու առևտուրը հայկական տեխնոլոգիական ընկերությունների, հայկական սփյուռքի տեխնոլոգիական մասնագետների և համաշխարհային տեխնոլոգիական համայնքի միջև։

Հայերեն, անգլերեն ու ռուսերեն կայքը ներառում է Հայաստանի տեխնոլոգիական ոլորտի նորություններ և վերլուծություններ, տեղեկություններ գործարար հնարավորությունների, մրցույթների ու առաջարկների հարցումների մասին, հայկական տեխնոլոգիական

ընկերությունների շտեմարան, հայկական տեխնոլոգիական ընկերությունների ու ձեռներեցների հաջողության պատմություններ, ինչպես նաև էլեկտրոնային ուսուցում, առցանց վերապատրաստում և հմտությունների զարգացում:

Պետություն-մասնավոր լայն համագործակցության արդյունք հանդիսացող SiliconArmenia-ն աջակցություն է ստացել մի շարք տեխնոլոգիական կազմակերպություններից ու անհատներից և Համաշխարհային բանկից: Այն ձգտում է բավարար ծավալի մասնակցություն ապահովել՝ խրախուսելով ընկերություններին ու մասնագետներին գրանցվել SiliconArmenia-ի տեղեկագրերը ստանալու համար, ներկայացնել ընկերությունների ու կազմակերպությունների նկարագրեր, հրապարակել դրանց նորությունները, մասնակցել կայքի քննարկումներին ու գործընկերների հետ կարծիքներ և փորձ փոխանակել, ինչպես նաև հրապարակել գործարար հնարավորություններ, մրցույթների հայտարարություններ և առաջարկների հարցումներ:

Փուլ 3. արդյունքների ցուցադրում, գնահատում և տարածում

Նախագիծը պետք է ներկայացնի սփյուռքի ու տեղական կազմակերպությունների միջև հաջողված գործարքների օրինակներ: Այն պետք է գնահատի նախնական փորձը, դասեր քաղի դրանից և հանրայնացնի ու տարածի հաջողված դեպքերի մասին տեղեկությունները: Գործընթացը կրկնվող է· քաղված դասերն օգտագործվում են ենթակառուցվածքն ու գործարքային գործընթացները բարելավելու համար:

Սփյուռքի ներառումը պետական պլաններում ու ծրագրերում

Նախագծի հաջողության համար այն պետք է համակցվի գիտության, տեխնոլոգիաների և տնտեսական զարգացման ազգային ծրագրերի, օրինակ՝ Գիտության և տեխնոլոգիաների քարտուղարության ու այլ պետական կազմակերպությունների ծրագրերի հետ: Սփյուռքի ներդրումներն արդյունք կտան միայն այն դեպքում, երբ տեղում համագործակցության մեծ հետաքրքրություն լինի, իսկ պետությունն ու համապատասխան մյուս կազմակերպություններն իրենց ծրագրերում ներառեն սփյուռքին և ծրագրեր ստեղծելու ու շարունակելու համար համապատասխան բյուջե հատկացնեն: Վճռորոշ է նախագծի շարունակականությունն ու կայունությունը՝ անկախ կառավարությունների և գերատեսչությունների փոփոխություններից:

Ցանցերն ընդգրկում են երկու տեսակի դերակատարների՝ նախաձեռնողներ, որոնք իրենց սոցիալական ու ֆինանսական կապիտալը ներդնում են ցանցի գործունեության մեջ, օրինակ՝ առևտրային գործարք առաջնորդելով, և կազմակերպիչներ, որոնք կատարում են ցանցը ստեղծելու, պահպանելու ու ընդլայնելու անհրաժեշտ աշխատանքը: Երկու տեսակներն էլ վճռորոշ են ցանցի աճի և գործարքների երկկողմ հոսքի ձևավորման համար:

Ռազմավարական երկարաժամկետ ծրագիրը պետք է սահմանվի փաստաթղթով, որը կզարգանա իրականացմանը և նոր դասերի յուրացմանը զուգընթաց: Այն պետք է ապահովի տեղական համայնքի ու սփյուռքի միջև գործարքների երկկողմ հոսք՝ գիտատեխնոլոգիական փոխանակումներ, գործարար պայմանավորվածություններ, վենչուրային ներդրումներ և այլն: Փոխանակման որակը համաշխարհային չափանիշներով պետք է բարձր լինի այն ռազմավարական ուղղություններում, որոնցում Արգենտինան կարող է համաշխարհային մրցակցային առավելություններ ձևավորել: Ընտրված ռազմավարական ուղղություններում այն պետք է նպաստի որակյալ աշխատուժի զարգացմանը, որը ոչ միայն տեխնոլոգիաներին լավ կտիրապետի, այլև կկարողանա ակտիվորեն համագործակցել համաշխարհային

համայնքի հետ և մասնակցել բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության թե՛ առաջարկին, թե՛ պահանջարկին՝ գործարքներ կնքելով, համաշխարհային առաջատար ընկերությունների համար ԳՀՓԿԱ կատարելով, միջազգային կապիտալ ներգրավելով, առաջատար տեխնոլոգիաներ ստեղծելով, խոստումնալից նոր ձեռնարկություններ հիմնելով և այլն:

Հավելված. Սփյուռքի արգենտինացի մասնագետների հարցման արդյունքները

Աղյուսակ Ա7.1. Տեղացիների հետ գիտական, տեխնոլոգիական կամ գործարար փոխանակումներին մասնակցությունը խրախուսող տարբեր ուղիների կարևորությունը (հարցվածների տոկոսը)

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Ուղի	Կարևոր չէ	Սահմանափակ
Արգենտինայի գործընկերների և հաստատությունների աջակցությունը	17	17
Արգենտինայի գործընկերների և հաստատությունների երաշխավորությունները	26	24
Արգենտինայի հետ աշխատող օտարերկրյա գործընկերների և հաստատությունների աջակցությունը	37	18
Արգենտինայի կառավարության կամ հասարակական կազմակերպությունների խթանները	33	22
Բնակության երկրի պետական կազմակերպությունների՝ Ազգային գիտական հիմնադրամի և այլոց աջակցությունը	29	24
Միջազգային կազմակերպությունների աջակցությունը	23	25
Փոփոխություններն Արգենտինայում, օրինակ՝ կրթական համակարգում կամ նորարարության ու կրթության առաջնահերթ ուղղությունների ընտրության հարցում	36	24
Բնակության երկրի կառավարության կամ այլ կառավարությունների աջակցությունը	52	27

Ուղի	Միջին	Բարձր կամ շատ բարձր
Արգենտինայի գործընկերների և հաստատությունների աջակցությունը	19	47
Արգենտինայի գործընկերների և հաստատությունների երաշխավորությունները	13	37
Արգենտինայի հետ աշխատող օտարերկրյա գործընկերների և հաստատությունների աջակցությունը	14	31
Արգենտինայի կառավարության կամ հասարակական կազմակերպությունների խթանները	14	31
Բնակության երկրի պետական կազմակերպությունների՝ Ազգային գիտական հիմնադրամի և այլոց աջակցությունը	16	31
Միջազգային կազմակերպությունների աջակցությունը	22	30
Փոփոխություններն Արգենտինայում, օրինակ՝ կրթական համակարգում կամ նորարարության ու կրթության առաջնահերթ ուղղությունների ընտրության հարցում	11	29
Բնակության երկրի կառավարության կամ այլ կառավարությունների աջակցությունը	10	11

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Աղյուսակ Ա7.2. Արգենտինայի գիտական, տեխնոլոգիական և տնտեսական զարգացում ստեղծելու, խթանելու ու պահպանելու կարողությունը սահմանափակող գործոնները (հարցվածների տոկոսը)

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Գործոն	Չի սահմանափակում	Քիչ
Կոռումպացված իրավական համակարգ	28	7
Ազգային կառավարության կարողությունները	29	8
Ֆինանսական համակարգի անկայունությունը	32	6
Տեղական իշխանությունների կարողությունները	37	7
Տեղական ներդրումները համապատասխան ոլորտներում	42	10
Համաշխարհային տնտեսությանը մասնակցության պակասը	49	10
Տարածաշրջանային անկայունությունը	47	9
Ֆիզիկական ենթակառուցվածքը	40	16
Տեղական դերակատարների՝ համաշխարհային տնտեսության գործունեության ըմբռնումը	52	9
Թույլ կառուցակարգված համակարգերում աշխատելու ճկունությունը	50	16
Տեխնոլոգիական զարգացման նորարարական համակարգը և բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության աջակցության ֆինանսավորումը	57	8
Ձեռներեցության ոգին	58	14
Կրթական համակարգի որակը	44	20
Թիմային աշխատանքի կարողությունը	46	20
Հաղորդակցական ենթակառուցվածքը	48	21

Գործոն	Չի սահմանափակում	Քիչ
Ցանցեր ստեղծելու կարողությունը	55	19
Որակյալ աշխատուժի որակը	59	30
Ոչ որակյալ աշխատուժի որակը	62	29
Արգենտինացի մասնագետների ստեղծագործականությունը	57	37
Արգենտինայում արտադրվող ապրանքների որակը	92	3
Բնական պաշարների որակը	62	33

Գործոն	Չափավոր	Շատ կամ շատ մեծ չափով
Կոռումպացված իրավական համակարգ	8	57
Ազգային կառավարության կարողությունները	11	53
Ֆինանսական համակարգի անկայունությունը	11	51
Տեղական իշխանությունների կարողությունները	10	46
Տեղական ներդրումները համապատասխան ոլորտներում	11	37
Համաշխարհային տնտեսությանը մասնակցության պակասը	10	31
Տարածաշրջանային անկայունությունը	13	31
Ֆիզիկական ենթակառուցվածքը	15	29
Տեղական դերակատարների՝ համաշխարհային տնտեսության գործունեության ըմբռնումը	10	29
Թույլ կառուցակարգված համակարգերում աշխատելու ճկունությունը	9	25
Տեխնոլոգիական զարգացման նորարարական համակարգը և բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության աջակցության ֆինանսավորումը	13	22
Ձեռներեցության ոգին	8	20
Կրթական համակարգի որակը	17	19
Թիմային աշխատանքի կարողությունը	16	18
Հաղորդակցական ենթակառուցվածքը	19	12
Ցանցեր ստեղծելու կարողությունը	16	10
Որակյալ աշխատուժի որակը	8	3
Ոչ որակյալ աշխատուժի որակը	6	3

Գործոն	Չափավոր	Շատ կամ շատ մեծ չափով
Արգենտինացի մասնագետների ստեղծագործականությունը	3	3
Արգենտինայում արտադրվող ապրանքների որակը	2	3
Բնական պաշարների որակը	3	2

Աղբյուր՝ հեղինակների հարցում:

Օգտագործված գրականություն

Albornoz, M., L. Luchilo, G. Arber, R. Barrere, and J. Raffo. 2002. “El talento que se pierde: Aproximación al estudio de la emigración de profesionales, investigadores y tecnólogos argentino.” Working Paper 4, Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior, Buenos Aires.

Albornoz, F., D. Milesi, and G. Yoguel. 2002. “New Economy in Old Sectors: Some Issues Coming from Two Production Networks in Argentina.” Paper presented at the summer conference of the Danish Research Unit for Industrial Dynamics, “Industrial Dynamics of the New and Old Economy: Who Is Embracing Whom?” Copenhagen and Elsinore, June. http://www.druid.dk/conferencies/ summer2002/papers.

Albornoz, M., E. Fernández Polcuch, and C. Alfaraz. 2002. “Hacia una nueva estimación de la fuga de cerebros.” Revista Redes (Universidad Nacional de Quilmes, Centro de Estudios e Investigaciones, Quilmes, Argentina) 9 (18).

Bisang, R., G. Gutman, C. Roig, and R. Rabetino. 1999a. “La oferta tecnológica de las principales cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado.” Serie Resúmenes Ejecutivos 12. Buenos Aires. http://www.procisur.uy/proglobal.htm.

--. 1999b. “Los sistemas nacionales de innovación agropecuaria y agroindustrial del Conosur: transformaciones y desafíos.” Serie Resúmenes Ejecutivos 14. Buenos Aires. http://www.procisur.uy/proglobal.htm.

Gereffi, G. 2001. “Beyond the Producer-Driven/Buyer-Driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era.” American Behavioral Scientist 44 (10).

Hirshman A. 1996. “Tendencias autosubversivas.” Ensayos, Fondo de Cultura Económica, Mexico.

Holm-Nielsen, L. B., and K. Thorn. 2003. “Higher Education in Latin America: A Regional Overview.” World Bank, Washington, D.C.

Novick, M., and A. Gallart. 1997. “Competitividad, redes productivas y competencias laborales.” Cinterfor-OIT, RET, Montevideo.

Poma, L. 2000. “La producción de conocimiento: Nuevas dinámicas competitivas para el territorio.” In Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global, ed. F. Boscherini and L. Poma. Universidad Nacional de General Sarmiento-Centro Antares, Forli, Italy, and Editorial Miño y Dávila, Madrid.

Rullani, E. 2000. “El valor del conocimiento.” In Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global, ed. F. Boscherini and L. Poma. Universidad Nacional de General Sarmiento-Centro Antares, Forli, Italy, and Editorial Miño y Dávila, Madrid.

World Bank. 2005. India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities. Washington, DC: World Bank Institute.

Yoguel, G. 2000. “El tránsito de la sustitución de importaciones a la economía abierta: Los principales cambios en la estructura industrial argentina entre los 70’s y los 90’s.” In El desempeño industrial argentino. Mas allá de la sustitución de importaciones, ed. B. Kosacoff. Santiago: Economic Commission for Latin America.

8. Հարավային Աֆրիկա. փոփոխվող սփյուռք, խոստումնալից նախաձեռնություններ

Ջոնաթան Մարքս

Հարավային Աֆրիկան մասնագիտական ներուժի զգալի կորուստ է կրել դեռևս ապարտեիդի ավարտից առաջ: Արտագաղթի ներկայիս տվյալները ճշգրիտ պատկեր չեն տալիս: Թե՛ Հարավաֆրիկյան Հանրապետության ներքին գործերի վարչությունը, թե՛ Հարավային Աֆրիկայի վիճակագրական ծառայությունը ընդունում են, որ հաշվառում են միայն իրենց արտագաղթող հայտարարած անձանց (Crush and Williams 2001): Արտագաղթողների իրական թիվը կարող է մինչև երեք անգամ գերազանցել պաշտոնական ցուցանիշները: Անկախ իրական թվից՝ գրեթե անվիճելի է, որ որակյալ աշխատողները շարունակում են հեռանալ Հարավային Աֆրիկայից: Արտագաղթելու հնարավորություն ունեցող աշխատողների ավելի քան երկու երրորդը նշում է, որ մտածել է այդ մասին: Չնայած այն պատկերացմանը, թե արտագաղթում են հիմնականում որակյալ սպիտակամորթ հարավաֆրիկացիները, հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ արտագաղթելու ցանկության առումով ռասայական խմբերի միջև տարբերություն չկա:

Հետազոտողները սկսել են «ուղեղների արտահոսքը» վերանվանել «ուղեղների փոխանակում»՝ ընդունելով, որ շատ որակյալ աշխատողներ մեկնում են որոշ ժամանակով, ապա իրենց երկրներ են վերադառնում նոր հմտություններով ու կարողություններով: Ընդունող երկրում մնացողները արմատավորվում են այնտեղ, բայց կապ են պահպանում իրենց ծննդավայրի հետ: Այս գիտակցումը հանգեցրել է սփյուռքի ցանցերի ձևավորման համաշխարհային շարժման· դրանք արտերկրում բնակվող հայրենակիցներից և ծագման երկրի զարգացմամբ շահագրգռված այլ անձանցից կազմված

պաշտոնական ու ոչ պաշտոնական ցանցեր են: Անդամները համախմբվում են՝ ներդրումներ կատարելու, գիտելիք փոխանցելու կամ պարզապես հայրենիքի հետ կապը պահպանելու համար:

Հարավային Աֆրիկան ունի սփյուռքի երկու այդպիսի ցանց: Արտերկրի հարավաֆրիկյան մասնագիտական ներուժի ցանցը՝ SANSA-ն, ստեղծվել է Քեյփթաունի համալսարանի և ֆրանսիական զարգացման գործակալության՝ Զարգացման հետազոտությունների ինստիտուտի համագործակցությամբ: Ցանցը կենտրոնացել է գիտության ու տեխնոլոգիաների ոլորտում աշխատող արտերկրի և Հարավային Աֆրիկայի գիտնականների, հետազոտողների ու գործնական մասնագետների կապերի վրա: Այժմ այն կառավարում է Հետազոտությունների ազգային հիմնադրամը (NRF)՝ Հարավային Աֆրիկայի արվեստի, մշակույթի, գիտության և տեխնոլոգիաների վարչության ստորաբաժանումը:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը ստեղծել է Քեյփթաունի համալսարանի Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնը՝ Համաշխարհային բանկի Development Marketplace ծրագրի աջակցությամբ:[1] Այս ցանցը կենտրոնանում է Հարավային Աֆրիկայի ընկերությունների և Միացյալ Թագավորությունում լավ կապեր ու ռազմավարական դիրքեր ունեցող անձանց միջև գիտելիքային ու ձեռներեցության կապեր զարգացնելու վրա:

[1]Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնին համատեղ աջակցում են կառավարությունը, մասնավոր հատվածն ու միջազգային զարգացման կազմակերպությունները: Կենտրոնը նպատակ ունի ուսուցման, հետազոտությունների և բիզնեսի զարգացման միջոցով զարգացնել Հարավային Աֆրիկայի ձեռներեցության կարողությունները: վերադարձ

Այս երկու նախաձեռնություններն ամենևին բավարար չեն: Անհրաժեշտ են ավելի մեծ աջակցություն ու ներգրավվածություն Հարավային Աֆրիկայի կառավարության, միջազգային զարգացման կազմակերպությունների և այն ընդունող երկրների կողմից, որոնք ուղղակիորեն օգտվում են որակյալ հարավաֆրիկացիների միգրացիայից:

Հարավային Աֆրիկայի տնտեսական համատեքստը

1994 թվականին ժողովրդավարությանն անցումը Հարավային Աֆրիկային բերեց տնտեսական զարգացման ընդլայնում և վերադարձ համաշխարհային տնտեսություն: Երկրի հիմնական տնտեսական մարտահրավերը աճի խթանումն ու հարավաֆրիկյան արտահանման նկատմամբ արտաքին պահանջարկի մեծացումն է՝ թե՛ օտարերկրյա, թե՛ տեղական ներդրումների միջոցով: Միաժամանակ կառավարությունը բախվում է հրատապ սոցիալ-տնտեսական խնդիրների՝ ՄԻԱՎ/ՁԻԱՀ-ի համավարակին, ծայրահեղ աղքատության պահպանմանը, աշխատատեղերի կորստին, գործազրկությանը և որակյալ հարավաֆրիկացիների միգրացիային:

Հարավային Աֆրիկայի տնտեսության աճի առանցքային ուղղությունն արտահանման եկամուտների ավելացումն է եղել: ԱՄՆ դոլարի նկատմամբ համեմատաբար թույլ ռանդը պահպանել է երկրի գնային մրցունակությունը: Արտահանման աճը տնտեսության վրա բազմապատկիչ ազդեցություն ունի՝ ավելացնելով ներքին եկամուտները, հատկապես աշխատավարձերն ու շահույթները, և հանգեցնելով ընդհանուր ընդլայնման ու կապիտալ ներդրումների աճի: Բոլոր հիմնական արժույթների, հատկապես ԱՄՆ դոլարի նկատմամբ ռանդի ամրապնդմանը զուգընթաց Հարավային Աֆրիկայի արտահանման եկամուտները սկսել են նվազել՝ արտահանման մրցունակության անկման պատճառով: ԱՄՆ դոլարի փոխարժեքը կայունացել է մեկ դոլարի դիմաց մոտ 7 ռանդի մակարդակում՝ 2001 թվականի դեկտեմբերին հասած 13,50 ռանդից հետո: Ռանդի ամրությունն էապես ազդել է տնտեսության վրա՝ նվազեցնելով ընկերությունների շահույթը, հարկային մուտքերն ու պետական ծախսերը:

Որակյալ հարավաֆրիկացիների միգրացիան

Հարավային Աֆրիկան վաղուց է տուժում որակյալ մարդկանց՝ զարգացած երկրներ միգրացիայից: Պատճառները բազմազան են, բայց հիմնականում բաժանվում են երեք խմբի՝ քաղաքական, սոցիալական և տնտեսական: Որակյալ մասնագետների հեռանալը խթանում են որոշ մղող գործոններ՝ ճնշող քաղաքական համակարգը, սահմանափակ տնտեսական ռեսուրսներն ու հնարավորությունները, սոցիալական խնդիրները, օրինակ՝ հանցավորությունը, ՄԻԱՎ/ՁԻԱՀ-ը, առողջապահության ու կրթության չափանիշների անկումը: Միաժամանակ մի շարք գործոններ նրանց ձգում են զարգացած երկրներ, մասնավորապես՝ Ավստրալիա, Կանադա, Նոր Զելանդիա, Միացյալ Թագավորություն և ԱՄՆ: Դրանք հաճախ մղող գործոնների հակապատկերներն են՝ ժողովրդավարական ու կայուն քաղաքական համակարգ, մասնագիտական հմտությունների ավելի մեծ պահանջարկ և բարձր վարձատրություն, ավելի լավ ռեսուրսներ ու հնարավորություններ և ավելի անվտանգ միջավայր: Հարավային Աֆրիկայի վերադարձը միջազգային տնտեսություն և գիտելիքահեն տնտեսության շարունակական աճը նշանակում են, որ մասնագիտական ներուժը շարժվում է այնտեղ, որտեղ այն առավել է գնահատվում (Robinson 2003):

Ներգաղթ և արտագաղթ

Մի շարք ուսումնասիրություններ համեմատել են Հարավային Աֆրիկայից արտագաղթն ու դեպի երկիր ներգաղթը (Kaplan 1997): Դրանք ցույց են տալիս, որ ներգաղթը գերազանցել է արտագաղթը, բացառությամբ 1961, 1977, 1978, 1986 և 1993 թվականների: Այդ տարիները համընկնում են արտագաղթը հնարավոր խթանած քաղաքական իրադարձությունների՝ Շարփվիլի ապստամբության (1961), Սովետոյի ապստամբություններից հետո համազգային անկարգությունների (1976), արտակարգ դրության հայտարարման (1985) և երկրի առաջին ժողովրդավարական ընտրություններին հանգեցրած քաղաքական անցման հետ (1993):

2000 թվականին Հարավային Աֆրիկայից արտագաղթել է 2 439 որակյալ աշխատող, իսկ ներգաղթել՝ 331-ը (Robinson 2003)։ Կառավարությունը չի դյուրացրել անհրաժեշտ մասնագիտական հմտություններ ունեցող մարդկանց ներգրավումը։ 2002 թվականի մայիսին ընդունված ներգաղթի օրինագիծը մի շարք խոչընդոտներ է դնում տեղական գործատուների առջև։ Դրանք ներառում են քվոտաների համակարգին հետևելու և տեղացի աշխատողների պատրաստելու պարտավորությունը՝ ի վերջո օտարերկրյա որակյալ աշխատողներին նրանցով փոխարինելու համար։ Առաջ է քաշվել այն փաստարկը, թե ներգաղթողները կզբաղեցնեն տեղացի որակյալ աշխատողների աշխատատեղերը։ Սակայն Հարավային Աֆրիկայի միգրացիայի ծրագրի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ որակյալ ներգաղթողները ոչ միայն անհրաժեշտ են տնտեսության աճին նպաստելու համար, այլև հաճախ նոր ձեռնարկություններ ու աշխատատեղեր են ստեղծում, արժեքավոր հմտություններ ու գիտելիք են փոխանցում և օգնում զարգացնել ու բարելավել գործող ձեռնարկությունները (Robinson 2003)։

Մասնագիտական ներուժի արտագաղթի մասին ճշգրիտ տվյալներ ստանալը բարդ խնդիր է հետազոտողների համար։ Պետական վիճակագրական ծառայությունը՝ Statistics South Africa-ն, հիմնվում է երկրի երեք միջազգային օդանավակայաններում՝ Քեյփթաունում, Դուրբանում և Յոհանեսբուրգում հավաքված տվյալների վրա։ Դրանք հաճախ ճշգրիտ չեն, որովհետև արտագաղթողները կարող են ամբողջությամբ չբացահայտել երկիրը լքելու պատճառները, իսկ Հարավային Աֆրիկայի քաղաքացիները պարտավոր չեն իրենց միջազգային ուղևորությունների մանրամասները կամ պատճառները ներկայացնել։

Չնայած միգրացիայի ճշգրիտ տվյալների պակասին՝ արտերկրում որակյալ հարավաֆրիկացիների թվի տարբեր գնահատումներ են արվել։ Հարավային Աֆրիկայի միգրացիայի ծրագիրը արձանագրում է հետևյալը (Crush and others 2001)·

• 17 միլիոն տնտեսապես ակտիվ բնակչության կազմում որակյալ աշխատողների թիվը մոտ 1,6 միլիոն է։ • Ապարտեիդի օրոք որակյալ աշխատանքները ռասայական հիմքով վերապահելու համակարգի

հետևանքով որակյալ աշխատողների 72 տոկոսը սպիտակամորթ է, 18 տոկոսը՝ աֆրիկացի, 8 տոկոսը՝ խառը ծագում ունեցող, իսկ 3 տոկոսը՝ հնդիկ: • Որակյալ անձանց 69 տոկոսը նշում է, որ «որոշ չափով մտածել է արտագաղթի գաղափարի մասին»: Միայն 20 տոկոսն է նշում, որ երկրից հեռանալը «շատ հավանական» է: • Բնակչության մոտ 2 տոկոսը բնութագրվում է արտագաղթի «շատ բարձր» հավանականությամբ, այսինքն՝ առաջիկա երկու-հինգ տարում երկիրը երկու կամ ավելի տարով լքելու մտադրությամբ: «Բարձր» հավանականություն ունեցողները կազմում են 10 տոկոս, իսկ «չափավոր» հավանականություն ունեցողները՝ ևս 25 տոկոս: • Եթե «շատ բարձր» հավանականություն ունեցողներն արտագաղթեն, երկիրը կկորցնի մոտ 32 000 մարդ: Եթե արտագաղթեն նաև «բարձր» հավանականություն ունեցողները, մասնագիտական ներուժի կորուստը կարող է հասնել մինչև 192 000 մարդու: • Հարավային Աֆրիկայի որակյալ միգրանտների հինգ ամենահաճախ նշվող ուղղություններն են ԱՄՆ-ը՝ 24 տոկոս, Ավստրալիան՝ 22 տոկոս, Միացյալ Թագավորությունը՝ 15 տոկոս, Նոր Զելանդիան՝ 12 տոկոս և Կանադան՝ 11 տոկոս: • Որակյալ բնակչության ավելի քան 60 տոկոսն ունի միջնակարգ դպրոցի վկայական և բարձրագույն որակավորում՝ տեխնիկական կամ ակադեմիական համալսարանի աստիճան: Որակյալ աշխատողների 5 տոկոսն ունի մագիստրոսի, իսկ 1 տոկոսը՝ դոկտորի աստիճան (Robinson 2003): 9 տոկոսն ավարտել է honours կոչվող բարձրացված բուհական աստիճանով:

Քանի որ ներքին գործերի վարչության՝ երկրից ելքի կետերում հավաքած տվյալները իրական կամ ամբողջական պատկեր չեն տալիս երկիրը լքող որակյալ աշխատողների թվի մասին, հարավաֆրիկյան սփյուռքի որակյալ անձանց թիվը հաշվելը բարդ ու դժվարին խնդիր է:

Հարավային Աֆրիկայի միգրացիայի ծրագիրը գնահատել է երկրից մասնագիտական ներուժի հոսքը (Crush and Williams 2001): Վիճակագրական ծառայությունից ստացվել են դեպի հինգ հիմնական ուղղություններից յուրաքանչյուրն արտագաղթի տվյալները (աղյուսակ 8.1): Ապա դրանք համեմատվել են ընդունող երկրների ներգաղթի վիճակագրության հետ: Ներգաղթի կատեգորիաները համարվել են

համադրելի՝ հաշվառման եղանակների սահմանափակ տարբերություններով:

Տվյալները ցույց են տալիս, որ Statistics South Africa-ն հետևողականորեն թերագնահատում է արտագաղթը: Դրանք օգտակար են այնքանով, որքանով արտացոլում են շարունակվող միգրացիայի միտումը, բայց բավարար պատկեր չեն տալիս որակյալ մարդկանց միգրացիայի մասին: Kaplan-ի (1997) հաշվարկներով՝ 1989-1997 թվականներին Հարավային Աֆրիկան լքել է 41 496 որակյալ մասնագետ՝ չհաշված կառավարչական, վարչական և գործադիր պաշտոններ զբաղեցնողներին: Նույն ժամանակահատվածի ու կատեգորիայի պաշտոնական ցուցանիշը եղել է 11 255:

Կառավարության արձագանքը որակյալ մասնագետների միգրացիային

Կառավարությունը սահմանափակ արձագանք է տվել որակյալ հարավաֆրիկացիների միգրացիային: Պետական աջակցություն է տրամադրվել Homecoming Revolution ոչ առևտրային կազմակերպությանը, որի նպատակն է արտերկրում ապրող հարավաֆրիկացիներին խրախուսել վերադառնալ: Արշավը հիմնականում բաղկացած է գովազդային ու մեդիա գործողություններից և չունի պաշտոնական կառուցվածք՝ բացի Հարավային Աֆրիկան ներկայացնող ու հանրայնացնող կայքից: Ջանքեր են գործադրվում կայքի միջոցով տեղեկատվական աջակցություն տրամադրելու համար՝ անձնագրերի ու վիզաների հարցերի, աշխատանքի հնարավորությունների և այլնի վերաբերյալ (Lundy and Visser 2003):

Առողջապահության վարչությունը նախաձեռնել է հատուկ հավելավճարի ծրագիր որոշ որակյալ բուժաշխատողների համար՝ նրանց միգրացիայի ալիքը կասեցնելու նպատակով: Ծրագրի բյուջեն 500 միլիոն ռանդ է, որը խրախուսական վճարների ձևով կտրամադրվի գյուղական շրջանների 33 000 բուժաշխատողների և պետական հատվածի 62 000 աշխատողների, որոնց հմտությունները դասակարգվում են որպես սակավ առկա: Սա կարծես վկայում է

մասնագիտական միգրացիան կարգավորելու հարցում կառավարության անցման մասին՝ պատժիչ միջոցներից դեպի խթանների վրա հիմնված միջոցներ (South African Broadcasting Corporation, January 29, 2004):

Հարավային Աֆրիկայի նախագահ Թաբո Մբեկիի և Նիգերիայի նրա գործընկեր Օլուսեգուն Օբասանջոյի միջև բարձր մակարդակի քննարկումներ են եղել՝ պարզելու, թե երկու երկրներն ինչպես կարող են համագործակցել՝ խրախուսելով աֆրիկացի գիտնականներին, ինժեներներին, գիտնական-դասախոսներին ու մասնագետներին վերադառնալ հայրենիք: Այս քննարկումների արդյունքները չեն հրապարակվել: Հաշվի առնելով որակյալ հարավաֆրիկացիների մեծ արտահոսքը՝ կառավարության արձագանքը նվազագույն է եղել, հավանաբար երկրի ներսում ավելի հրատապ սոցիալ-տնտեսական խնդիրների պատճառով (Mail & Guardian, January 23, 2004):

Աղյուսակ 8.1. Մասնագիտական ներուժի հոսքը Հարավային Աֆրիկայից դեպի ընդունող հինգ հիմնական երկրներ, 1987-1997 թթ.

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Ուղղություն	1987 ԸԵ	1987 ՀԱՎԾ	1992 ԸԵ	1992 ՀԱՎԾ
Նոր Զելանդիա	632	411	422	126
Ավստրալիա	3,792	3,484	1,021	694
Միացյալ Թագավորություն	6,700	3,817	6,900	1,987
Կանադա	1,748	755	1,141	285
ԱՄՆ	1,741	543	2,516	314
Ընդամենը	14,613	9,010	12,000	3,406

Ուղղություն	1997 ԸԵ	1997 ՀԱՎԾ	Ընդամենը ԸԵ	Ընդամենը ՀԱՎԾ
Նոր Զելանդիա	2,689	1,157	14,009	5,979
Ավստրալիա	4,281	1,508	28,747	17,650
Միացյալ Թագավորություն	10,988	2,162	90,788	26,169
Կանադա	1,898	557	18,125	6,354
ԱՄՆ	2,563	832	46,724	5,936
Ընդամենը	22,419	216	198,393	62,088

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագրի 1997 թ. ՀԱՎԾ ընդհանուր ցուցանիշը տպված է 216, մինչդեռ հինգ երկրների ցուցանիշների գումարը 6,216 է: Բնագրի 216 թիվը պահպանված է. անհամապատասխանությունը թարգմանության մեջ չի ուղղվել լուռ:

Աղբյուր՝ Statistics South Africa և ընդունող երկրների վիճակագրական գործակալություններ: Ծանոթագրություն· ԸԵ = ընդունող երկիր, ՀԱՎԾ = Հարավային Աֆրիկայի վիճակագրական ծառայություն:

Հարավաֆրիկյան գիտելիքահեն սփյուռքի բնութագրերը

Քանի դեռ որակյալ մասնագետների միգրացիան շարունակվում է, արտերկրում գտնվող հայրենակիցների ռեսուրսները առավելագույնս օգտագործելու ջանքերն ավելանալու են: Ծագման երկրներին հասանելի տարբերակների՝ սահմանափակող միջոցների, հայրենադարձության կամ համախմբման պայմաններում սփյուռքի համայնքների, հատկապես որակյալ մասնագետներից կազմված համայնքների համախմբումը վճռորոշ է դառնալու զարգացման պլանավորման համար:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի չափը հայտնի չէ, բայց տարբեր գնահատումներ են արվել: 1945-1994 թվականներին որպես զբոսաշրջիկ երկրից հեռացած հարավաֆրիկացիների թիվը վերադարձած զբոսաշրջիկների թվից ավելի քան 500 000-ով մեծ էր· սա ցույց է տալիս, որ արտագաղթողների ճնշող մեծամասնությունն իր

մտադրությունը չէր հայտարարում (Kaplan 1997): Շատերը հեռացել են 1960-ականների ու 1970-ականների քաղաքական անկարգություններից հետո և արդեն հաստատված ու կայացած են ընդունող երկրներում: Մեծ Բրիտանիայի գերագույն հանձնակատարի գրասենյակի գնահատմամբ՝ Միացյալ Թագավորությունում ապրում է ավելի քան 300 000 հարավաֆրիկացի (Robinson 2003): Այս թիվը հիմնված է առանձին վկայությունների վրա: Բացի այդ, մոտ 800 000 հարավաֆրիկացի ունի բրիտանական անձնագիր: Այս թվի մեջ ներառված չեն բրիտանական ծագման հիմքով Միացյալ Թագավորությունում աշխատանքի թույլտվության իրավունք ունեցող հարավաֆրիկացիները:

2003 թվականի մայիսին Համաշխարհային բանկը հարցում է անցկացրել՝ որակյալ հարավաֆրիկյան սփյուռքի առանձնահատկություններն ավելի խոր հասկանալու համար (Devane 2003): 39 հարցից բաղկացած հարցաթերթը նախատեսված էր ուսումնասիրելու ԱՄՆ-ում ապրող հարավաֆրիկացիների վերաբերմունքը հայրենիքում ներդրումների և մասնագիտական ներդրման նկատմամբ: 500 հարցաթերթ փոստով ուղարկվել է Նատալի համալսարանի՝ ԱՄՆ-ում բնակվող արտերկրի շրջանավարտներին: Ստացվել է 45 պատասխան, ինչը բնորոշ է նախնական կապ չհաստատած հասցեատերերին ուղարկվող փոստային հարցումներին:

Արդյունքները ցույց են տալիս, որ հարցվածների միջին տարիքը 47 էր, իսկ ԱՄՆ-ում բնակության միջին տևողությունը՝ 12 տարի· ընտրանքի 37 տոկոսն ԱՄՆ-ում ապրել էր ավելի քան 20 տարի: Այս միջին տարիքը համապատասխանում է SANSA ցանցի հետազոտությանը, ըստ որի՝ որակյալ արտագաղթողների միջին տարիքն աճում է: Դա կարող է նշանակել, որ ավելի շատ հարավաֆրիկացիներ ուսումն ավարտում են նախքան արտագաղթելը (աղյուսակ 8.2):

Աղյուսակ 8.2. Որակյալ հարավաֆրիկացի միգրանտների միջին տարիքը արտագաղթի պահին, 1930-1939-ից մինչև 1990-1999 թթ.

Ժամանակահատված	Միջին տարիք՝ տարիներով
1930-9	16.0
1940-9	16.5
1950-9	22.6
1960-9	23.8
1970-9	27.5
1980-9	30.9
1990-9	32.5

Աղբյուր՝ Brown 2003:

Աֆրիկայի մյուս երկրների համեմատ՝ հարավաֆրիկացի մասնագետները սովորաբար հեռանում են ավելի մեծ տարիքում և ավելի բարձր որակավորմամբ: Աֆրիկյան այլ երկրներից արտագաղթողները ավելի հաճախ ԱՄՆ են մուտք գործում որպես ուսանողներ:

Հարցված խումբը բարձր կրթություն ունի· բոլորն ունեն բակալավրի աստիճան, իսկ 73 տոկոսը՝ հետբակալավրական աստիճան կամ մասնագիտական որակավորում: Այս պատկերը հաստատում են այլ տվյալներ, ըստ որոնց՝ SANSA-ի անդամների 40 տոկոսն ունի մագիստրոսի, իսկ 30 տոկոսը՝ դոկտորի աստիճան (Brown 2003): Հարավային Աֆրիկայի համար հուսադրող նշան է այն, որ Համաշխարհային բանկի հարցման մասնակիցների 35 տոկոսը նշել է, որ ինքնուրույն աշխատող մասնագետ կամ փոքր բիզնեսի սեփականատեր է, այլ ոչ թե վարձու աշխատակից: Ենթադրելով, որ նրանք որոշ ազատություն ունեն իրենց գործունեությունը տնօրինելու հարցում՝ կարելի է ակնկալել, որ սփյուռքի արժեքավոր անդամներ կդառնան:

Սփյուռքի ցանցի համախմբման կարևոր կողմերից է պարզել, թե արտերկրում բնակվող հայրենակիցներն ինչ կապեր են պահպանում

ծագման երկրի հետ և որքան հաճախ են այցելում այնտեղ: Հարավաֆրիկացի մասնագետների հարցումը ցույց է տալիս, որ մեծամասնությունը երկիր է այցելում յուրաքանչյուր մեկ-երկու տարին մեկ (Devane 2003): Միայն 29 տոկոսն է նշել, որ հազվադեպ է այցելում Հարավային Աֆրիկա: Արտերկրում բնակության տևողության և ուղևորությունների հաճախականության միջև կապ չկա, ինչը հուշում է, որ այցելությունների հիմքում շարունակվող ընտանեկան կապերն ու գործարարությունն են: Սա հաստատում է առաջին սերնդի 1 500 չինացի և հնդիկ միգրանտների՝ Saxenian-ի (1999) ուսումնասիրությունը· նրանց 50 տոկոսն առնվազն տարին մեկ անգամ վերադառնում է իր երկիր: Հնդիկ հարցվածների 74 տոկոսը և չինացիների 55 տոկոսը նշել են, որ հույս ունեն սեփական բիզնեսը հիմնելու իրենց ծագման երկրում: Չինաստանի Թայվանի Սինժուի գիտահենք արդյունաբերական պարկում ստեղծված բարձր տեխնոլոգիական ընկերությունների հարցումը ցույց է տվել, որ դրանց 40 տոկոսը ղեկավարում են վերադարձած արտագաղթողները (Saxenian 1999):

Հարավաֆրիկացի հարցվածները հայրենիքի հետ կապը պահպանում են տարբեր միջոցներով: 31 տոկոսը իրադարձություններին հետևում է լրատվամիջոցներով, 22 տոկոսն ունի շարունակական գործարար կապեր, 20 տոկոսը՝ գիտակրթական փոխանակումներ ու հարաբերություններ, իսկ 7 տոկոսն օգտագործում է գիտաժողովներն ու այլ մասնագիտական միջոցառումները: Այս տվյալները հաստատում են այն վարկածը, որ սփյուռքում բնակվող որակյալ հարավաֆրիկացիները ցանկանում են կապ պահպանել հայրենիքի հետ:

Հարավաֆրիկացիներն ընդունող երկրներում իշխանություն ու ազդեցություն ունեն: Հարցվածների մեկ երրորդը նշում է, որ զգալի կամ մեծ ազդեցություն ունի իր կազմակերպության ներդրումային որոշումների վրա: 40 տոկոսը հայտնում է, որ իր կազմակերպությունը որոշ գործունեություն է ծավալում միջազգային և զարգացող շուկաներում, իսկ կազմակերպությունների 35 տոկոսը գործարար գործունեություն ունի Հարավային Աֆրիկայում: Հարցվածների 54 տոկոսն աշխատում է մինչև 1 000 աշխատակից ունեցող

կազմակերպություններում: Միայն 13 տոկոսն է աշխատում 1 000-ից ավելի աշխատակից ունեցող կազմակերպություններում և միաժամանակ զգալի ազդեցություն ունի ընկերության ներդրումային որոշումների վրա:

Հարցվածներին խնդրել են նշել Հարավային Աֆրիկայում գործարարության հիմնական խոչընդոտները: Կեսը գլխավոր խնդիր է համարել հանցավորությունը: Սա հաստատվում է Հարավային Աֆրիկայի միգրացիայի ծրագրի հետազոտությամբ· որակյալ հարավաֆրիկացիներին ամենից շատ դժգոհություն էին պատճառում կյանքի արժեքը, հարկման ներկայիս մակարդակը, անձնական ու հանրային անվտանգությունը և հանրային ու առևտրային ծառայությունների որակը (Crush and others 2001): Այս վերաբերմունքները ռասայական խմբերի միջև չեն տարբերվում՝ բացառությամբ կրթության ու առողջապահության ծառայությունների որակի և ընդհանուր տնտեսական պայմանների գնահատականի: Հետազոտությունն ընդգծում է, որ որակյալ սպիտակամորթներն այժմ իրենց կյանքից ավելի քիչ գոհ են, քան հինգ տարի առաջ:

Համաշխարհային բանկի հարցմամբ՝ հարցվածների 96 տոկոսը կարծում է, որ արտերկրում բնակվող հարավաֆրիկացի լինելու հանգամանքը, երկրի ու նրա միջավայրի իմացությունն ու փորձն իրենց առավելություն են տալիս Հարավային Աֆրիկայում գործարարությամբ զբաղվելիս (Devane 2003): Մեծ մասը պատճառ է նշում շարունակվող անձնական կապերն ու երկրի անմիջական իմացությունը: Ընդհանուր մասնագիտական ու գործարար ցանցերում ներգրավվածություն է հայտնել 53 տոկոսը, իսկ նրանց 78 տոկոսը նշել է, որ այդ ցանցերը պաշտոնական են և կանոնավոր հանդիպումներ են անցկացնում: Ցանցերի կեսը կապեր կամ գործունեություն ուներ Հարավային Աֆրիկայում: Մասնագիտական ցանցերի շփումները հարավաֆրիկացիների վրա տարածելու առաջարկն արժանացել է դրական արձագանքի:

Հարավաֆրիկացիներն ավելի քիչ դրական են տրամադրված հայրենիքում ներդրումներ կատարելու նկատմամբ: Միայն 15 տոկոսն է որևէ հավանականություն տեսնում առաջիկա երկու տարում Հարավային Աֆրիկայում գործարարությամբ զբաղվելու համար· սա

շատ ավելի ցածր ցուցանիշ է, քան այլ սփյուռքներում, օրինակ՝ հայերի՝ 55 տոկոս, և կուբացիների՝ 82 տոկոս (Gillespie and others 1999): Հարավաֆրիկյան ընտրանքի ավելի քան 65 տոկոսը նշում է, որ ներդրում կատարելու կամ գործարարությամբ զբաղվելու հավանականությունը փոքր է կամ բացակայում է: Թեև սա կարող է ցույց տալ վերջերս արտագաղթածների քաղաքական տրամադրությունները, այն չի բացատրում 20 կամ ավելի տարի երկրից հեռու ապրողների վերաբերմունքը: Մասնագիտական փոխանակումների նկատմամբ հետաքրքրությունն ավելի մեծ է· հարցվածների 40 տոկոսը հայտնում է, որ կարող է մասնակցել նման փոխանակումների, իսկ 11 տոկոսն արդեն ներգրավված է դրանցում:

Հարցվածները նշում են երկիրը բարելավելու մի շարք ուղիներ՝ առողջապահության ու կրթության համակարգերի ամրապնդում, մշակութային համախմբման խնդիրների լուծում և հանցավորության դեմ պայքար: Արտերկրում բնակվող որոշ հայրենակիցներ պատրաստակամ են նպաստելու հարավաֆրիկյան գիտելիքային աշխատուժի զարգացմանը՝ դասավանդելով, մենթորություն կամ գործնական ուղղորդում տրամադրելով: Հարցումից պարզ է, որ եթե կառավարությունն ազդարարի, որ գնահատում է սփյուռքի համայնքը, դա մեծապես կնպաստի երկրից դուրս գտնվող մասնագիտական ներուժի համախմբմանը:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցերը

Քեյփթաունի համալսարանում Meyer-ի և Brown-ի (1999) հետազոտությունը բացահայտում է արտերկրի հայրենակիցների 41 գիտելիքային ցանց ամբողջ աշխարհում: Ցանկը սահմանափակվում է ցանցերով, որոնք փորձում են արտերկրում գտնվողներին կապել և՛ միմյանց, և՛ ծագման երկրի հետ: Կան նաև գիտելիքի վրա չհիմնված սփյուռքի այլ ցանցեր, ինչը լրացուցիչ հիմնավորում է հայրենակիցների համախմբման օգտին փաստարկը: Գիտելիքային ցանցերից միայն վեցն են կապված աֆրիկյան երկրների հետ (Brown 2003):

Աֆրիկայից մասնագիտական ներուժի կորստի խնդիրը լուծելու համար տարբեր նախաձեռնություններ են իրականացվել: 2000

թվականի փետրվարին Ադիս Աբեբայում անցկացված՝ ուղեղների արտահոսքին ու կարողությունների զարգացմանը նվիրված տարածաշրջանային համաժողովից հետո Գանայի կառավարությունը նախաձեռնեց Հայրենադարձության գագաթնաժողովը՝ միավորելով պետական պաշտոնյաների, տեղացի և արտերկրում բնակվող մասնագետների: Հարավաֆրիկյան սփյուռքի միայն երկու պաշտոնական ցանց է աշխատում արտերկրում բնակվող որակյալ հարավաֆրիկացիների հետ՝ SANSA-ն և Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը:

Արտերկրի հարավաֆրիկյան մասնագիտական ներուժի ցանցը

1998 թվականին հիմնադրված SANSA-ն Քեյփթաունի համալսարանի Գիտատեխնոլոգիական քաղաքականության հետազոտական կենտրոնի և գիտական համագործակցության ֆրանսիական առաջատար գործակալության՝ Զարգացման հետազոտությունների ինստիտուտի համատեղ նախաձեռնությունն է:[2] Այն ստեղծվել է այն գիտակցմամբ, որ արտերկրում մեծաթիվ որակյալ հարավաֆրիկացիներ կան, և այս ռեսուրսի օգտագործումը կարող է նշանակալի դեր ունենալ երկրի զարգացման գործում:

SANSA-ի նպատակն է գիտության ու տեխնոլոգիաների ոլորտների բարձր որակավորում ունեցող արտերկրի հայրենակիցներին կապել Հարավային Աֆրիկայի իրենց գործընկերների հետ՝ համագործակցության ու հմտությունների փոխանցման միջավայր ստեղծելու համար: Ցանցը նրանց հնարավորություն է տալիս մասնակցելու երկրի զարգացմանը՝ առանց հայրենիք վերադառնալու անհրաժեշտության: Այն ձևավորվել է Հարավային Աֆրիկայի բոլոր հիմնական ակադեմիական ու տեխնիկական համալսարանների շրջանավարտների ցանցերի հասանելիության միջոցով՝ տեղական դասախոսներին, հետազոտողներին ու գիտնականներին հնարավորություն տալով կապեր հաստատելու սփյուռքի գործընկերների հետ: SANSA-ի շտեմարանում գրանցվելն ու դրանից օգտվելն անվճար են:

SANSA-ն կայք է ստեղծել որպես ցանց մուտք գործելու հիմնական ուղի: Կայքը (http://www.sansa.nrf.ac.za) տրամադրում է տեղեկություններ ցանցի, նպատակների, մյուս անդամների հետ կապերի հնարավորությունների, ինչպես նաև ընդհանուր տեղեկություններ Հարավային Աֆրիկայի մասին: Կայքի հարցաթերթը հավաքում է դիմողների ժողովրդագրական ու կենսագրական տվյալները: Այն լրացնելուց և ուղարկելուց հետո դիմողները դառնում են SANSA-ի անդամներ:

Կայքում կան նաև էլեկտրոնային հայտարարությունների տախտակներ ու քննարկումների խմբեր, որոնք նպաստում են անդամների փոխանակումներին, կապերի հաստատմանն ու հաղորդակցությանը: Կան յոթ թեմատիկ խմբեր՝ արվեստ, սպորտ և հանգիստ, ճարտարագիտություն, տեխնոլոգիա և ճարտարապետություն, հումանիտար ու հասարակական գիտություններ, կառավարում և վարչարարություն, բնական գիտություններ, առողջապահական գիտություններ, և մեկ խումբ՝ ընդհանուր հարցերի համար: Այս գործառույթի օգտագործումը ցածր է: Ավելի հաճախ օգտագործվում է հայտարարությունների տախտակը, որտեղ տեղադրվում են աշխատանքի առաջարկներ, համատեղ նախաձեռնություններ, ընդհանուր հայտարարություններ, անհրաժեշտ ու առաջարկվող ծառայություններ, սեմինարներ ու գիտաժողովներ:

SANSA-ն բարձր որակավորում ունեցող հարավաֆրիկացիների ոչ առևտրային, անկախ և ապաքաղաքական միավորում է՝ բաց բոլորի համար, ովքեր հետաքրքրված են երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացմամբ: Դրա հիմնական բնութագրերից են՝

• 2002 թվականի մարտին SANSA-ն ուներ 2 259 անդամ՝ 2001 թվականի ապրիլի 2 100-ի դիմաց, այսինքն՝ մեկ տարում 7,6 տոկոս աճ: Անդամների երեք քառորդը տղամարդիկ են: • Անդամները գտնվում են ավելի քան 60 երկրներում: 58 տոկոսը Հարավաֆրիկյան Հանրապետության քաղաքացիներ են: Մյուսները Կանադայից, Գերմանիայից, ԱՄՆ-ից և այլ երկրներից են: 40 տոկոսն ապրում է Միացյալ Թագավորությունում և ԱՄՆ-ում: • Ներկայացված են տարբեր մասնագիտություններ՝ կառավարում և վարչարարություն՝ 24 տոկոս,

հումանիտար ու հասարակական գիտություններ՝ 23 տոկոս, բնական գիտություններ՝ 18 տոկոս, ճարտարագիտություն և հարակից ոլորտներ՝ 15 տոկոս: Մյուսներն աշխատում են առողջապահական գիտությունների, արվեստի, սպորտի և հանգստի ոլորտներում: • Անդամները բարձր որակավորում ունեն· 82 տոկոսն առնվազն բակալավրի աստիճան ունի, 47 տոկոսը՝ մագիստրոսի, իսկ 29 տոկոսը՝ դոկտորի աստիճան: Թեև 85 տոկոսը բուհական առաջին աստիճանն ստացել է Հարավային Աֆրիկայում, մոտ կեսն իր դոկտորի աստիճանն ստացել է հայրենիքում: • Անդամների մեծամասնությունը 31-55 տարեկան է, ինչը վկայում է, որ ցանցը մասնագիտական է, այլ ոչ թե ուսանողական:

[2]Այս բաժինը հիմնված է Brown-ի (2003) աշխատանքի վրա: վերադարձ

2000 թվականի հոկտեմբերին SANSA ցանցի նախագիծը փոխանցվել է NRF-ին: Հիմնադրամը մտնում է Արվեստի, մշակույթի, գիտության և տեխնոլոգիաների ազգային վարչության կազմի մեջ, որը պատասխանատու է հումանիտար, հասարակական ու բնական գիտություններում երկրի հետազոտական կարողությունների զարգացման համար: Այն ամբողջությամբ ստանձնել է ցանցի կառավարման, վարչարարության և զարգացման պատասխանատվությունը:

SANSA-ի փոխանցումը NRF-ին որոշ մտահոգություն է առաջացրել ցանցի անդամների շրջանում, որոնք անվստահություն են հայտնել պետական ինստիտուտների կողմից նման նախաձեռնության կառավարման նկատմամբ: Սակայն դա, ըստ երևույթին, չի խանգարել ո՛չ NRF-ի կառավարմանը, ո՛չ անդամների շարունակական մասնակցությանը: NRF-ի կազմակերպական վերակառուցումը հանգեցրել է SANSA-ի ուղղության ու առաջնորդման պակասի: Խնդիրը լուծվել է հետազոտությունների ու տեղեկատվության նոր տնօրենի և ցանցի կառավարման ու ռազմավարական ուղղության համար պատասխանատու ծրագրի ղեկավարի նշանակմամբ:

SANSA-ի հայտարարությունների տախտակի և քննարկումների հարթակի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ 2002 թվականին ակտիվությունը սահմանափակ է եղել, իսկ գործունեության ու

քննարկումների մեծ մասը վերաբերել է ընդհանուր հարցերի: NRF-ի հետ վերջին քննարկումները ցույց են տալիս, որ ցանցն ուղղակիորեն չի կառավարվում, այլ ընդգրկվել է Գրառումների և փաստաթղթերի կառավարման բաժնի ներքո գործող պրակտիկ համայնքների ավելի լայն համակարգում (անձնական հաղորդակցություն՝ Kholane Chauke, National Research Foundation, գրառումների և փաստաթղթերի կառավարման համահամակարգող, Պրետորիա, 5 փետրվարի 2004 թ·):

SANSA-ի փորձից կարելի է անել հետևյալ եզրակացությունները·

• Ցանցը չի կարող հետևել անդամների փոխանակումների ու հաղորդակցության արդյունքներին: Ուստի դրա հաջողությունը հաստատող տվյալներ չկան: Մինչ այժմ այն տեղեկատվական դեր է կատարել՝ հարավաֆրիկացիներին կապելով միմյանց: Ապագայում ցանցը կարող է ներառել այդ հարաբերություններին հետևելու և վերահսկելու հնարավորություն՝ հաջողությունը չափելու համար: • SANSA-ի անդամների միջին տարիքը, կարծես, աճում է: Սա համապատասխանում է որակյալ մասնագետների միգրացիայի տվյալներին, որոնք ցույց են տալիս, որ արտագաղթում են ավելի տարեց և բարձր որակավորում ունեցող մարդիկ: Հավանական չէ, որ նրանք կվերադառնան Հարավային Աֆրիկա, ուստի ցանցի շարունակական հաջողությունը չափազանց կարևոր է· ժամանակի ընթացքում այս մարդիկ, անկասկած, կսկսեն ավելի նշանակալի ներդրում ունենալ: • 1998 թվականի հիմնադրումից ի վեր նոր անդամների թիվը նվազել է: Հնարավոր պատճառներից են նախաձեռնողների սկզբնական ոգևորության մարումը, որը NRF-ը չի փոխարինել նոր խթանով, ցանցի համեստ հանրայնացումն ու գովազդումը, լրատվամիջոցների սահմանափակ անդրադարձը և շարժիչ ուժի բացակայությունը: • Անդամների մեծ մասը Միացյալ Թագավորությունում և ԱՄՆ-ում է: Սա կարող է անսպասելի առավելություն լինել սփյուռքի դասախոսներին, հետազոտողներին ու գիտնականներին Հարավային Աֆրիկայի գործընկերներին կապելու նպատակի շարունակման համար: Այն նաև կհեշտացնի ավելի անհատական կապերի հաստատումը այդ մարդկանց հետ: Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի նման կազմակերպությունները

կարող են օգնել SANSA-ին տեղում ներկայություն հաստատել: • Անդամների 34 տոկոսը գործարար հատվածից է, իսկ 38 տոկոսը՝ գիտակրթական: Սա կարող է ցույց տալ, որ ցանցում հավասարակշռություն է ձևավորվում գործարար շահերի և NRF-ի հետաքրքրությունների՝ գիտության, բարձրագույն կրթության ու հետազոտությունների միջև:

SANSA-ի ապագան անորոշ է: NRF-ը մտադիր է շարունակել դրա կառավարումն ու զարգացումը, բայց ցանցը հիմնադրամի հիմնական գործունեությունը կամ ուշադրության կենտրոնը չէ: Սփյուռքի այս կարևոր ակտիվն ավելի անմիջական և գործուն կառավարում է պահանջում:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը

Սփյուռքի երկրորդ նախաձեռնությունը սկսվել է 2001 թվականին՝ Համաշխարհային բանկի Development Marketplace ծրագրի ֆինանսավորմամբ:[3] Քեյփթաունի համալսարանի Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնում տեղակայված նախագիծը ստեղծվել է արտերկրում բնակվող հարավաֆրիկացիների և երկրի աճով ու զարգացմամբ հետաքրքրված անձանց սփյուռքյան ցանց զարգացնելու համար՝ հատկապես ձեռնարկությունների աճի, գործարար կապերի ու հարաբերությունների առումով: Ցանցն օգտագործում է արտերկրի հայրենակիցների գործող կազմակերպությունները, օրինակ՝ համալսարանների շրջանավարտների միություններն ու Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբը, որն անդամներ ունի Միացյալ Թագավորությունում և ԱՄՆ-ում:

Նախագծի համար սահմանված հիմնական նպատակներն էին՝

• Դյուրացնել կապերի հաստատումը արտերկրի հիմնական շուկաներում աշխատող հարգված ու ազդեցիկ հարավաֆրիկացի գործարարների և Հարավային Աֆրիկայում գտնվող երիտասարդ, մեծ ներուժ ունեցող նորաստեղծ ձեռնարկությունների միջև: • Բարելավել այդ ձեռնարկություններին հասանելի՝ միջազգային շուկաների ու մրցակիցների մասին տեղեկությունների որակը: • Նվազեցնել

արտերկրի շուկաներից վստահելի տեղեկություններ ստանալու ծախսերը, ժամանակն ու ռիսկերը: • Նվազագույնի հասցնել այս գործընթացում զգայուն, սեփականության իրավունքով պաշտպանված տեղեկությունների բացահայտման վտանգը:

Սկզբում ընտրություն կար որակի վրա հիմնված կամ քանակի վրա հիմնված ցանց ստեղծելու միջև: Որոշվեց ջանքերն ու ռեսուրսներն ուղղել փոքր, բարձրորակ ցանցի ձևավորմանը՝ այն ավելի ազդեցիկ համարելով:

2002-2003 թվականներին նախագիծը մեկնարկել է որպես փորձնական ծրագիր: Այն ուղղված էր երկու հիմնական խմբի՝ տեղական և արտերկրի անդամներին: Տեղական անդամները Հարավային Աֆրիկայում գործող գործարարներ են, որոնք ցանկանում են դուրս գալ միջազգային շուկաներ և գիտակցում են, որ միջազգայնացման համար օգնության, ուղղորդման ու աջակցության կարիք ունեն: Նրանք ներգրավվել են երկրում իրականացված լայն լրատվական լուսաբանման միջոցով: Սփյուռքի նախագծին մասնակցելու համար դիմել է ավելի քան 60 հարավաֆրիկյան ընկերություն:

[3]Այս բաժինը հիմնված է Marks-ի (2003) աշխատանքի վրա: վերադարձ

Արտերկրի անդամները Մեծ Լոնդոնի տարածքում բնակվող, լավ կապեր ունեցող հարավաֆրիկացիներ են: Նրանց ներգրավել են Լոնդոնի Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբում և Old Mutual, Plc ընկերությունում անցկացված՝ Քեյփթաունի համալսարանի Բիզնեսի բարձրագույն դպրոցի շրջանավարտների միության հանդիպմանը ներկայացումների միջոցով: Նույն ներկայացումն արվել է նաև Քեյփթաունի և Ստելենբոշի համալսարանների բիզնեսի բարձրագույն դպրոցների ցանցին: Արտերկրում բնակվող, ազդեցիկ դիրքեր ունեցող ավելի քան 40 հարավաֆրիկացի ցանկություն է հայտնել օգնելու հայրենիքի երիտասարդ բիզնեսներին ու ձեռներեցներին: Տեղական և արտերկրի անդամների ընդգրկման հիմքն ընդլայնելու համար կապ է հաստատվել պետական ու մասնավոր հատվածների մի շարք հնարավոր դաշնակիցների և համագործակիցների հետ:

Համապատասխան տեղական անդամներին ծանոթացրել են արտերկրի անդամների հետ՝ խրախուսելով ու աջակցելով նրանց քննարկումները: Արտերկրի անդամներից մեկը՝ Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի բրիտանական մասնաճյուղի նախագահը, այցելել է Հարավային Աֆրիկա և հանդիպել մի շարք տեղական անդամների (ներդիր 8.1): Առայժմ առևտրային գործարք չի կայացել, բայց մի շարք կողմերի միջև քննարկումներ են ընթանում, որոշ դեպքերում՝ առաջադեմ փուլում:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը ներգրավել է բազմազան տեղական հաճախորդների ու արտերկրի անդամների: Տեղական հաճախորդների թվում էին տեխնոլոգիաներ ու ծրագրային ապահովում մշակող և մատակարարող ընկերություններ, խորհրդատվական ու իրավաբանական ծառայությունների ընկերություններ, սպորտային և արագ սպառման ապրանքներ արտադրողներ: Բոլորն էլ փոքր կամ միջին ձեռնարկություններ էին՝ 500-ից պակաս աշխատակցով և տարեկան 50 միլիոն ռանդից պակաս շրջանառությամբ:

Արտերկրի բոլոր անդամները ծնունդով կամ հպատակագրմամբ հարավաֆրիկացիներ են, և բոլորը միացել են Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի հետ կապի միջոցով: Նրանք ներկայացնում են տարբեր ոլորտներ ու փորձառություններ՝ խորհրդատվություն, արտադրություն, իրավաբանական և հաշվապահական ծառայություններ, առևտուր, արտահանման խորհրդատվություն և մանրածախ առևտուր: Որոշ անդամներ, հատկապես թոշակի անցածները, ունեն կապերի մեծ պաշար և իրենց հմտությունները, գիտելիքն ու ցանցերը փոխանցելու ցանկություն:

Նախագծի նկատմամբ հետաքրքրությունը հուշում է, որ նման նախաձեռնության կարիք և լայն աջակցություն կա: Փորձնական նախագծի չափելի ազդեցությունը փոքր է կամ բացակայում է, բայց հավանաբար այն պատճառով, որ շեշտը դրվել է որակյալ հարաբերությունների, այլ ոչ թե ավելի մեծ քանակի մասնակիցներով չափելի ցանցի ստեղծման վրա:

Ներդիր 8.1. Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցի օգուտները երկրի բիզնեսների համար

Լոնդոնի Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբում առաջին ներկայացումից հետո ակումբի նախագահն իր ծախսով մեկնել է Քեյփթաուն՝ վեց տեղական բիզնեսի հետ հանդիպելու և նրանց միջազգայնացման ռազմավարություններն անվճար գնահատելու համար: Նպատակն էր բացահայտել մեծ ներուժ ունեցող ընկերություն, որը որպես փորձնական օրինակ կօգտագործվեր սփյուռքի ցանցի գործունեությանն աջակցելու համար: Բոլոր ձեռնարկություններն օգտվել են խորհրդատվությունից, և բոլորը, բացի մեկից, հասկացել են, որ միջազգային շուկաներ դուրս գալու համար անհրաժեշտ հմտություններ ու պատրաստվածություն չունեն: Հայտնաբերվել է մեծ ներուժ ունեցող մի ձեռնարկություն, որին առաջարկվել է օգնել եվրոպական շուկա դուրս գալու հարցում: Բայց ընկերությունն արդեն արտահանման պայմանագիր էր կնքել ԱՄՆ-ում և հրաժարվել է աջակցությունից:

Գնահատված բոլոր բիզնեսները ցանկություն և պատրաստակամություն են հայտնել մասնակցելու ցանցին, բայց մեծ մասը որոշել է նախ լուծել ներքին գործառնական խնդիրները, ապա միայն ընդլայնվել միջազգայնորեն: Սա հանգեցրել է ցանցի նոր ռազմավարության մշակմանը, որը հնարավոր տեղական մասնակից ընկերություններին կապում է արտահանման պատրաստվածության հմտությունների ծրագրի հետ՝ տեղականից արտերկրի շուկաներ սահուն անցում ապահովելու համար:

Փորձնական փուլը տվել է հետևյալ դասերը·

• Ցանցը չի կարող հիմնվել միայն մի քանի բարձրորակ տեղական ու արտերկրի անդամների վրա· ազդեցություն ունենալու համար պետք է ավելի շատ մասնակիցներ ընդգրկել: Անհրաժեշտ են ավելի մեծ թվով մասնակիցների կառավարման համակարգեր, հնարավոր է՝ South Africans Worldwide-ի և Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի նման խմբերի հետ դաշինքներով: • Նախագծի ավելի լայն ընդունման համար անհրաժեշտ է արտերկրի անդամների ավելի լայն աշխարհագրություն: • Ցանցից օգտվելու համար տեղական

անդամներից պետք է գանձվի խորհրդանշական վճար: Դրա դիմաց անհրաժեշտ կլինի զգալիորեն ավելի մեծ ցանց՝ ընդգրկելով երեք հիմնական շուկա՝ Ավստրալիան, Եվրոպան և Հյուսիսային Ամերիկան: • Անհրաժեշտ է պետական ու մասնավոր հատվածների և միջազգային զարգացման կազմակերպությունների ավելի մեծ աջակցություն: Գոյատևելու համար ցանցին հարկավոր կլինեն դրամաշնորհներ, դոնորների կամ օգնության ֆինանսավորում, սակայն այն կարող է նաև սեփական եկամուտ ստեղծել: • Մի շարք նախաձեռնություններ աջակցում են բիզնեսների միջազգայնացմանը և Հարավային Աֆրիկան ուժեղ, արտահանման վրա հիմնված տնտեսություն դարձնելուն: Թեև սփյուռքի ցանցն առաջարկում էր եզակի ծառայություն, այն բավարար կարողություններ կամ բյուջե չուներ իր առավելությունները հստակ տարբերակելու և ներկայացնելու համար: Ծավալմանը զուգընթաց անհրաժեշտ կլինի ավելի մեծ ուշադրություն մարքեթինգին ու հանրայնացմանը: • Արտահանմանն ու միջազգայնացմանը աջակցող ոչ առևտրային կազմակերպությունների համագործակցությունն անբավարար է: Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնը Սփյուռքի նախագծի միջոցով առանցքային դեր ունի և կարող է այլ հասարակական կազմակերպություններին խրախուսել օգտագործելու այս մոդելը: Սա հնարավորություն է ցանցն ընդլայնելու դեպի այլ խոշոր տնտեսական կենտրոններ և համապատասխան կազմակերպություններին տրամադրելու անհրաժեշտ հմտություններ ու կապեր՝ իրենց տարածքներում աշխատանքը շարունակելու համար: • Արտերկրի անդամները փոփոխական խումբ են· նրանց հետաքրքրվածությունը, հասանելիությունն ու նվիրվածությունը նախագծին թուլանում կամ փոխվում են: Այս խնդիրը կլուծվի արտերկրի անդամների ավելի մեծ ցանցով: • Տեղական հաճախորդները հաճախ կարճաժամկետ մոտեցում ունեն արտահանմանն ու միջազգայնացմանը, և շատերը գործառնականորեն պատրաստ չեն օգտագործելու արտահանման հնարավորությունները: • Անհրաժեշտ են ավելի շատ փոխանակում, համագործակցություն ու համատեղ աշխատանք՝ երկրի արտահանման և միջազգայնացման կարողությունները մեծացնող առևտրային ու ոչ առևտրային կազմակերպությունների միջև: • Գլխավոր դասն այն է, որ մենթորության մոդելին հետևելու որոշումը

ժամանակ է պահանջելու արդյունք տալու համար: Այն ուղղորդում, աջակցություն ու խրախուսում է տրամադրում՝ առանց հնարավոր առևտրային հարաբերություններն առաջ մղելուն անմիջական միջամտության: Ցանցի անդամների հետ ուղղակի աշխատանքի առումով մենթորության մոդելը պասիվ ճանապարհ է ընտրում· անդամները պարտավոր չեն հարաբերություններ կառուցել կամ առևտրով զբաղվել: Մենթորության մոդելը դանդաղ է արդյունք տալու, բայց փորձնական ծրագրի մասնակիցների ոգևորությունը դրական նշան է, որ ուղղությունը ճիշտ է:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցի փորձնական նախագիծն այժմ դադարած է ֆինանսավորման ու անձնակազմի բացակայության պատճառով: Պահպանվել են ներկայությունը Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնի կայքում և կապը Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի՝ Միացյալ Թագավորության ու ԱՄՆ-ի առանցքային անձանց հետ: Տեղական բիզնեսներից օգնության հարցումները շարունակվում են, իսկ սփյուռքի հարավաֆրիկացիները շարունակում են աջակցություն ցուցաբերել: Անհրաժեշտ է իրատեսական ու իրագործելի բիզնես ծրագիր և բավարար ֆինանսավորում՝ գործարար մոդելին երկարաժամկետ նվիրվածություն ապահովելու համար:

Առաջարկություններ

Ինչպե՞ս ներգրավել արտերկրում բնակվող որակյալ հարավաֆրիկացիներին՝ երկրի զարգացումը խթանելու համար: Ի՞նչ քաղաքականություն, ռազմավարություններ ու գործողությունների ծրագրեր պետք է ընդունել:

Հետևություններ քաղաքականության համար

Կառավարության բազմաթիվ հրատապ կարիքների պայմաններում սփյուռքի նախագծերում ներդնելու ռեսուրսները սահմանափակ են: Դրանք պետք է օգտագործվեն տարբեր եղանակներով:

ԻՆՏԵՆՍԻՎ ՄԻՋԱՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ: Ինտենսիվ միջամտությունները, այսինքն՝ այն գործուն ու ուղղակի քայլերը, որոնք ձևավորում են

սփյուռքի հետ համագործակցելու և հմտություններն ու գիտելիքը հայրենիք փոխանցելու կարողությամբ հարավաֆրիկյան ինստիտուտներ, ներառում են՝

• մասնավոր նախաձեռնությամբ ստեղծված սփյուռքի ցանցերին ուղղակի ֆինանսական աջակցություն՝ առևտրի ու արդյունաբերության, կրթության, արվեստի, մշակույթի, գիտության և տեխնոլոգիաների վարչությունների միջոցով, • ամբողջ աշխարհում հարավաֆրիկյան առևտրային ներկայացուցչություններում ու դեսպանություններում սփյուռքի հանգույցների ստեղծում՝ որպես արտերկրի հայրենակիցների ներգրավման ենթակառուցվածքային հիմքեր, • բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների ներգաղթի քաղաքականության ճշգրտում՝ մասնագիտական հմտությունների պակասը հաղթահարելու համար:

ԴՐՎԱԳԱՅԻՆ ՄԻՋԱՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ: Դրվագային միջամտությունները սփյուռքի ներգրավումն են երկրի զարգացման մեջ՝ ի հայտ եկող կամ պատահաբար բացվող հնարավորություններից օգտվելով: Դրանք ներառում են շարունակական աջակցություն Come Home Campaign և Homecoming Revolution նախաձեռնություններին, որպեսզի արտերկրի հարավաֆրիկացիներն իրենց սպասված ու երկրի զարգացման մասնակից զգան, ինչպես նաև որակյալ հայրենակիցների՝ սոցիալ-տնտեսական զարգացման մեջ ներգրավման բացահայտ պաշտպանություն:

ՎԵՐԱԴԱՐՁՈՂ ՀԱՅՐԵՆԱԿԻՑՆԵՐԻ ԽՐԱԽՈՒՍՄԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐ: Վերադարձող հայրենակիցների համար ֆինանսական խթանների քաղաքականությունը հիմնավորող միջազգային ապացույցները բավարար չեն: Որակյալ մասնագետներին հայրենիք վերադարձնելու փորձերը սկսվել են 1970-ականներին: Դրանք քիչ հաջողություն են ունեցել՝ բացառությամբ մի քանի երկրի, օրինակ՝ Հնդկաստանի, Կորեայի Հանրապետության և Չինաստանի Թայվանի (Brown 2000): Վերադառնալու համար մասնագետներին պետք է առաջարկել ընդունող երկրների համեմատելի աշխատավարձեր, կենսամակարդակ, ենթակառուցվածք ու աջակցություն: Վերադարձի բացասական հետևանքներից մեկն այն է, որ մարդկանց իրենց նոր

միջավայրից կտրելը խզում է ընդունող երկրում նրանց ստեղծած բազմաթիվ կապերը:

Քաղաքականության ճշգրտման առումով կառավարության հնարավոր դերը նվազագույն է: Լավագույն դեպքում այն կարող է աջակցել մասնավոր ու պետական հատվածների նախաձեռնություններին: Սփյուռքի նախագծերի կարողությունները զարգացնելու համար պետության ֆինանսական ու քաղաքական աջակցության կարիքն անվիճելի է, բայց երկու ցանցերի փորձը ցույց է տալիս, որ պետական կառույցներից դուրս բավական ստեղծագործականություն ու ոգևորություն կա՝ նման ցանցեր ձևավորելու և զարգացնելու համար:

Հետագա ռազմավարությունները

Սփյուռքի ցանցեր ձևավորելու և արտերկրի հայրենակիցների հմտություններն օգտագործելու ջանքերի մեծ մասը կիրականացնի մասնավոր հատվածը կամ պետություն-մասնավոր գործընկերությունները: Ցանցերի ու դրանց գործունեության նախաձեռնման հետագա ռազմավարություններն են՝

• Գործող ցանցերին տրամադրել շարունակական, երկարաժամկետ ֆինանսական աջակցություն: Դրանց արդյունք տալը ժամանակ է պահանջում, իսկ արդյունավետ ու հետևողական աշխատանքի համար հաճախ անհրաժեշտ են հատուկ հատկացված մարդկային ռեսուրսներ: • Համադրել վիրտուալ՝ համացանցային, և հարաբերությունների վրա հիմնված ցանցերը: Առաջինները նվազագույն ծախսով ավելի լայն ընդգրկում են ապահովում, իսկ երկրորդները՝ ավելի ամուր կապ ու պատկանելության զգացում: • Համալսարանների շրջանավարտների միությունները շարունակել օգտագործել որպես արտերկրի ոչ պաշտոնական ցանցեր մուտք գործելու ուղի: Բուհերին ավելի լավ խթաններ առաջարկել՝ շրջանավարտների ցուցակները տրամադրելու համար: • Ավելի ամուր դաշինքներ ստեղծել սփյուռքի գործունեությամբ զբաղվող պետական ու մասնավոր բոլոր կազմակերպությունների միջև: • Դաշինքներ ստեղծել արտերկրի գործարար ցանցերի, օրինակ՝ Հարավաֆրիկյան գործարար ակումբի հետ՝ արտերկրի անդամների թիվը և սփյուռքի

բոլոր ցանցերի ներկայությունը մեծացնելու համար: • Իրազեկման ու մարքեթինգի արշավ սկսել՝ խրախուսելով արտերկրում բնակվող հարավաֆրիկացիներին կապ պահպանել և ցույց տալով, թե նրանք ինչպես կարող են նպաստել երկրի զարգացմանը: • Հանրայնացնել հաջողված սփյուռքյան նախագծերի պատմությունները՝ հնարավորությունների մասին իրազեկությունն ընդլայնելու և «չնչին ներդրում չկա» մշակույթ ձևավորելու համար, որպեսզի արտերկրից արվող բոլոր ջանքերն օգտագործվեն ու գնահատվեն: • Աշխատել զբոսաշրջային գործակալների, տեղափոխման ծառայությունների և արտագաղթին աջակցող մյուսների հետ՝ ընդունող երկրներ ժամանելուց հետո արտագաղթողների հետ կապ հաստատելու և հաղորդակցության ուղիները ճանաչելու համար:

Գործողությունների ծրագիր

Առաջարկվող գործողությունների ծրագիրը ռազմավարությունները դիտարկում է լայնորեն և նախատեսում իրագործելի ու չափելի քայլեր՝ տարբեր նախաձեռնությունները կյանքի կոչելու համար: Անհրաժեշտ է դիմել կառավարությանը և այն հասարակական կազմակերպություններին, որոնք քաղաքականության առաջարկություններ են մշակում արտագաղթի ու մասնագիտական ներուժի միգրացիայի վերաբերյալ: Դրան առավել արդյունավետ կարելի է հասնել՝ տրամադրելով մասնագիտական միգրացիայի տվյալներ և աջակցելով այդ ոլորտի հետազոտություններին:

Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցը կարող է օրինակ ծառայել երկրում ու աշխարհում այլ նման ցանցերի համար: Ի տարբերություն SANSA-ի՝ պետության մասնակցությունն այստեղ սահմանափակ է, ինչն ավելի մեծ վստահելիություն ու ազդեցություն է տալիս: Քանի որ փորձնական նախագիծն արդեն իրականացվել է, այժմ անհրաժեշտ է մանրամասն ու համապարփակ բիզնես ծրագիր, որը կսահմանի ցանցի ընդլայնման ռազմավարությունը: Փաստաթուղթը կարող է ճանապարհային քարտեզ և քաղաքականության ուղեցույց լինել թե՛ գործնական մասնագետների, թե՛ քաղաքականություն մշակողների համար:

Լրացուցիչ երկարաժամկետ ֆինանսավորում ապահովելու դեպքում պետք է կատարել հետևյալ փոփոխությունները.

• Որդեգրել նոր գործարար մոդել: Գործող մոդելը պետք է փոխել՝ ներառելով մի քանի աղբյուրից եկամուտ ստանալու հնարավորություն: Արտերկրի անդամների անդամակցությունը կմնա անվճար, իսկ տեղական ընկերությունները կվճարեն տեղեկատվությունից օգտվելու համար: Կարելի է առաջարկել անդամակցության տարբեր մակարդակներ՝ տարբեր ծավալի տեղեկություններով: Պետք է նաև կիրառել խորհրդատվական մոդել՝ գնահատելու ընկերությունների արտահանման պատրաստվածությունը և խորհրդատվություն տալու: Այն կարող է ներառել արտահանման մարքեթինգային ծրագրերի մշակում, գործառնական միջամտություններ կամ կառավարման մենթորություն ու ուղղորդում: Նպատակն է բավարար միջնաժամկետ դրամաշնորհային ու դոնորային ֆինանսավորում ապահովել՝ կայուն մոդել ստեղծելու համար: Սա կարող է առնվազն երկու տարի պահանջել: • Ներգրավել տեղական ընկերություններին: Դրա համար անհրաժեշտ է ավելի սերտ համագործակցություն արտահանման զարգացմամբ զբաղվող գերատեսչությունների, օրինակ՝ Առևտրի և արդյունաբերության վարչության ու տարբեր ճյուղերի արտահանման խորհուրդների հետ: Պետք է ներդնել առցանց գրանցման համակարգ՝ աջակցության լավագույն թեկնածուներին բացահայտելու համար: Սա կօգնի ավելի արդյունավետ բաշխել ռեսուրսները և ընկերություններին խրախուսել գնահատելու իրենց համապատասխանությունը: Որոշակի ճյուղերի թիրախավորումը թույլ կտա ցանցում զարգացնել համապատասխան հմտություններ և ստեղծել նպատակային արտերկրի անդամների շտեմարան: Սկզբում պետք է ընտրել կարճաժամկետ առավել եկամտաբեր հնարավորություններ ունեցող ճյուղերը: • Ներգրավել արտերկրի ավելի շատ անդամների: Անհրաժեշտ է համադրել SANSA-ի նման առցանց արշավը և Հարավաֆրիկյան սփյուռքի ցանցի նման դեմառդեմ աշխատանքը: Այս համադրությունը թույլ կտա ավելի լավ օգտագործել ռեսուրսները և խրախուսել ավելի խոր ներգրավվածություն ու պատասխանատվության զգացում: Ի սկզբանե պետք է ընդգրկել ավելի լայն աշխարհագրություն՝ Ավստրալիա, Եվրոպա և Հյուսիսային

Ամերիկա: Շարունակական աջակցության ու հանձնառության համար անհրաժեշտ է հետևողական հաղորդակցություն՝ առցանց միջոցների՝ տեղեկագրերի, էլփոստի ու կայքի հրապարակումների, ինչպես նաև ընդունող երկրներում ներկայացումների ու հավաքների համադրությամբ: • Ամրապնդել ցանցի ենթակառուցվածքը: Ցանցի ներուժն իրացնելու համար անհրաժեշտ է ավելի հիմնավոր ենթակառուցվածք՝ կայք ու առցանց շտեմարան, ինչպես նաև փոխգործակցություններին և գործարքներին հետևելու համակարգ: Քեյփթաունի համալսարանի Նորարարության և ձեռներեցության կենտրոնը շարունակում է աջակցել ցանցին, և որոշ ռեսուրսներ հնարավոր է տրամադրել փոքր լրացուցիչ ծախսով: Ամենամեծ պահանջվող ռեսուրսը մարդկայինն է· ինչ-որ մեկը պետք է կառավարի ցանցը և ապահովի դրա աճը: Սկզբնական ֆինանսավորման մեծ մասը կուղղվի աշխատավարձերին ու ճանապարհածախսին: • Ապահովել պետական աջակցություն: Ցանցի զարգացումն ու համազգային տարածումը կպահանջեն տեղական և ազգային իշխանությունների աջակցությունը: Անհրաժեշտ կլինեն լրացուցիչ ֆինանսավորում, քաղաքական ու հասարակական աջակցություն՝ տեղական ընկերությունների և արտերկրի անդամների լայն մասնակցությունն ապահովելու համար: Դրան կարելի է հասնել փորձնական դեպքերով, որոնք սկզբնական կարճաժամկետ արդյունքներ ցույց կտան: Արևմտյան Քեյփում ցանցում ներդրումները շարունակելով՝ կարելի է ստեղծել այլ նահանգների և ազգային կառավարության համար գրավիչ մոդել:

Օգտագործված գրականություն

Brown, M. 2000. “Using the Intellectual Diaspora to Reverse the Brain Drain: Some Useful Examples.” Paper presented at the Regional Conference on Brain Drain and Capacity Building in Africa, Addis Ababa, February 22-24.

---. 2003. “The South African Network of Skills Abroad (SANSA): The South African Experience of Scientific Diaspora Networks.” In Diaspora Scientifiques, ed. R. Barre, V. Hernandez, J. B. Meyer, and D. Vinck. Paris: Institute for Research and Development Editions.

Crush, J., D. McDonald, V. Williams, R. Mattes, W. Richmond, C. M. Rogerson, and J. M. Rogerson. 2001. “Losing our Minds: Migration and the Brain Drain from South Africa.” Migration Policy Brief 18, Southern African Migration Project, Ontario.

Crush, J., and V. Williams. 2001. “Counting Brains: Measuring Emigration from South Africa.” Migration Policy Brief 5, Southern African Migration Project, Ontario.

Devane, R. 2003. “South African Diaspora Survey.” World Bank Institute, Knowledge for Development Program, Washington, DC.

Gillespie, K., L. Riddle, E. Sayre, and D. Sturges. 1999. “Diaspora Interest in Homeland Investment.” Journal of International Business Studies 30 (3): 623-34.

Kaplan, D. 1997. “Reversing the Brain Drain: The Case for Utilizing South Africa’s Unique Intellectual Diaspora.” Science, Technology and Society 2 (2): 1-18

Lundy, G., and W. Visser. 2003. South Africa: Reasons to Believe! Cape Town: Aardvark Press.

Marks, J. 2003. “The South African Diaspora Network: Final Project Report.” University of Cape Town, Centre for Innovation & Entrepreneurship, Cape Town.

Meyer, J. B., and M. Brown. 1999. “Scientific Diasporas: A New Approach to the Brain Drain.” Paper prepared for the United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization and the World Conference on Science, Budapest, June 26-July 1.

Robinson, V. 2003. “Brain Drain to Brain Gain.” Mail & Guardian, January 22.

Saxenian, A.L. 1999. Silicon Valley’s New Immigrant Entrepreneurs. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California.

9. Սփյուռքի ցանցերի խոստումն ու հիասթափությունը. արտերկրում կոլումբիացի հետազոտողների ցանցի դասերը

Ֆերնանդո Չապառո, Էռնան Խարամիլլո և Վլադիմիր Կինտերո

Արտերկրում կոլումբիացի հետազոտողների ցանցը՝ Red Caldas-ը, հիմնադրվել է 1991 թվականին՝ արտերկրի կոլումբիացի հետազոտողներին երկրի գիտական համայնքին և գիտատեխնոլոգիական ազգային համակարգի գործունեությանն ու ծրագրերին կապելու քաղաքականության շրջանակում: Նպատակն էր ամրապնդել ազգային հետազոտական համայնքը՝ օգտվելով արտերկրում սովորող ու աշխատող կոլումբիացի հետազոտողների մասնակցությունից, և գիտական սփյուռքի միջոցով տեղական հետազոտական խմբերն ընդգրկել տարածաշրջանային ու համաշխարհային հետազոտական և գիտելիքատար ցանցերում: Այս գլուխը դիտարկում է ցանցի վերափոխումը մեկ միասնական ցանցից մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային բազմաթիվ ցանցերի: Այն արտացոլում է գիտական սփյուռքների դերի ընկալման կարևոր փոփոխությունը:

Տնտեսական աճը

45 միլիոն բնակչությամբ Կոլումբիան Լատինական Ամերիկայի բնակչությամբ երրորդ երկիրն է՝ Բրազիլիայից ու Մեքսիկայից հետո: Հյուսիսային և Հարավային Ամերիկայի միջև գտնվող Կոլումբիան Հարավային Ամերիկայի միակ երկիրն է, որի ափերը ողողվում են և՛ Խաղաղ օվկիանոսով, և՛ Կարիբյան ծովով, և որն ունի հեշտ հասանելիություն աֆրիկյան, ասիական, եվրոպական, լատինաամերիկյան ու հյուսիսամերիկյան շուկաներին: Չափահասների գրագիտության ցուցանիշը տարածաշրջանում ամենաբարձրերից է, բայց վերջին տարիներին կրթության որակը տուժել է ընդգրկումն ընդլայնելու ջանքերի հետևանքով: Երկիրը լուրջ մարտահրավերի առջև է՝ ապահովելու նոր գիտելիքատար տնտեսությանը անհրաժեշտ կարողությունների զարգացումը:

Կոլումբիան ունի Լատինական Ամերիկայի ամենակայուն տնտեսություններից մեկը՝ տարածաշրջանի միջինը գերազանցող շարունակական աճով: Մինչև 1970-ականների վերջը միջին տարեկան աճը 5,0 տոկոս էր: 1980-ականներին այն դանդաղեց մինչև 3,7 տոկոս՝ դեռ շատ գերազանցելով Լատինական Ամերիկայի 1,1 տոկոս միջինը: 1990-ականների սկզբին տնտեսության ազատականացումն արագացված աճի հիմք դրեց: Արդյունքում 1993-1995 թվականներին տնտեսությունն աճեց տարեկան միջինում 4,7 տոկոսով: Այս դրական արդյունքը հիմնականում մակրոտնտեսական կայունության, երկարատև ժողովրդավարության և օտարերկրյա ներդրումների բարենպաստ քաղաքականության հետևանք էր:

1990-ականների կեսերին տնտեսական աճը կտրուկ նվազեց: Իրական համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) աճը 1995 թվականի 5,2 տոկոսից 1996 թվականին իջավ մինչև 2,1 տոկոս՝ մասնավոր հատվածի ներդրումների կրճատման և սպառման աճի դանդաղման պատճառով: 1997 թվականին տնտեսությունը մասամբ վերականգնվեց՝ աճելով 3,4 տոկոսով:

1998 թվականին ներքին տոկոսադրույքների կտրուկ բարձրացման, գյուղատնտեսության վրա անբարենպաստ եղանակի՝ էլ Նինյոյի ազդեցության, Ասիայի ու Ռուսաստանի Դաշնության ֆինանսական

ճգնաժամերի բացասական հետևանքների, ինչպես նաև հում նավթի ու այլ առաջնային ապրանքների միջազգային գների զգալի անկման պատճառով Կոլումբիայի տնտեսությունը կտրուկ դանդաղեց՝ աճելով ընդամենը 0,5 տոկոսով: 1999 թվականին վիճակն ավելի վատացավ· 4,5 տոկոս կրճատումը դարձավ երկրի տնտեսական պատմության ամենախոր անկումը: 2000 թվականից տնտեսությունը սկսեց վերականգնվել՝ աճելով 2,9 տոկոսով 2000-ին, 1,5 տոկոսով՝ 2001-ին, 1,8 տոկոսով՝ 2002-ին, 3,9 տոկոսով՝ 2003-ին և 3,5 տոկոսով՝ 2004-ին: Սպառողական գների ինդեքսով չափվող գնաճը 1994-1999 թվականներին տարեկան միջինում 17,9 տոկոս էր՝ 1994 թվականի 22,6 տոկոսից նվազելով մինչև 9,2 տոկոս 1999-ին և 6,5 տոկոս՝ 2003-ին:

Կոլումբիական սփյուռքի ձևավորումը

1990 թվականին Լատինական Ամերիկայից ու Կարիբյան ավազանից 11 միլիոն միգրանտ էր ապրում տարածաշրջանից դուրս, որոնց երեք քառորդը՝ ԱՄՆ-ում (Pellegrino and Martinez 2001): Որոշ երկրներից, օրինակ՝ Բրազիլիայից, Կոլումբիայից ու Պերուից եկած 25 տարեկանից բարձր և որևէ կրթություն ստացած միգրանտների գրեթե կեսը բարձրագույն կրթություն ունի (աղյուսակ 9.1): Այլ երկրների, օրինակ՝ Մեքսիկայի միգրանտները սովորաբար միայն տարրական կամ միջնակարգ կրթություն ունեն:

ԱՄՆ մեկնած կոլումբիացի միգրանտների կրթության տևողությունը միջին կոլումբիացու ցուցանիշից երեք տարով ավելի է (Gaviria 2004), և նրանց կրթական մակարդակն աճում է: Մինչև 1995 թվականը միջին միգրանտի ուսման տևողությունը 11,8 տարի էր: Այդ թիվը 1996-ին հասել է 12,6, իսկ 1998-ին՝ 12,8 տարվա: ԱՄՆ-ում ապրող 500 000-700 000 կոլումբիացի միգրանտների միջին եկամուտը ավելի քան կրկնակի գերազանցում է Կոլումբիայի միջին բնակչի եկամուտը:

Վերջին տասնամյակներին դեպի ԱՄՆ միգրացիայի շարժառիթները փոխվել են (Gaviria 2004): 1965-1975 թվականներին այն խթանվել է ԱՄՆ ներգաղթի կանոնների բարեփոխմամբ: 1975-1985 թվականներին շարժիչը Կոլումբիայի ապօրինի թմրաբիզնեսն էր·

թմրանյութերի առևտրի մասնակիցները տեղափոխվում էին արտերկիր: 1985-1995 թվականներին, երբ դեպի ԱՄՆ միգրացիան կայունացավ, այն խթանվում էր մի շարք գործոններով, այդ թվում՝ սրվող ներքին հակամարտությամբ: 1995 թվականից ի վեր միգրացիան ավելի ցածր է մնացել, քան նախորդ տարիներին· այն սնուցվել է ներքին հակամարտությամբ ու 1990-ականների երկրորդ կեսի տնտեսական ճգնաժամով:

Աշխատանքի հնարավորությունների, հետազոտական պայմանների և եկամուտների տարբերությունների պատճառով բարձր պատրաստվածություն ունեցող մարդկանց միգրացիան դեպի զարգացած երկրներ լուրջ մարտահրավեր է զարգացող երկրների համար: Որոշ երկրներ դա համարում են արտագաղթողների կրթության մեջ արված ներդրումների կորուստ: Մյուսները ձգտում են արտերկրի իրենց համայնքները ներառել երկրի գիտական ու գործարար համայնքներում՝ օգտվելով գիտելիքային ցանցերին մասնակցելու միջոցով գիտելիքի հասանելիությունը դյուրացնելու նրանց կարողությունից (Pellegrino 2001, 2003; Pellegrino and Martinez 2001; Solimano 2003): Ըմբռնումը փոխվում է· նախկինում որպես ուղեղների արտահոսք դիտարկվող երևույթն այժմ ընկալվում է որպես ուղեղների փոխանակման, մտավոր ներուժի շրջանառության և մտավոր ներուժի ներհոսքի հնարավորություն: Այս փոփոխությունը գիտական ու գործարար սփյուռքներին թույլ է տալիս կարևոր դեր խաղալ իրենց ծագման երկրների զարգացման մեջ:

Աղյուսակ 9.1. Բարձրագույն կրթություն ունեցող միգրանտների մասնաբաժինը Լատինական Ամերիկայի ընտրված երկրներից, 2000 թ.

Երկիր	Որևէ կրթություն ստացած միգրանտների մեջ բարձրագույն պատրաստվածություն ունեցողների տոկոսը
Բրազիլիա	54.6
Պերու	52.9
Կոլումբիա	46.2
Մեքսիկա	14.0

Աղբյուր՝ Adams 2003:

Red Caldas-ի բնույթը, նպատակներն ու գործառույթները

Red Caldas-ը հիմնադրվել է 1991 թվականին՝ արտերկրի հետազոտական լաբորատորիաներում սովորող կամ աշխատող երիտասարդ կոլումբիացի հետազոտողներին երկրի գիտական համայնքին ու ազգային հետազոտական ծրագրերին կապելու համար: Նպատակն էր ուժեղացնել ազգային հետազոտական կարողություններն ու կոլումբիական գիտական համայնքի միջազգայնացումը՝ արտերկրի կոլումբիացի հետազոտողների միջնորդությամբ այլ երկրների հետազոտական խմբերի հետ կապերի ու համատեղ հետազոտությունների միջոցով:

Առաջին հանգույցը ստեղծվել է Փարիզում: Շուտով ուրիշ հանգույցներ են ձևավորվել Եվրոպայի խոշոր քաղաքներում ու Հյուսիսային Ամերիկայում, որտեղ աշխատում է կոլումբիացի հետազոտողների մեծ մասը: Համացանցն ու էլփոստը դյուրացրել են կապը հանգույցների միջև, ինչպես նաև հանգույցների ու ձևավորվող համաշխարհային ցանցի համակարգողի՝ Կոլումբիայի գիտության և տեխնոլոգիաների զարգացման ինստիտուտի՝ COLCIENCIAS-ի միջև:

Red Caldas-ի հանգույցների առաջին համաշխարհային գիտաժողովը տեղի է ունեցել Բոգոտայում 1994 թվականին: Նպատակն էր դյուրացնել փոխգործակցությունը Կոլումբիայի հետազոտողների և արտերկրի 27 երկրների 29 ազգային հանգույցների 874 հետազոտողների միջև (աղյուսակ 9.2):

Ցանցը ձևավորվել է նույն ժամանակ, երբ COLCIENCIAS-ն ընդլայնել է հետբակալավրական պատրաստության ծրագիրը՝ զգալիորեն ավելացնելով արտերկրում սովորող կոլումբիացիների թիվը, հատկապես՝ դոկտորական մակարդակում (աղյուսակ 9.3): 1992-1997 թվականներին այն տարեկան արտերկիր է ուղարկել 51-176 ուսանողի՝ աստիճանաբար ձևավորելով աշխարհի լավագույն համալսարաններում սովորող գրեթե 850 հոգանոց համայնք, մեծ մասամբ՝ դոկտորանտներից: Այս ուսանողական համայնքը դարձել է Red Caldas-ի հենարանը: Ծրագրի ընդլայնման տարիները՝ 1992-1997-ը, համընկնում են ցանցի բուռն զարգացման տարիների հետ:

1998 թվականին COLCIENCIAS-ի ծրագիրը գրեթե վերացավ, և մինչև 2002 թվականը արտերկիր շատ քիչ ուսանող ուղարկվեց: Ազգային հանգույցներն անմիջապես զգացին այս կտրուկ կրճատման ազդեցությունը: Ուսանողների թվի անկումը սահմանափակեց դեռ գոյություն ունեցող սակավաթիվ հանգույցների ներուժը:

Red Caldas-ը սփյուռքի հետբակալավրական ուսանողներին ու երիտասարդ հետազոտողներին կապում է Կոլումբիայի գիտական համայնքին՝ օգտագործելու գիտության միջազգայնացման գործում սփյուռքի հնարավոր դերը: Այն ընդգրկում է գիտական սփյուռքի այլ անդամների միայն փոքր թվին, թեև նրանք կարող էին նույնքան կարևոր դեր խաղալ:

Աղյուսակ 9.2. Red Caldas-ի ազգային հանգույցների և անդամների աշխարհագրական բաշխումը, 1994 թ.

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Տարածաշրջան	Հանգույցներ. թիվ	Հանգույցներ. տոկոս
Եվրոպա	14	48
Ամերիկա	10	35
Այլ տարածաշրջաններ	5	17
Ընդամենը	29	100

Մաս 2/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Տարածաշրջան	Անդամներ. թիվ	Անդամներ. տոկոս
Եվրոպա	441	50
Ամերիկա	392	45
Այլ տարածաշրջաններ	4	5
Ընդամենը	874	100

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագրում «Այլ տարածաշրջաններ» տողի անդամների թիվը 4 է: Ցուցադրված թվերի գումարը 837 է, մինչդեռ ընդհանուր տողում նշված է 874: Բնագրի թվերը պահպանված են:

Աղբյուր՝ հեղինակներ:

Աղյուսակ 9.3. COLCIENCIAS-ի կողմից արտերկիր հետբակալավրական պատրաստության ուղարկված ուսանողների թիվը, 1992-2003 թթ.

Տարի	Մագիստրոսի աստիճան	Դոկտորի աստիճան	Ընդամենը
1992	1	54	55
1993	5	84	89
1994	1	50	51
1995	3	118	121
1996	14	112	126
1997	40	136	176
1998	0	0	0
1999	0	0	0
2000	2	6	8
2001	3	6	9
2002	13	125	138
2003	0	73	73
Ընդամենը	82	764	846

Աղբյուր՝ COLCIENCIAS-ի տվյալներ:

Ցանցի գլխավոր գործնական նպատակն էր համատեղ հետազոտական նախագծեր մշակել կոլումբիական հետազոտական խմբերի և այն համալսարանների խմբերի միջև, որտեղ սովորում էին կոլումբիացի ուսանողները: Գործունեությունը կազմակերպվել էր հետևյալ ուղղություններով՝

• Գիտական համագործակցության հնարավոր ուղղությունների բացահայտում՝ Կոլումբիայի հետազոտական խմբերի և արտերկրի գործընկերների համատեղ նախագծերի միջոցով: Համագործակցությունը կառուցվում էր աշխատաժողովներով կամ գիտաժողովներով՝ ընդհանուր մակարդակում, ինչպես 1994 թվականի

ազգային հանգույցների առաջին համաշխարհային գիտաժողովը, կամ մասնագիտացված, ինչպես նավթարտադրության կատալիտիկ կրեկինգի հետազոտությունների 1997 թվականի աշխատաժողովը, որը տվյալ ոլորտում համատեղ հետազոտական ծրագրի ձևավորման մաս էր: • Աջակցություն արտերկրում հետբակալավրական պատրաստությանը և ուսանողների վերադարձի դյուրացում: Red Caldas-ը լրացնում էր COLCIENCIAS-ի ֆինանսավորումը, նպաստում ուսանողների ու հետազոտողների վերադարձին Կոլումբիա և կապ ապահովում արտերկրում մնացող ուսանողների ու հետազոտողների և կոլումբիական խմբերի միջև: • Աջակցություն այցելու հետազոտողներին ու փոխանակումներին: Red Caldas-ի միջոցով COLCIENCIAS-ն աջակցում էր կոլումբիացի հետազոտողների արտերկրյա այցերին կամ այլ երկրների հետազոտողների այցերին Կոլումբիա: Այս փոխանակումները ռազմավարական դեր ունեին համատեղ նախագծերի զարգացման մեջ: Դրանք նաև հանգեցրել են Կոլումբիայի ու այլ երկրների համալսարանների համագործակցության համաձայնագրերի: Փոխանակումները հաճախ համաֆինանսավորվում էին այլ երկրների հաստատությունների, օրինակ՝ ԱՄՆ Ազգային գիտական հիմնադրամի և Գերմանական ակադեմիական փոխանակման ծառայության կողմից: • Տեղեկատվական ու տարածման գործունեություն: Սկզբից Red Caldas-ը հիմնվել է համացանցի ու էլփոստի վրա, որոնք արագ ընդլայնվում էին 1990-ականների սկզբին: Ցանցի հիմնական գործառույթներից էր Կոլումբիայի ու արտերկրի հետազոտողների միջև գիտական միջոցառումների, հրապարակումների, հետազոտական միտումների ու արդյունքների, պատրաստության հնարավորությունների և այլնի մասին տեղեկատվության երկկողմ հոսքի ապահովումը: Ցանցը կազմել էր արտերկրի կոլումբիացի հետազոտողների հասցեացուցակներ: Տեղեկատվական համակարգի համակարգումը խիստ կենտրոնացած էր COLCIENCIAS-ում, ինչը ցանցի հիմնական թուլություններից էր: Համացանցի իրական բնույթը՝ որպես ապակենտրոնացված հաղորդակցության գործիքի, լավ հասկացվեց միայն 1990-ականների վերջին՝ մասնագիտացված հետազոտական ցանցերի ձևավորմամբ: • Մասնագիտացված գիտելիքային ցանցերի օգտագործում: 1990-ականների վերջից Red

Caldas-ը գիտակցեց, որ գիտելիքն ավելի ու ավելի է ստեղծվում որոշակի ոլորտներում աշխատող մասնագիտացված համայնքներում ու ցանցերում, և դրա հասանելիությունն ավելի ու ավելի է կախված այդ ցանցերին մասնակցությունից: Սկզբնական շեշտը համատեղ նախագծերի ստեղծումից տեղափոխվեց դեպի սփյուռքի միջոցով մասնագիտացված ցանցեր մուտք գործելը: Սա պահանջում է համաշխարհային գիտության զարգացման ավելի ռազմավարական ընկալում՝ հիմնական միտումների, վճռորոշ առաջընթացների ու բեկումների, դրանց հետևանքների, Կոլումբիայի համար բացվող հնարավորությունների և երկրի արտադրական կառուցվածքի համար գիտատեխնոլոգիական փոփոխությունների մարտահրավերների, այդ թվում՝ հնարավոր բացասական ազդեցությունների ըմբռնում: Նման տեսլականը թույլ է տալիս բացահայտել այն ռազմավարական գիտելիքային ցանցերն ու համայնքները, որոնց պետք է մասնակցել՝ երկրի զարգացման համար գիտության ու տեխնոլոգիաների ներուժը գործի դնելու նպատակով: Այս ուղղությամբ առաջին փորձը հետագայում նկարագրվող Hannover 2000 ծրագիրն էր:

Կազմակերպական կառուցվածքը

Red Caldas-ի կազմակերպական կառուցվածքը պարզ ու ճկուն էր: Առաջին փուլում՝ 1992-1997 թվականներին, այն ուներ երեք բաղադրիչ՝ ազգային հանգույցներ, դրանք համաշխարհային ցանցում կապող տեղեկատվական ու հաղորդակցական համակարգ և կենտրոնական համակարգող:

Ազգային հանգույցները ստեղծվում էին այն երկրներում, որտեղ կային պաշտոնական կամ ոչ պաշտոնական միավորում կազմելու համար բավարար թվով կոլումբիացի հետբակալավրական ուսանողներ ու հետազոտողներ: 1994 թվականին ցանցն ուներ 29 հանգույց՝ 27 երկրում, որոնց անդամակցում էր 874 ուսանող ու հետազոտող: Որոշ խոշոր երկրներում, օրինակ՝ Միացյալ Թագավորությունում ու ԱՄՆ-ում, մեկից ավելի հանգույց կար: COLCIENCIAS-ը սկզբնական միջոցներ էր տրամադրում՝ քարտուղարությունների համար համակարգիչներ գնելու, քարտուղարներ կամ օգնականներ վարձելու և տեղում կոլումբիացի հետազոտողների հասցեացուցակներ կազմելու համար:

Քարտուղարությունները հաճախ տեղակայվում էին Կոլումբիայի դեսպանություններում: Բրյուսելում հանգույցը ներառում էր նաև ոչ կոլումբիացի հետազոտողների, որոնք հետաքրքրված էին Կոլումբիայով կամ նրա զարգացմանն առնչվող հարցերով՝ կենսաբազմազանությամբ ու արևադարձային ագրոէկոհամակարգերով: Սա այլ հանգույցներին մղեց իրենց գործունեության մեջ ներառելու «կոլումբիագետներին»:

Տեղեկատվական ու հաղորդակցական համակարգը տարբեր հանգույցները կապում էր համաշխարհային ցանցում· շփումներին նպաստում էին հետազոտողների շտեմարաններն ու հասցեացուցակները: COLCIENCIAS-ում գործող կենտրոնական համակարգման խումբը կառավարում էր այդ համակարգը, դյուրացնում կապերը Կոլումբիայի հետազոտական խմբերի հետ, տեղեկություններ տալիս երկրի մասին, օգնում համատեղ նախագծերի ձևավորման աշխատաժողովների կազմակերպմանը և ֆինանսավորում մասնագիտական գրախոսությամբ հաստատված նախագծերը:

Իշխանության այս չափազանց կենտրոնացումը COLCIENCIAS-ում Red Caldas-ի հիմնական թուլությունն էր: Թեև ազգային հանգույցները կարևոր դեր էին խաղում, համաշխարհային մակարդակում որդեգրված մոդելը չափազանց կենտրոնացված էր և չափազանց մեծապես էր հիմնվում COLCIENCIAS-ի աջակցության ու նախաձեռնությունների վրա: Միաժամանակ, չնայած համացանցի օգտագործմանը, նրա բնույթը՝ որպես ապակենտրոնացված վեբ հաղորդակցական միջավայրի, լավ չէր հասկացվել: Կենտրոնացված մոդելը ճակատագրական սխալ դուրս եկավ:

Կարելի է տարբերակել ցանցերի երկու կարևոր տեսակ: Առաջինը կենտրոնացված ճառագայթային մոդելն է, որը սկզբում որդեգրել էր Red Caldas-ը: Երկրորդն ապակենտրոնացված մոդելն է, որը գործել է երկրորդ փուլում՝ մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային ցանցերի աստիճանական անցման ժամանակ:

Հիմնական դերակատարները

Red Caldas-ի զարգացման մեջ առանցքային դեր են խաղացել չորս հիմնական դերակատարներ՝ հանգույցների անդամները, Կոլումբիայի դեսպանություններն ու հյուպատոսությունները, COLCIENCIAS-ը, Գիտության և տեխնոլոգիաների ազգային համակարգը և գիտական առաջնորդները:

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. բնագիրը խոսում է չորս հիմնական դերակատարի մասին, սակայն թվարկում է հինգ խումբ: Ձևակերպումը պահպանված է:

Դեսպանություններն ու հյուպատոսությունները տեղավորում էին հանգույցների քարտուղարությունները և ցանցի գործառույթներն ընդգրկում իրենց պարտականությունների մեջ: Առաջին անգամ Կոլումբիայի դիվանագիտական ծառայությունը գիտությունն ու տեխնոլոգիաները պաշտոնապես ներառեց իր կանոնավոր գործառույթներում: Սա հիմք դրեց գիտական դիվանագիտության ծրագրին, որն այժմ զարգացնում են արտաքին հարաբերությունների նախարարությունն ու COLCIENCIAS-ը:

COLCIENCIAS-ը Red Caldas-ի գլխավոր խթանողն ու ֆինանսավորող գործակալությունն է: Գիտության և տեխնոլոգիաների ազգային համակարգի հետազոտողներն ու խմբերը հիմնական գործընկերներն են, որոնք մշակել են ցանցի կենսական հիմքը կազմող համատեղ հետազոտական նախագծերը, հատկապես առաջին փուլում:

Գիտական առաջնորդները կապող կամ խթանող՝ մուտք ապահովող միջնորդի դեր են կատարել: Ցանցի շրջանակում ձևավորված ու զարգացած յուրաքանչյուր նախաձեռնություն և նախագիծ ունեցել է առանցքային անձ, որն առաջնորդել է կապերի հաստատումը, հնարավոր գործընկերների երկխոսությունը, նախագծի մշակման աշխատաժողովների կազմակերպումը և ձևավորվող համատեղ հետազոտության գաղափարային ու բովանդակային ուղղորդումը: Երբ առաջնորդ չէր հայտնվում, գաղափարներն ու հնարավորությունները երբեք չէին վերածվում կոնկրետ նախագծերի կամ ծրագրերի: Ամենահաջող դեպքերում միասին աշխատել են գիտական առաջնորդներ և՛ սփյուռքից, և՛ Կոլումբիայից:

Red Caldas-ի զարգացման հիմնական փուլերը

Կարելի է առանձնացնել երեք փուլ: Առաջինում՝ 1991-1997 թվականներին, համատեղ հետազոտական նախագծերի զարգացման մեջ կենտրոնական դեր էին խաղում ազգային հանգույցները: Առաջինի հետ համընկնող երկրորդ փուլում՝ 1995-2001 թվականներին, հանգույցային կառուցվածքը թուլացավ, և առաջացան մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային ցանցեր: Երրորդ փուլում՝ 2001-2004 թվականներին, ցանցը ինքնության ճգնաժամ ապրեց և փորձեց դասեր քաղել՝ ջանքերը վերաուղղելու համար:

Առաջին փուլ, 1991-1997 թթ.

Առաջին փուլը կենտրոնացած էր ազգային հանգույցների առաջնորդած հետազոտական գործընկերությունների և նախագծերի մշակման վրա: 1994 թվականի հունիսին COLCIENCIAS-ը կազմակերպեց առաջին համաշխարհային գիտաժողովը Red Caldas-ի ազգային հանգույցների համար՝ բացահայտելու Կոլումբիայի և ցանցի գործունեության երկրների հետազոտական խմբերի համար կարևոր հիմնական ուղղությունները: Շահերի այս համընկնման հիմքով ձևավորվեցին աշխատանքային խմբեր՝ համատեղ նախագծեր մշակելու համար, որոնք կմիավորեին Կոլումբիայի հետազոտողներին, արտերկրի կոլումբիացի հետազոտողներին և այդ թեմաներով հետաքրքրված զարգացած երկրների հետազոտողներին: Գիտաժողովի հիմնական արդյունքներն էին հետազոտական ծրագրի ռազմավարական շրջանակի ու օրակարգի ձևավորումը, տեղում և արտերկրում գտնվող հետազոտողների համատեղ նախագծերի և օրակարգի թեմաներով հետաքրքրված կոնկրետ հետազոտական խմբերի բացահայտումը:

Հաջորդ երեք տարիներին՝ 1994-1997 թվականներին, անդամները ձևակերպեցին ու զարգացրին հետազոտական գործընկերությամբ իրականացվող նախագծեր: Red Caldas-ը նման նախագծերի գրանցամատյան չէր վարում, ուստի դժվար է որոշել, թե քանիսն են հաջողությամբ ձևակերպվել ու իրականացվել:

Առաջին փուլը եզրափակվեց ազգային հանգույցների երկրորդ համաշխարհային գիտաժողովով, որը COLCIENCIAS-ը կազմակերպեց 1997 թվականի մայիսին: Այն ընդգրկում էր երեք հիմնական թեմա· 1994-1997 թվականների ամենահաջող նախագծերի դիտարկում, Red Caldas-ի՝ որպես նոր կազմակերպական ձևի փորձի ուսումնասիրություն, որը զարգացող երկրների գիտահետազոտական համայնքներին թույլ էր տալիս միջազգայնանալ և միավորել ջանքերը համաշխարհային հետազոտությունների հետ, ինչպես նաև ցանցը թուլացնող ու արդյունավետությունը քայքայող գործոնների վերլուծություն: Ներկայացված դեպքերն ու ուսումնասիրությունները հրատարակվեցին երկու գրքով (Charum and Meyer 1998; Meyer and Charum 1998):

Երկրորդ փուլ, 1995-2001 թթ.

Երկրորդ փուլում հանգույցային կառուցվածքը թուլացավ, և առաջացան մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային ցանցեր: 1990-ականներին Red Caldas-ի զարգացմանը զուգահեռ այլ գործընթաց էր ընթանում· կոլումբիացի հետազոտողներն ու խմբերը մասնակցում էին մասնագիտացված ցանցերին: Դրանք ստեղծվում էին գիտության ու տեխնոլոգիաների տարբեր ոլորտներում՝ ոչ միայն հետազոտողների, այլև շահակիցների և գիտելիքի այլ վերջնական օգտագործողների մասնակցությամբ:

1990-ականների երկրորդ կեսին տեղի ունեցան երկու փոխլրացնող գործընթաց: Առաջինը Red Caldas-ի աստիճանական թուլացումն էր· այն սկսեց կորցնել տասնամյակի առաջին կեսում ձեռք բերած թափը: Երկրորդը մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային ցանցերի աճող կարևորությունն էր Red Caldas-ի համար սահմանված նպատակներին հասնելու գործում:

Երրորդ փուլ, 2001-2004 թթ.

Երրորդ փուլում ազգային հանգույցների մեծ մասը կորցրեց իր նշանակությունը և սկսեց անհետանալ· բացառություն են Բելգիայի ու Շվեյցարիայի ակտիվ մնացած հանգույցները: 1990-ականների վերջի ու 2000-ականների սկզբի բյուջետային սահմանափակումների պատճառով COLCIENCIAS-ը դադարեցրեց դրանց աջակցությունը: Բացի Բելգիայից ու Շվեյցարիայից՝ տեղական շահակիցները հանգույցները «յուրային» չէին դարձրել: Երբ կենտրոնի աջակցությունն ավարտվեց, դրանց մեծ մասն անհետացավ, որովհետև դերն ու նշանակությունը չէին ինստիտուցիոնալացվել և տեղական շահակիցներն իրենցը չէին համարել դրանք: Սա կենտրոնացված ճառագայթային մոդելի հետևանքներից է: Ապակենտրոնացված մոդելում տեղական շահակիցները շատ ավելի ներգրավված են՝ ավելի մեծ մասնակցության ու տեղական պատասխանատվության շնորհիվ:

Նույնքան կարևոր էր 1998-2001 թվականներին COLCIENCIAS-ի հետբակալավրական պատրաստության ծրագրի կտրուկ կրճատման բացասական ազդեցությունը (աղյուսակ 9.3): Այն կրկին գործարկվեց 2002 թվականին, բայց շատ ավելի ցածր ֆինանսավորմամբ: Արտերկիր ուղարկվող ուսանողների հոսքի խաթարումը ծանր հարված հասցրեց Red Caldas-ին: Հետևանքները զգացվեցին ծրագրի փլուզումից երկու-երեք տարի անց, երբ բազմաթիվ հանգույցների առաջնորդներ սկսեցին վերադառնալ Կոլումբիա՝ առանց նոր ուսանողներով փոխարինվելու:

Հետազոտական գործընկերությունների ստեղծում և համաշխարհային գիտելիքային ցանցերի օգտագործում

Red Caldas-ը գործընկերություններ ստեղծեց սփյուռքի կոլումբիացի գիտնականների և Կոլումբիայի գիտնականների միջև: Այս բաժինը դիտարկում է այդ գործընկերությունների հաջողությունը ցանցի զարգացման առաջին երկու փուլերում:

Ազգային հանգույցների և կոլումբիական համալսարանների փոխգործակցությամբ ձևավորված նորարարական հետազոտական գործընկերությունները

Red Caldas-ի առաջին փուլը հիմնված էր ազգային հանգույցների գործունեության վրա: Դրանք պատասխանատու էին՝

• համատեղ հետազոտական նախագծերի ձևակերպման ու իրականացման, • ընդունող երկրների և Կոլումբիայի համալսարանների համատեղ նախագծերի խթանման՝ հետբակալավրական պատրաստությանն աջակցելու համար, • բուհերի հետազոտական կենտրոններն ամրապնդող ինստիտուցիոնալ աջակցության նախագծերի խթանման, • հետազոտողների ու համալսարանական դասախոսների փոխանակման աջակցության, • բուհերի ու հետազոտական կենտրոնների ընդհանուր համագործակցության համաձայնագրերի մշակման համար:

Որոշ աշխատանքներ իրականացվեցին Կոլումբիայի համար կարևոր համարվող ուղղություններով, որոնք որոշվել էին 1994 թվականի գիտաժողովում կամ տեղացի ու արտերկրի հետազոտողների շփումների միջոցով (ներդիրներ 9.1 և 9.2): Chaparro, Jaramillo, and Quintero-ն (2004) վերլուծում են առաջին փուլի այլ աշխատանքներ:

Մասնագիտացված հետազոտական ու գիտելիքային ցանցերի ձևավորած նորարարական գործընկերությունները

1990-ականների երկրորդ կեսին ազգային հանգույցների աստիճանական թուլացման պայմաններում մասնագիտացված հետազոտական ցանցերը շատ ավելի կարևոր դարձան: Դրանք առանցքային գիտական ոլորտներում առաջատար խմբերի հետ գործընկերությամբ նպաստեցին կոլումբիական գիտական համայնքի միջազգայնացմանը, զարգացման խնդիրներին առնչվող գիտելիքի հասանելիությանը, խորացված պատրաստությանը և այդ ջանքերում գիտական սփյուռքի ներգրավմանը:

Քանի որ պարենային անվտանգությունը, գյուղական աղքատությունն ու կայուն զարգացումը կարևոր տեղ ունեն համաշխարհային օրակարգում, գյուղատնտեսական հետազոտությունները գիտական հետազոտությունների ամենագլոբալացված ուղղություններից են: 1960-ականների կեսերին ստեղծվեց միջազգային հետազոտական կենտրոնների ցանց՝ պարենային անվտանգություն, հատկապես գյուղական աղքատ բնակչության համար, և կայուն գյուղատնտեսական արտադրական համակարգեր ապահովող տեխնոլոգիաներ զարգացնելու նպատակով: Միջազգային գյուղատնտեսական հետազոտությունների խորհրդատվական խմբի համակարգած այս ցանցը զարգացման հարցերին առնչվող համաշխարհային գիտության ամենախոշոր նախաձեռնություններից է: Դրա առաջին մեծ ներդրումը, այսպես կոչված, կանաչ հեղափոխությունն էր· այն ստեղծեց հիմնական պարենային մշակաբույսերի նոր սորտեր, որոնք օգնեցին կանխել սովը Հնդկաստանում ու այլ զարգացող երկրներում 1960-ականներին և 1970-ականներին: Սա զարգացման կարիքներին արձագանքող խոշոր տեխնոլոգիական ներդրում էր, բայց լուրջ հարցեր առաջացան նոր սորտերի և մեկ մշակաբույսի վրա հիմնված արտադրական համակարգերի կայունության մասին:

Ներդիր 9.1. Նավթարդյունաբերության խնդիրների լուծումների որոնում. Կատալիզի ցանցը

Կատալիզի ցանցն առաջնորդում էր Բելգիայի հանգույցը՝ Ֆրանսիայի ու Իսպանիայի հանգույցների հետ և Կոլումբիայի կատալիզի ցանցի համագործակցությամբ: Վերջինս ձևավորվել էր 1986 թվականի գիտաժողովում՝ կոլումբիական համալսարանների, Կոլումբիայի նավթային հետազոտությունների ինստիտուտի և Կոլումբիայի նավթային ընկերության ներկայացուցիչների մասնակցությամբ: Շուտով առաջացավ լատինաամերիկյան ցանց՝ ընդգրկելով Արգենտինայի, Բրազիլիայի ու Մեքսիկայի բուհերն ու տեխնոլոգիական հետազոտական ինստիտուտները: Նավթային ընկերությունները հետաքրքրված էին կատալիզով, որովհետև կատալիտիկ կրեկինգն ու հիդրոմշակումը ծանր հում նավթի ֆրակցիաները վերածում են թեթև բենզինի և խողովակաշարերով ավելի հեշտ տեղափոխվող ֆրակցիաների:

Եվրոպական համալսարանների մի խումբ աշխատում էր նման թեմաներով ու կիրառություններով: Եվրոպայի ազգային հանգույցները կամրջի դեր կատարեցին՝ Կոլումբիայի խմբերին կապելով եվրոպական գործընկերներին: Նախնական շփումները հանգեցրին 1995 թվականին Բոգոտայում անցկացված Կատալիզի իբերաամերիկյան-եվրոպական գիտաժողովին՝ COLCIENCIAS-ի, Կոլումբիայի կատալիզի ցանցի և Բելգիայի, Ֆրանսիայի ու Իսպանիայի հանգույցների կազմակերպմամբ: Մասնակցեցին Լուվենի համալսարանի, Գենտի նավթաքիմիական հետազոտությունների ինստիտուտի, Պուատիեի ու Նոթինգհեմի համալսարանների և Իսպանիայի «Գիտություն և տեխնոլոգիա՝ զարգացման համար» ծրագրի հետազոտողները:

Ձևավորվեցին երեք հիմնական արդյունքներ, որոնք լավ օրինակ են Red Caldas-ի իրականացրած ծրագրերի տեսակի·

• ընդհանուր հետազոտական օրակարգ՝ որպես ցանցի միավորող հարթակ, հինգ թեմայով՝ բնապահպանական կատալիզ, հաշվարկային կատալիզ՝ մոդելավորում, բնական արտադրանքի, օրինակ՝ յուղատու արմավենու կատալիտիկ արժևորում, կատալիտիկ

կրեկինգ և ծանր հում նավթի ֆրակցիաների հիդրոմշակում, • պատրաստության ու փոխանակման ծրագիր, որով ուսանողները խորացված ուսուցման ուղարկվեցին Բելգիայի Լուվենի և Ֆրանսիայի Պուատիեի ու Մարսելի համալսարաններ, ինչպես նաև այցելու դասախոսների փոխանակում մասնակից բուհերի միջև, • տեղեկատվական համակարգ, որը մասնակիցներին հասանելի էր դարձնում ցանցի գերազանցության կենտրոնների գիտելիքը· դրան մասնակցում էին Սանտանդերի արդյունաբերական, Անտիոկիայի, Վալյեի ու Ազգային համալսարանները, ինչպես նաև Կոլումբիայի նավթային հետազոտությունների ինստիտուտն ու Նավթային ընկերությունը:

Համալսարանական հետազոտության և արտադրության պահանջների միջև կամուրջ ստեղծելու համար Նավթային հետազոտությունների ինստիտուտը կառուցեց փորձնական կայան՝ լաբորատոր արդյունքները մեծ մասշտաբով փորձարկելու համար: Բացի մասնակից երկրների նավթարդյունաբերությունում ներդրված տեխնոլոգիական արդյունքներից՝ ցանցը տարբեր թեմաներով տեղեկատվությունն ու գիտելիքը հասանելի դարձրեց ոչ միայն հետազոտողներին, այլև ինստիտուտին և Նավթային ընկերությանը: Անսարքությունների կամ այլ խնդիրների լուծման համար մասնագիտացված գիտելիքի կարիք առաջանալիս ցանցը ծառայում էր որպես գիտելիքի ու մասնագետների աղբյուր:

Ներդիր 9.2. Շրջակա միջավայրի որակի մոնիթորինգ շվեյցարացի հետազոտողների հետ. շրջակա միջավայրի վրա ազդեցության վերլուծության ծրագիրը

Շրջակա միջավայրի վրա ազդեցության վերլուծության ծրագիրը ձևավորվեց կոլումբիական ու շվեյցարական մի խումբ հաստատությունների սկզբնական ընդհանուր հետազոտական օրակարգից: Շվեյցարիայի հանգույցը կարևոր դեր խաղաց ծրագրի համակարգման մեջ: Այն ընդգրկում էր բնապահպանական մոնիթորինգի ու ազդեցության գնահատման յոթ նախագիծ՝

• օդի որակի մոնիթորինգ և վերահսկում Բոյակայի Սոգամոսո քաղաքում, • շրջակա միջավայրի վրա ազդեցության գնահատում

նավթի որոնման ու արդյունահանման ընթացքում, • մթնոլորտային աղտոտման չափում, վերահսկում և ազդեցության ցուցանիշների մշակում, • արդյունաբերությունում օգտագործվող ջրում թունավոր աղտոտիչների մաքրում, • ջրի, օդի և հողի քիմիական աղտոտիչների վերլուծություն, • փոքր համայնքներում ջրի մաքրման գործող տեխնոլոգիաների կիրառում, • աշխարհագրական տեղեկատվական համակարգերի օգտագործում շրջակա միջավայրի վրա ազդեցության գնահատման մեջ:

Յոթ նախագծերն էլ իրականացվեցին Կոլումբիայի երկու շրջաններում՝ Բոյակայում ու Ուիլայում: Յուրաքանչյուրում համադրվում էին տեղական իշխանությունների ու շահակիցների գործուն մասնակցությամբ գործընկերային հետազոտությունների ընդհանուր օրակարգը, մասնագիտացված ուղղություններով խորացված պատրաստությունը և տեղեկատվական համակարգը՝ հետազոտություններին ու համայնքների բնապահպանական կառավարմանը անհրաժեշտ գիտելիքի ու փորձագիտության հասանելիության համար: Մասնակիցները ժամանակավոր ցանց կազմեցին, բայց նաև ձգտեցին դյուրացնել նրանց ներգրավումն այլ ցանցերում՝ բնապահպանական կառավարման ու ազդեցության գնահատման ուղղություններով՝ այս խումբը ներառելով տվյալ թեմաներով աշխատող ավելի լայն գիտելիքային համայնքում:

1990-ականներին այս համաշխարհային ցանցին էին վերագրվում գյուղատնտեսական արտադրության և գյուղական զարգացման խնդիրների լուծման համար կիրառվող կենսատեխնոլոգիայի ու ինֆորմատիկայի հիմնական ձեռքբերումները: Հետազոտություններն իրականացվում են մասնագիտացված ցանցերով, որոնք միավորում են միջազգային կենտրոնների, զարգացող երկրների գյուղատնտեսական ազգային ինստիտուտների, զարգացած ու զարգացող երկրների համալսարանների հետազոտողներին և գյուղատնտեսական հետազոտությունների ու արտադրության շահակիցներին՝ արտադրողներին, գյուղացիական կազմակերպություններին: Զարգացող երկրների մեջ Կոլումբիան այս համաշխարհային ցանցի ամենամեծ ներդրողն է: Կոլումբիայի գյուղատնտեսական հետազոտությունների կորպորացիան և այլ

կենտրոններ ակտիվորեն մասնակցում են Խորհրդատվական խմբի շրջանակում ձևավորված ցանցերին, օրինակ՝ Բրնձի հետազոտությունների, Գենետիկական ռեսուրսների հետազոտությունների, Գյուղատնտեսական կենսատեխնոլոգիայի հետազոտությունների և Մասնակցային հետազոտությունների ցանցերին:

1990-ականների վերջում COLCIENCIAS-ը և երկրի գիտական համայնքն առաջնորդեցին երկու կարևոր նախաձեռնություն՝ Գյուղատնտեսական հետազոտությունների և տեխնոլոգիական զարգացման տարածաշրջանային հիմնադրամի ու Զարգացմանն ուղղված գյուղատնտեսական հետազոտությունների համաշխարհային ֆորումի ստեղծումը: Տարածաշրջանային և համաշխարհային այս նախաձեռնությունները նպատակ ունեն ամրապնդելու թե՛ Հյուսիս-Հարավ, թե՛ Հարավ-Հարավ հետազոտական գործընկերություններն ու ցանցերը գյուղատնտեսական հետազոտությունների և բնական պաշարների կառավարման կոնկրետ խնդիրների շուրջ: Դրանք միավորում են զարգացած ու զարգացող երկրների գյուղատնտեսական հետազոտական ինստիտուտներ, համալսարաններ, հասարակական ու արտադրողների կազմակերպություններ՝ հետազոտական գործընկերություններում, որոնք կենտրոնանում են գյուղատնտեսական արտադրության ու բնապահպանական կառավարման մարտահրավերների վրա: Red Caldas-ի նման՝ դրանք ունեն միավորող ընդհանուր օրակարգ, ապահովում են խորացված հետբակալավրական ու հետդոկտորական պատրաստություն և աջակցում կոնկրետ թեմաների փորձագիտական համակարգի հետ սերտորեն կապված տեղեկատվական համակարգին: Մյուս կարևոր առանձնահատկությունը ֆերմերների ու գիտելիքի այլ վերջնական օգտագործողների գործուն մասնակցությունն է:

Քաղված դասերը

1990-ականների վերջին Red Caldas-ը կորցրեց 1991-1997 թվականներին ձեռք բերած թափը: Ազգային հանգույցներից շատերը սկսեցին կորցնել իրենց նշանակությունը, և մեծ մասն անհետացավ: Թեև COLCIENCIAS-ի բյուջետային սահմանափակումները նպաստեցին դրան, դեր խաղացին նաև հետևյալ գործոնները·

• Համացանցը վճռորոշ դեր խաղաց ցանցի զարգացման մեջ, բայց դրա իրական բնույթը՝ որպես ապակենտրոնացված հաղորդակցական միջավայրի, լավ չէր հասկացվել: Կենտրոնացված ճառագայթային մոդելը թույլ չէր տալիս արդյունավետ օգտագործել համացանցը կամ դինամիկ կապեր ստեղծել: Ավելին՝ ցանցը կախված էր կենտրոնական հանգույցի պատշաճ գործունեությունից· դրա թուլացման պահին ազգային հանգույցների համակարգը փլուզվեց: • Համատեղ հետազոտական նախագծեր մշակելու ու ֆինանսավորելու շեշտադրումը և՛ ուժեղ, և՛ թույլ կողմ էր: Այն ցանցը կենտրոնացնում էր համատեղ հետազոտության վրա, բայց միաժամանակ անտեսում էր սփյուռքի այլ կարևոր գործառույթները, օրինակ՝ գիտելիքային ցանցերի հասանելիության դյուրացումը: Նորարարական և արդյունաբերական գիտելիքային ցանցերին քիչ ուշադրություն էր հատկացվում: Քիչ բացառություններով՝ նախագծերի մեծ մասը համալսարանական էր: • Բաց թողնվեց ցանցերի ցանց՝ մասնագիտացված ցանցերի կապող կենտրոն դառնալու հնարավորությունը: Նոր դերը կարող էր վերակենդանացնել Red Caldas-ը, բայց մասնագիտացված ցանցերը հիմնականում զարգացան դրանից դուրս: • 1997-2000 թվականների պետական ծախսերի զգալի կրճատումները կտրուկ նվազեցրին կոլումբիական խմբերի համատեղ նախագծերին մասնակցությանն աջակցելու COLCIENCIAS-ի կարողությունը: Հետազոտողները կորցրին հետաքրքրությունը, երբ ցանցն այլևս չէր կարող ֆինանսավորել նրանց աշխատանքը:

Չնայած Red Caldas-ի զգալի փոքրացմանը՝ դրա պատմությունը զգուշավոր լավատեսության հիմք է տալիս: Այն ցույց է տալիս, որ վերազգային գիտական ցանցերում արդյունավետ համագործակցությունը հնարավոր է, բայց նաև բացահայտում է

սփյուռքի գիտական ցանցերի փխրունությունը: Երբ ակտիվ առաջնորդումն ավարտվեց և արտերկրի ուսման կրթաթոշակների ֆինանսավորումը դադարեց, ցանցը քայքայվեց: Այսպիսով, պատմությունն ընդգծում է սփյուռքի ցանցերի խոստումնալից ներուժի և կառուցվածքային փխրունության միջև հաճախ հանդիպող լարվածությունը:

Օգտագործված գրականություն

Adams, R. 2003. “International Migration, Remittances, and the Brain Drain: A Study of 24 Labor Exporting Countries.” Policy Research Working Paper 3069, World Bank, Poverty Reduction Group, Washington, DC.

Chaparro, F., H. Jaramillo, and V. Quintero. 2004. “Aprovechamiento de la diáspora e inserción de Colombia en redes globales de conocimiento: El caso de la Red Caldas.” World Bank and Universidad del Rosario, Bogota,

Charum, J., and J.-B. Meyer, eds. 1998. Hacer ciencia en un mundo globalizado: La diáspora científica colombiana en perspectiva. Bogota: Tercer Mundo Editores and Colombian Institute for the Development of Science and Technology.

Gaviria, A. 2004. “Visa USA: Fortunas y extravíos de los inmigrantes Colombianos en los Estados Unidos.” Documento CEDE 2004-17, Universidad de los Andes, Bogota.

Meyer, J.-B., and J. Charum, eds. 1998. El nuevo nomadismo científico: La perspectiva Latinoamericana. Bogota: Escuela Superior de Administración Pública.

Pellegrino, A. 2001. “Drenaje o éxodo? Reflexiones sobre la migración calificada.” Universidad de la República, Montevideo.

---. 2003. “La migración internacional en América Latina y el Caribe: Tendencias y perfiles de los migrantes.” Series on Population and Development 35, Comision Economica para America Latina y Caribe, Santiago.

Pellegrino, A., and J. Martinez. 2001. “Una aproximación al diseño de políticas sobre la migración internacional calificada en América Latina.” Series on Population and Development 23, CELADE-FNUA/CEPAL, Santiago.

Solimano, A. 2003. “Globalización y migración internacional: La experiencia latinoamericana.” Revista de la CEPAL (Santiago) 80.

ՄԱՍ IV

Քաղաքականության և ինստիտուցիոնալ զարգացման հետևությունները

10. Սփյուռքի օրինակելի ցանց. Globalscot-ի ծագումն ու զարգացումը

Մեյրի Մաքրեյ՝ Մարտին Ուայթի մասնակցությամբ

Globalscot-ը շոտլանդացիների և Շոտլանդիայի նկատմամբ համակրանք ունեցող մարդկանց միջազգային գործարար ցանց է: Նրանք բոլորն արձագանքել են Շոտլանդիայի առաջին նախարարի՝ վարչապետին համարժեք պաշտոնյայի հրավերին՝ նպաստելու երկրի տնտեսական հաջողությանը և օգտվելու դրանից: Ցանցը ֆինանսավորում և կառավարում է տնտեսական զարգացման գործակալությունը՝ Scottish Enterprise-ը: Այն հաշվետու է ինքնավար գործադիր իշխանությանը՝ Scottish Executive-ին, որից ստանում է տարեկան մոտ 450 միլիոն ֆունտ ստերլինգ բյուջե:[1]

Globalscot-ի ստեղծումը հաստատվել է 2001 թվականի մարտին՝ ի պատասխան «Խելացի, հաջողակ Շոտլանդիա» տնտեսական զարգացման ռազմավարության մարտահրավերների (Scottish Executive 2001): 2005 թվականի սկզբին՝ 2002-ի մարտին գործարկվելուց երեք տարուց էլ պակաս ժամանակ անց, այն վերածվել էր ազդեցիկ գործարարների ավելի քան 800 հոգանոց հզոր ազգային ռեսուրսի:

Մինչև ցանցի ստեղծումը Շոտլանդիայի սփյուռքը, որն ընդգրկում է աշխարհի առավել կրթված ու բարձր մոտիվացիա ունեցող գործարար մասնագետներից շատերին, թերի էր օգտագործվում որպես տնտեսական զարգացման ռեսուրս: Globalscot-ը ձգտում է գործի դնել ամբողջ աշխարհի առաջատար ընկերություններում շոտլանդացիների փորձագիտությունը՝ հայրենիքի տնտեսական պայմանները բարելավելու համար: Գործարար ակտիվությունն ընդլայնելու նպատակով անդամներն իրենց ժամանակը, փորձը, կապերը, գիտելիքն ու հմտությունները տրամադրում են բիզնեսներին և տեղական այլ շահառուներին:

Սփյուռքի ներգրավումը՝ որպես գիտելիքահեն տնտեսական միջամտություն

Լինելով առաջին արդյունաբերական տնտեսություններից՝ Շոտլանդիան հաստատուն տեղ ունի զարգացած աշխարհում: Մեկ շնչին բաժին ընկնող ՀՆԱ-ն գերազանցում է 26 000 դոլարը, իսկ զբաղվածության ավելի քան 80 տոկոսը ծառայությունների ոլորտում է (Scottish Executive 2004b): Այնուամենայնիվ, երկիրը զարգացման լուրջ մարտահրավերների առջև է՝ ձգտելով համաշխարհային տնտեսության գիտելիքատար ոլորտներում մրցել զարգացած ու զարգացող աշխարհի մեծ մասի, մասնավորապես Չինաստանի ու Հնդկաստանի հետ: Սփյուռքի ցանցի ակտիվ զարգացման հիմքում համաշխարհային գիտելիքային հոսքերից առավել արդյունավետ օգտվելու ցանկությունն է· դրանք որոշելու են Շոտլանդիայի ապագա մրցունակությունը թիրախային ճյուղերում:

Քաղաքական միջավայրը լրացուցիչ համատեքստ է հաղորդում սփյուռքի հետ աշխատանքի ջանքերին: 1997 թվականին Շոտլանդիան Միացյալ Թագավորության կազմում հասավ լիազորությունների փոխանցման համաձայնության, որն առաջին անգամ գրեթե 300 տարվա ընթացքում նրան տվեց սեփական խորհրդարան: Որպես առանձին քաղաքական միավոր վերաիմաստավորումը բարձրացրեց Շոտլանդիայի միջազգային տեսանելիությունը, ուժեղացրեց իր հնարավորություններն աշխարհին ներկայացնելու ձգտումը և մեծացրեց ինչպես սեփական, այնպես էլ արտաքին պատկերացումները փոխելու հետաքրքրությունը: Անհատների ու ազգի ինքնավստահությունն ու հավակնությունները կենտրոնական տեղ ունեն նոր կառավարության տեսլականում: Եթե սփյուռքին հնարավոր լինի համոզել, որ իրավիճակը փոխվել է, և հրավիրել էական ներդրում ունենալու հետագա զարգացման մեջ, ապա ո՞վ կարող է այդ փոփոխությունն ավելի լավ հաղորդել մնացած աշխարհին:

[1]Scottish Enterprise-ի բյուջեն մոտ 450 միլիոն ֆունտ է, իսկ Globalscot-ի տարեկան բյուջեն՝ մոտ 300 000 ֆունտ: վերադարձ

Շոտլանդիայի վերադիրքավորումը որպես գիտելիքահեն տնտեսություն

Շոտլանդիան մոտ 5 միլիոն բնակչությամբ համեմատաբար բարեկեցիկ հյուսիսեվրոպական երկիր է: Միացյալ Թագավորության մնացած մասի նման՝ այն այժմ ունի վերջին 30 տարիներին աննախադեպ ցածր գործազրկություն ու գնաճ: Սակայն երկարաժամկետ մրցունակության առումով մի շարք լուրջ մարտահրավերներ ունի, որոնք ներկայացված են «Խելացի, հաջողակ Շոտլանդիա» ռազմավարությունում: Այն կենտրոնանում է գիտելիքատար, ավելի բարձր արժեք ստեղծող գործունեության մեջ հաջողությամբ մրցող տնտեսության զարգացման վրա:

Շոտլանդիան գիտելիքահեն տնտեսության կարևոր ակտիվներ ունի: Աշխատուժի մոտ 27 տոկոսն ունի բուհական կամ ավելի բարձր աստիճանի որակավորում (Hepworth and Pickarvance 2004): Զբաղվածության մոտ 35 տոկոսը գիտելիքատար ճյուղերում է, որտեղ աշխատակիցների առնվազն 40 տոկոսը բուհական կամ ավելի բարձր որակավորում ունի (Hepworth and Pickarvance 2004): Համալսարանների հետազոտական արդյունքներն ազդեցիկ են համաշխարհային մակարդակում· մեկ շնչին բաժին ընկնող գիտական հոդվածներով Շոտլանդիան աշխարհում առաջատար է՝ 1 000 բնակչի հաշվով 47 հղումով (Universities Scotland 2004):

Ռազմավարությունն ընդգծում է հետևյալ հիմնական մարտահրավերները·

• Արտադրողականության բարձրացում: Միացյալ Թագավորության մնացած մասի նման՝ Շոտլանդիան առաջատար մրցակից երկրներից արտադրողականությամբ զգալի ու երկարատև հետընթաց ունի: 2002 թվականին մեկ աշխատած ժամի հաշվով ՀՆԱ-ն ԱՄՆ մակարդակի 76 տոկոսն էր և լավագույն ցուցանիշն ունեցող Նորվեգիայի մակարդակի միայն 58 տոկոսը: Աշխատանքի արտադրողականությամբ Շոտլանդիան Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության՝ ՏՀԶԿ-ի երրորդ քառորդում է (Scottish Executive 2004b): Երկիրը մշակել է մյուս տնտեսությունների նկատմամբ առաջընթացը գնահատելու շրջանակ՝ լավագույն քառորդին

միանալու նպատակով: • Ձեռներեցության ու նորարարության խթանում: Նոր ընկերությունների ստեղծման մակարդակը համեմատաբար ցածր է: 2002 թվականին յուրաքանչյուր 10 000 չափահասի հաշվով հիմնադրվել է մոտ 28 ընկերություն՝ ամբողջ Միացյալ Թագավորության 38-ի դիմաց: Ավելին՝ շոտլանդական սակավաթիվ ընկերություններ են խոշորանում· 2003 թվականին Business Week-ի լավագույն 1 000 ընկերություններից միայն 5-ն էին շոտլանդական: Բիզնեսի աճը խոչընդոտվում է նորարարության ցածր մակարդակով· հետազոտությունների ու զարգացման գործարար ներդրումները զգալիորեն ցածր են այլ զարգացած տնտեսություններից: 2001 թվականին շոտլանդական բիզնեսները ԳՀՓԿԱ-ի վրա ծախսել են ՀՆԱ-ի ընդամենը 0,65 տոկոսը՝ ՏՀԶԿ լավագույն քառորդի երկրների մոտ մեկ քառորդը, որտեղ միջինը 2,47 տոկոս էր (Scottish Executive 2004b): Այս ցածր ծախսերը զարմանալի են՝ հաշվի առնելով ակադեմիական հետազոտությունների ուժը: • Աշխատուժի մասնակցության բարձրացում: Շոտլանդիան ունի լավ որակավորված աշխատուժ և ցածր գործազրկություն: Հարմարվողականության ցուցանիշներով, օրինակ՝ աշխատանքի ընթացքում հմտությունների զարգացմամբ, նույնպես լավ արդյունքներ ունի· աշխատակիցների 20 տոկոսը վերջին չորս շաբաթում վերապատրաստում է ստացել, ինչով երկիրը եվրոպական տնտեսությունների առաջատարներից է (Scottish Executive 2004b): Սակայն ցածր գործազրկությանը զուգահեռ՝ աշխատունակ տարիքի շատ չափահասներ տնտեսապես ոչ ակտիվ են: Ամենամեծ քաղաքում՝ Գլազգոյում, աշխատունակ տարիքի բնակչության 30 տոկոսը չի աշխատում (Scottish Executive 2004a): Այս պատկերի և բնակչության ծերացում ու նվազում կանխատեսող ժողովրդագրական միտումների պատճառով սպասվում է, որ մինչև 2028 թվականը աշխատունակ տարիքի բնակչությունը կնվազի 8 տոկոսով (Government Relations Office Scotland 2004):

Հիմնական ուժեղ կողմերից է տնտեսության բաց լինելը: Երկիրը ներդրումների ներգրավման հաջող փորձ ունի, և բացության ցուցանիշները, օրինակ՝ մեկ աշխատակցի հաշվով արտահանման վաճառքը՝ 32 450 դոլար, նրան դասում են ՏՀԶԿ երկրների լավագույն քառորդում (Scottish Executive 2004b): Բացության օգտագործումն ու

խորացումը զարգացման մարտահրավերներին արձագանքելու կենտրոնական ռազմավարական մեխանիզմներից են:

«Խելացի, հաջողակ Շոտլանդիա» ռազմավարությունը հիմնված է երեք թեմայի վրա՝ աճող բիզնեսներ, ուսուցման ու հմտությունների բարելավում և համաշխարհային կապերի զարգացում ու ամրապնդում: Համաշխարհային կապերի ենթառազմավարության նախարարական առաջաբանը նշում է միջազգային ազդեցությունների նկատմամբ բացությունը մեծացնելու կարևորությունը (Scottish Executive 2001)·

> Եթե Շոտլանդիան ցանկանում է արագ փոփոխվող, գիտելիքի վրա հիմնված համաշխարհային տնտեսությունում ոչ միայն գոյատևել, այլև բարգավաճել, պետք է ավելի լիարժեք ինտեգրվենք դրան՝ ֆիզիկապես, թվայնորեն ու մտավոր կապերով ամուր կապված լինելով մնացած աշխարհին: Պետք է աշխարհին պատմենք Շոտլանդիայի մասին, իսկ Շոտլանդիային՝ աշխարհի: Սա թույլ կտա արտերկրից սովորել և արտերկրում վաստակել: Արտադրանքի, տեխնոլոգիաների ու գաղափարների ներհոսքն ու արտահոսքը բարելավելիս մեր հաջողությունը կչափվի նրանով, թե որպես ժողովուրդ և տնտեսություն որքանով ենք համաշխարհային կապերի մեջ ընդգրկված:

Բիզնեսի հետագա միջազգայնացումը մնում է առաջնահերթություն: Ռազմավարության մեկնարկից ի վեր երկիրը զգալի առաջընթաց է գրանցել աշխարհի հետ ֆիզիկական ու թվային կապերը բարելավելու գործում: 1999-2003 թվականներին ուղիղ ավիաչվերթներով սպասարկվող միջազգային ուղղությունների թիվն աճել է 69 տոկոսով: 2004 թվականի հուլիսին տնային տնտեսությունների 81 տոկոսին հասանելի էր լայնաշերտ կապը: Բիզնեսների լայնաշերտ կապի ծախսերը 2000-ի հոկտեմբերից մինչև 2003-ի օգոստոսը նվազել են 49 տոկոսով, թեև մնացել են մրցակից երկրներից բարձր (Scottish Executive 2004b):

Տնտեսական արժեքային շղթայով վեր բարձրանալու համար Շոտլանդիան կենտրոնանում է արտերկրից գիտելիք ներգրավելու և շոտլանդական գիտելիքին օգնելու վրա՝ արտերկրում երկրի համար արժեք ստեղծելու նպատակով: Ավանդաբար գիտելիքը ներգրավվում

էր ներգնա ներդրումներով, իսկ արտերկրում արժեքը ստեղծվում էր առևտրով: Վերջերս ուշադրությունն ուղղվել է շոտլանդական ու օտարերկրյա կազմակերպությունների ավելի ինտենսիվ փոխգործակցությանը: Ընկերությունները դաշինքներ ու համատեղ ձեռնարկություններ են ստեղծել արտերկրի ընկերությունների հետ, համալսարանները գործընկերացել են առաջատար հետազոտությունների ուղղությամբ՝ օգտվելով վենչուրային կապիտալի համաշխարհային շուկայից կամ տեխնոլոգիական հեռանկարների կանխատեսումից:

Սփյուռքն արդեն ապացուցում է իր ուժը նման փոխգործակցության կառուցման գործում: Ցանցը հատկապես համապատասխան ձև է, երբ նպատակը խորքային պատկերացումներ ու կապեր ձեռք բերելն է, այլ ոչ թե միայն օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների նախագծերի նախնական հնարավորություններ կամ արտահանման առիթներ գտնելը:

Գիտելիքի փոխանցման մյուս ուղղությունը, որը Շոտլանդիան ակտիվորեն զարգացնում է, մարդկանց տեղաշարժն է: Կառավարությունը սկսել է լայնորեն հանրայնացված Fresh Talent Initiative-ը՝ երկիրը բաց հայտարարելով որակյալ մասնագետների միգրացիայի համար: Թեև մասամբ այն պայմանավորված է ժողովրդագրական միտումներով, նախաձեռնությունը նաև արձագանքում է նոր մտածողության ու գաղափարների կարիքին: Ինչպես ասել է առաջին նախարար Ջեք ՄքՔոնելը (Scottish Executive 2004c)·

> Տնտեսությունը, որը գրավում և պահպանում է իր հիմնական ռեսուրսը՝ մարդկային կապիտալը, առողջ տնտեսություն է: Դա դինամիզմի նշան է և ամբողջ աշխարհում հզոր պատկեր է ստեղծում: Այլուր աշխատելու ու սովորելու մեկնող, ապա վերադարձող շոտլանդացիներն իրենց հետ բերում են փորձ, գիտելիք և հմտություններ, որոնք աշխատաշուկան նոր աստիճանի են բարձրացնում: Նույն կերպ միջազգային գաղափարներին ու տարբեր ժողովուրդներին առնչվելը կարող է ստեղծագործական ազդեցություն ունենալ թե՛ տնտեսության, թե՛ տեղական համայնքների վրա:

> Բայց կարծում եմ՝ մարդկանց, հատկապես որակյալ ու տաղանդավոր մարդկանց հոսքերն ավելի ու ավելի կարևոր գործոն կդառնան ազգի միջազգային մրցունակության համար: Մասամբ՝ նրանց հմտությունների, բայց առավելապես՝ Շոտլանդիայում հավակնոտության մշակույթ ձևավորելու նրանց հնարավոր ներդրման շնորհիվ:

Թեև արտագաղթն ու ներգաղթն այժմ հավասարակշռված են, շոտլանդական հանրային գիտակցության մեջ ուղեղների արտահոսքի վախը պահպանվում է: Սակայն ՄքՔոնելի խոսքերը հուշում են, որ խնդիրը արտահոսքի կամ մտավոր ներուժի ներհոսքի մակարդակը չէ, այլ մտավոր ներուժի համաշխարհային շրջանառությանը Շոտլանդիայի լիարժեք մասնակցության ապահովումը: Սփյուռքի ցանցը կարող է որոշ արտերկրի շոտլանդացիների համոզել, որ հաջորդ քայլը հայրենիք վերադառնալն է: Բայց անկախ գտնվելու վայրից՝ նրանց հիմնական արժեքը Շոտլանդիայի համար երկրով շրջանառվող համաշխարհային գիտելիքի քանակն ու որակն ավելացնելու կարողությունն է:

Globalscot-ի ձևավորումը

Նախաձեռնությունը նպատակ ուներ ստեղծել Շոտլանդիայի հետ կապված ազդեցիկ անհատների համաշխարհային ցանց, որոնք կնպաստեն երկրի տնտեսական հաջողությանը և կմասնակցեն դրան: Աշխատանքը սկսվեց 2001 թվականի հուլիսին՝ երկրի տնտեսության զարգացման վրա կենտրոնացած սփյուռքի մոդել ստեղծելու հնարավորությունը գնահատող վեցամսյա հետազոտությունից հետո: Սկզբնական եռամյա զարգացման ժամանակահատվածի համար համաձայնեցվեցին հետևյալ հիմնական նպատակները·

• Կառուցել միջազգային ցանց, որը կնպաստի երկրի տնտեսական հաջողությանը: • Անդամներին համախմբել այնպիսի դերեր ստանձնելու շուրջ, որոնք օգտակար կլինեն Scottish Enterprise-ի գործունեությանը և տնտեսությանը: • Առավելագույնս օգտագործել ցանցային հարաբերություններից, գիտելիքից ու փորձագիտությունից բխող հնարավորությունները:

Globalscot-ը ստեղծվեց շուկայի ձախողումները հաղթահարելու երկարաժամկետ մոտեցման շրջանակում, մասնավորապես՝ ռիսկից խուսափումն ու տեղեկատվության պակասը, որոնք արտացոլվում են ձեռներեցության և ինքնավստահության ցածր մակարդակներում: Այն նախատեսված էր այս ձախողումներին երեք մակարդակում արձագանքելու համար·

• Ենթակառուցվածք: Globalscot-ը թույլ է տալիս օգտագործել դեռ չգործադրված փորձագիտական կարողություններն ու գիտելիքը՝ կարողություններ ստեղծելու և կապերը մեծացնելու համար: Այն արագացնում է լուծումների ստեղծումն ու իրականացումը՝ ռեսուրսներն ավելացնելով և արժեքավոր հարաբերությունների լայն հնարավորություններ առաջարկելով: • Գործառնություններ: Ցանցն անդամներին թույլ է տալիս արձագանքել հաճախորդների կոնկրետ ու անհապաղ պահանջներին: Բիզնեսների ու կազմակերպությունների լայն շրջանակ արդեն օգտվել է անդամների ներդրումից՝ ավելի լավ օգտագործելով գիտելիքը, միջազգային փորձն ու համաշխարհային կապերը: • Ձգտումներ: Globalscot-ը համաշխարհային գիտելիքահեն տնտեսությանը միանալու և դրանում լայն մասնակցության հրավիրելու համարձակ ջանք է: Այն կարևոր դեր ունի ցանցային աշխատանքի հակումը խթանելու գործում, որը վճռորոշ է շարունակական կապերի, ռիսկից խուսափման նվազեցման, վստահության ու հավակնությունների բարձրացման համար: Նման մշակութային փոփոխությունները ժամանակ են պահանջում, բայց կան նշաններ, որ ցանցը մեծացնում է համաշխարհային կապեր ստեղծելու հակումը:

Կարևոր է հասկանալ այն տարբեր մակարդակները, որոնցում Globalscot-ի նման սփյուռքի վրա հիմնված միջամտությունը կարող է նպաստել երկրի տնտեսական զարգացմանը: Թերևս ավելի կարևոր է գնահատել, որ հենց այդ մակարդակների համադրությունն է առավել ազդեցիկ երկարաժամկետ զարգացման համար: Globalscot-ը և սփյուռքահեն ու ցանցահեն այլ միջամտությունները հզոր սոցիալական կապիտալի նպատակային զարգացում են՝ հարաբերությունների մի ամբողջություն, որը կարող է արագացնել

լուծումների ստեղծումն ու իրականացումը: Ցանցը որպես սոցիալական կապիտալ ընկալելն առանցքային է:

Սկզբից Globalscot-ի զարգացումը կենտրոնացել է անդամների և հիմնական այլ շահակիցների հետ արդյունավետ հարաբերությունների միջոցով արժեք ստեղծելու վրա: Ընդհանուր առմամբ՝ առաջին երկու տարիներին շեշտն առաջարկի կողմի վրա էր՝ անդամներին աջակցող ու ներգրավող ենթակառուցվածքի զարգացմամբ: Երրորդ ու չորրորդ տարիներին ներգրավումը շարունակվեց՝ ավելի մեծ ուշադրություն դարձնելով պահանջարկի կողմին և Scottish Enterprise-ի թիմերին ու հաճախորդներին ցանցի ռեսուրսից օգտվելու հնարավորություն տալուն:

Ամեն տարի շեշտադրումը հարմարեցվել է ցանցի զարգացման գործընթացների փոփոխվող ըմբռնմանը· ժամանակի ընթացքում անհատական ու հավաքական հարաբերությունների արժեքը մեծանում է: Գործընթացը գծային չէ· հարաբերությունները զարգանում են տարբեր արագությամբ, իսկ անդամները արժեք են տալիս և ստանում՝ ըստ մասնակցելու կարողության, հնարավորության ու ցանկության: Ցանցի զարգացումը կախված է ենթակառուցվածքի և տարբեր փուլերում գտնվող բազմազան անդամներին աջակցող գործունեության համադրությունից (գծապատկեր 10.1):

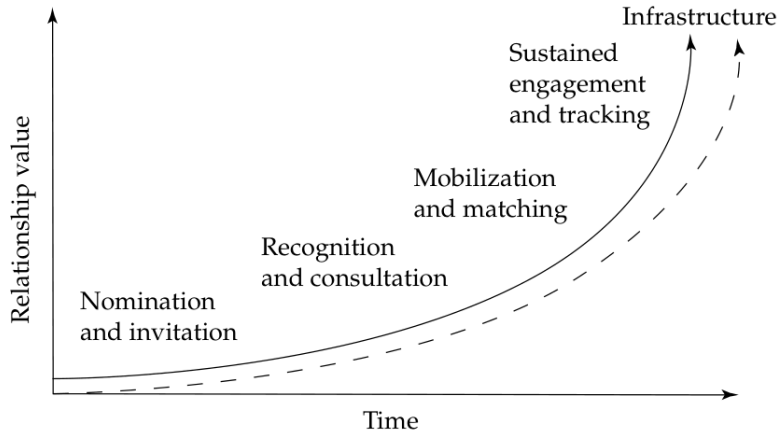
Առաջին դասերը

Զարգացման սկզբնական փուլերում մի շարք առանցքային դասեր քաղվեցին, որոնք զգալիորեն ձևավորեցին ցանցի հետագա զարգացումը:

Հրավերների ընդունման մակարդակը

Globalscot-ի հրավերների ընդունման ցուցանիշը հետևողականորեն մոտ 75 տոկոս է՝ անսովոր բարձր և, հատկապես սկզբնական փուլերում, սպասվածից շատ ավելի բարձր: Ցանցի աճին, թափ ու վստահելիություն ձեռք բերելուն զուգընթաց ընդունման բարձր մակարդակն ավելի քիչ զարմանալի է: Բայց մեկնարկի պահին, երբ 450 մարդու հրավեր ուղարկելուց երեք ամսվա ընթացքում գրանցվեց 300 հիմնադիր անդամ, դրական արձագանքների արագությունն ու ուժը իսկական ապշանք առաջացրին:

Գծապատկեր 10.1. Globalscot-ի ենթակառուցվածքի զարգացման կենսափուլը



Source: Author.

Գծապատկերի գրությունները՝

Infrastructure — Ենթակառուցվածք

Sustained engagement and tracking — Շարունակական ներգրավում և հետևում

Relationship value — Հարաբերությունների արժեք

Mobilization and matching — Համախմբում և համապատասխանեցում

Recognition and consultation — Ճանաչում և խորհրդակցություն

Nomination and invitation — Թեկնածուների առաջադրում և հրավեր

Time — Ժամանակ

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Սա կարելի է բացատրել մի քանի գործոնով: Նախ՝ Շոտլանդիայի տնտեսական զարգացմանն աջակցելու հստակ առաջարկը, լիազորությունների փոխանցման ու նոր խորհրդարանի բերած նշանակալի քաղաքական փոփոխությունների համատեքստում, համոզիչ գործողության կոչ էր իսկական վերափոխման պահին: Երկրորդ՝ հրավերներն անմիջապես առաջին նախարարից ստանալը լրացուցիչ ուժ էր հաղորդում կոչին: Հետագա հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ հրավերի մեջ ենթադրվող՝ անդամի կարողության ճանաչումը՝ աջակցելու ու ձևավորելու երկրի զարգացումը, ինքնին հեղինակության նշան է և դրական արձագանքի կարևոր գործոն:

Ներգրավվածության մակարդակները և ակնկալիքների կառավարումը

Նախագծման փուլին հիմք տված հետազոտությունը հստակ ցույց էր տալիս, որ մոդելը պետք է հիմնվի Շոտլանդիայի գիտելիքահեն տնտեսություն դառնալու ձգտման վրա՝ ներգնա ու արտագնա կապեր ստեղծելով ու դյուրացնելով և կապերի հաստատումից հետո անդամներին ու շահառուներին գաղափարներն ու լուծումները զարգացնելու հնարավորություն տալով: Scottish Enterprise-ի՝ որպես հայրենիքում գործող գործակալության դերն այս մոդելը հնարավոր դարձնելն էր՝ իր ինստիտուցիոնալ ուժով, ներդրումներով ու ենթակառուցվածքով դյուրացնելով, կապելով և տեղեկատվությամբ ապահովելով անդամների փոխգործակցությունը:

Այս ենթակառուցվածքի կարևոր մասը անդամների աջակցության կառավարիչների՝ MSM-ների համակարգն է: Նրանք Scottish Development International-ի ավագ աշխատակիցներ են՝ աշխարհի տարբեր վայրերում Scottish Enterprise-ի արտերկրյա գրասենյակներում, և պատասխանատու են անդամների հետ հարաբերությունների կառավարման համար:[2] Նոր անդամների հետ խորհրդակցությունները սովորաբար անցկացվում են դեմառդեմ՝ երկրի ներկայիս տնտեսական իրավիճակի, մարտահրավերների ու զարգացման առաջնահերթությունների ընդհանուր պատկերը ներկայացնելու համար: Հատկապես սկզբնական հավաքագրման փուլում ինտենսիվ այս աշխատանքը նաև թույլ է տալիս անդամներին

հայտնել, թե ինչպես կարող են ներդրում ունենալ և որքանով են ցանկանում ներգրավվել:

[2]Scottish Development International-ը Scottish Enterprise-ի միջազգային ստորաբաժանումն ու արտերկրում օգտագործվող անվանումն է: վերադարձ

Այս գործընթացից բխեց երկրորդ գլխավոր դասը: Թեև միջնորդության մոդելը ռազմավարորեն նախատեսված էր, անսպասելի էր այն ներգրավվածության մակարդակը, որն առաջացրեց հրավերը: Սկզբնական նախագծմամբ ենթադրվում էր, որ անդամների միայն 10-15 տոկոսը կցանկանա մասնակցել Շոտլանդիային աջակցող շոշափելի նախագծերի: Ենթադրվում էր, որ մեծամասնությունը կամ հազվադեպ կմասնակցի ճյուղային ու աշխարհագրական համայնքներին, կամ հիմնականում պասիվ դեր կունենա՝ ստանալով տեղեկություններ ու երբեմն կապեր հաստատելով: Փոխարենը՝ մեծ մասը ցանկացավ ակտիվ մասնակցություն· սա ինքնին հաջողություն էր, բայց Scottish Enterprise-ից պահանջում էր արագ ներդնել և ընդլայնել միջնորդության մոդելը:

Պահանջարկի խթանում և առաջարկի պահպանում

Երբ պատրաստակամ «առաջարկ» կազմող հիմնադիր անդամների հենքը ձևավորվեց, գործուն միջնորդության հիմնական բաղադրիչը դարձավ հարցումների կայուն հոսքը, և սկսվեց ռեսուրսը Շոտլանդիայում առաջ մղելու աշխատանքը: Սակայն պարզվեց, որ եթե անդամներն իրենց դիմելու ավելի բարձր ակնկալիքներ ունեին, քան ենթադրվում էր, ապա «պահանջարկն» ավելի դժվար էր խթանել:

Կարելի է մի քանի պատճառ առաջարկել: Նախ՝ նախագծի լուծելիք շուկայի ձախողումներն իրենք մասամբ կապված են ցածր վստահության ու հավակնությունների հետ: Դրանք, կարելի է պնդել, դրսևորվում են միջազգային ցանցային նախաձեռնությանը միանալու ցանկության պակասով:

Երկրորդ՝ տվյալների պաշտպանության օրենսդրությունն ու այլ կարգավորիչ մտահոգություններ պահանջում էին, հատկապես սկզբում, զգուշորեն վերահսկել անդամներին հասանելիությունը·

հարցումներն անցնում էին Globalscot-ի հինգ հոգանոց թիմի, MSM-ների և սահմանափակ վեբ ենթակառուցվածքի միջոցով: Հասանելիությունն ընդլայնելու և միջնորդավորումը վերահսկելիորեն նվազեցնելու համար մոդելի վերակազմակերպումը պահանջեց ժամանակ, պլանավորում և, հետադարձ հայացքով, անհրաժեշտից ավելի մեծ զգուշություն:

Երրորդ՝ միջնորդական ծառայությունը երաշխավորում է միայն կապեր, որոնք կարող են արդյունքի բերել: Այդ արդյունքները հաջողության պատմությունների տեսքով հավաքելն ու ներկայացնելը՝ նոր պահանջարկ խթանելու համար, շարունակական մարքեթինգի կարևոր, բայց նաև ռեսուրսատար մասն է:

Վերջապես, որոշ չափով հակասականորեն, ինստիտուցիոնալ ուժեղ ներկայությունը կարող է ապահովել մոդելի ստեղծման ներդրումներն ու ենթակառուցվածքը, գրավել անդամներին և թափ հաղորդել, բայց նաև խանգարել շահառուների մասնակցությանը, եթե ցանցն ընկալվում է որպես գործակալությանը պատկանող: Անդամների ու շահառուների շրջանում ցանցը սեփականը համարելու զգացման ձևավորումը վճռորոշ է թվում նման նախաձեռնության կայունության ու հաջողության համար: Ուստի զարգացման ընթացքում պետք է մեծ ուշադրություն դարձնել միջամտության պահին ու բնույթին:

Առաջադրում և հրավեր. նպատակային անդամակցություն և հստակ արժեքային առաջարկ

Գրելու պահին Globalscot-ն ամբողջ աշխարհում ուներ ավելի քան 800 անդամ՝ բոլորը բարձրաստիճան մասնագետներ, Շոտլանդիայի հետ ամուր կապերով և համապատասխան ճյուղային հմտություններով, ավելի քան 40 երկրում: Անդամակցության ընդհանուր պահանջներով՝ անդամը պետք է՝

• ազդեցիկ ու ակտիվ լինի առանցքային՝ Շոտլանդիայի տնտեսական զարգացման համար առաջնահերթ համարված ճյուղում, • ամուր կապված լինի Շոտլանդիայի հետ,[3]

• գտնվի թիրախային վայրում, առավելապես՝ այնտեղ, որտեղ Scottish Development International-ը ներկայություն ունի, • մասնակցելու մոտիվացիա ու կարողություն ունենա:

Ինչպես նշվեց, հրավերն ուղարկում է առաջին նախարարը՝ հստակ ներկայացնելով տնտեսական զարգացման վրա կենտրոնացած ցանցի արժեքային առաջարկը: Ռազմավարությանը համապատասխան՝ անդամներն առաջադրվում են սովորաբար Scottish Development International-ի տեղում աշխատակիցների կամ գործող անդամների կողմից, քանի որ ակտիվ ու ազդեցիկ են երկրի շարունակական հաջողության համար կենտրոնական ճյուղերում՝ կենսատեխնոլոգիա ու կենսագիտություններ, ֆինանսական ծառայություններ, էլեկտրոնիկա ու նոր տեխնոլոգիաներ, ստեղծարար արդյունաբերություն և էներգետիկա: Անդամների գրեթե կեսը՝ 48 տոկոսը, Հյուսիսային Ամերիկայում է, 25 տոկոսը՝ Եվրոպայում, 12 տոկոսը՝ Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանում, իսկ 15 տոկոսը՝ Շոտլանդիայում՝ ապահովելով տեղական կապ միջազգային անդամների համար:

Անդամները կազմակերպություններում բարձր պաշտոններ են զբաղեցնում, ղեկավարում են սեփական ընկերությունները կամ աշխատում գիտակրթական ոլորտում: Բոլորն ունեն բիզնեսի ու պետական կառավարման բարձր մակարդակների միջազգային փորձ և արդյունավետ ներգրավվելու դեպքում կարող են մեծապես նպաստել երկրի առաջընթացին: Նրանց թվում են՝

• Royal Dutch Shell-ի գլխավոր կառավարիչ Նիդերլանդներում, • Իռլանդիայում գործող ծրագրային ընկերության ֆինանսական տնօրեն, • Ավստրալիայի ազգային բանկի գլխավոր գործադիր տնօրեն, • Տոկիոյում գործող խոշոր ղեղագործական ընկերության գործադիր տնօրեն, • KPMG-ի գործընկեր՝ Չինաստանի գծով, • Ասիայում բիզնես զարգացնող վենչուրային ներդրողների գլխավոր գործառնական տնօրեն, • Կալիֆոռնիայում ու Տեխասում գործող Hewlett Packard-ի փոխնախագահ, • ԱՄՆ-ում սննդի ոլորտի խորհրդատվական բիզնեսի նախագահ:

Ճանաչում և խորհրդակցություն. ենթակառուցվածք ու սպասարկվող հարաբերություններ

Գրանցվելուց հետո անդամներին ուղարկվում է անդամակցությունը հաստատող էլեկտրոնային նամակ՝ անդամների կայքի և նրանց MSM-ների մասին մանրամասներով: Թե՛ վեբ տեխնոլոգիան, թե՛ MSM-ի գործառույթը ցանցի «ենթակառուցվածքի» առանցքային բաղադրիչներն են· այս գաղափարը կենտրոնական է եղել Globalscot-ի զարգացման համար:

Կայքը (http://www.globalscot.com) ցանցի ու անդամների տեղեկատվության և կապի կենտրոնական կետն է: Առցանց ծառայությունները ներառում են օրագիր ու օրացույց, միջազգային միջոցառումների ցանկեր, քննարկումների հարթակներ և Շոտլանդիայի զարգացումներին առնչվող բազմազան ռեսուրսներ: Կայքն ունի նաև անդամների նկարագրերի բաժին՝ բոլոր անդամների թարմ կենսագրություններով և անդամների, օգտագործողների ու երկրի առաջնահերթություններն արտացոլող մասնագիտական համայնքներ ձևավորելու հնարավորությամբ: Կենտրոնն անդամներին թույլ է տալիս նաև որոշել սեփական տեսանելիության ու հասանելիության աստիճանը:

[3]Globalscot-ը ինքնին էթնիկ ցանց չէ· անդամները կարող են Շոտլանդիայում սովորած կամ աշխատած լինել՝ այդպես կապվածություն և օգնելու ցանկություն ձեռք բերելով: Այնուամենայնիվ, մեծամասնությունը շոտլանդական սփյուռքից է: վերադարձ

Globalscot-ի կենտրոնական աջակցության հինգ հոգանոց թիմը տեղակայված է Scottish Enterprise-ի Գլազգոյի գլխավոր գրասենյակում· այն ապահովում է ռազմավարական ու ենթակառուցվածքային զարգացումը և պատասխանատու է ընդհանուր կառավարման համար: Սկզբից հիմնական թիմը սերտորեն աշխատել է արտերկրի ավագ գործընկերների հետ և հենվել նրանց վրա՝ MSM-ների դերով անդամների ներգրավումը համատեղ նախագծելու ու իրականացնելու համար: Յուրաքանչյուր անդամ ունի իրեն կցված MSM, որն օգնում է զարգացնել փոխադարձ արժեքավոր հարաբերություններ: Աշխարհում կա մոտ 30 MSM:

MSM-ի գործառույթի կարևոր մասն է նոր անդամների հետ վաղ խորհրդակցությունը՝ փոխադարձ ակնկալիքները տվյալ անձի, ճյուղի ու գտնվելու վայրի համատեքստում կառավարելու համար: Անդամներին խրախուսվում է այցելել նկարագրերի բաժին և համապարփակ տեղեկություններ տրամադրել իրենց փորձագիտության, կենսագրության, կապերի ու հետաքրքրությունների մասին: Այս տեղեկությունները վճռորոշ են անդամների հաջող համախմբման և աջակցության հարցումները համապատասխան մարդկանց ուղղելու համար:

Համախմբում և համապատասխանեցում. մասնակցության դյուրացում և միջնորդավորված կապեր

Ցանցը կազմակերպում է միջազգային հավաքներ ու միջոցառումներ, որտեղ անդամները հանդիպում են և զարգացնում տարբեր նախաձեռնություններում իրենց մասնակցությունը: Դրանք կենտրոնանում են Շոտլանդիայի զարգացմանը վերաբերող կոնկրետ գործարար հարցերի վրա և հնարավորություն տալիս հանդիպելու շոտլանդական ընկերությունների ներկայացուցիչներին: Միջոցառումները կարևոր տեղ ունեն օրակարգում՝ գաղափարների զարգացման բարենպաստ միջավայր ստեղծելով և հին գործարար կապերն ամրապնդելու կամ նորերը հաստատելու հնարավորություն տալով: Անդամների արձագանքները ցույց են տալիս դրանց վճռորոշ դերը ցանցի զարգացման ու շարունակական ներգրավվածության մեջ:

Միջոցառումները սովորաբար աջակցում են որոշակի շուկաներում ու վայրերում իրականացվող տեղային աշխատանքներին: Այժմ սովորական է դրանք ընդգրկել նախարարների և այլ բարձրաստիճան պաշտոնյաների արտերկրյա այցերի ծրագրում: Դրանք նաև արտաքին առևտրի ու զարգացման գործունեության կենտրոնական մասն են և կարևոր հարթակ՝ համաշխարհային տնտեսությանը առանցքային ոլորտներում, օրինակ՝ կենսագիտություններում, Շոտլանդիայի առաջարկները ձևավորելու ու փորձարկելու համար:

Անդամների հիմնական ուղերձն է՝ «Օգտագործե՛ք մեր ներուժը՝ մենք միացել ենք օգնելու համար»: Միջոցառումները դա հնարավոր դարձնող կարևոր հարթակ են, եթե նպատակային են և անդամներին համապատասխան մակարդակով մասնակցություն են ապահովում: Ավելի լայն առումով՝ շոտլանդական բիզնեսների ու այլ շահառուների հարցումներն անդամներին հասցնելը եղել է նրանց համախմբման ամենավճռորոշ ու բարդ կողմը: Փորձագիտական առաջարկը լավ համապատասխանեցված հարցումներին կապող միջնորդությունն ապացուցել է տնտեսական զարգացմանը միտված սփյուռքյան ցանցում ներդրման ներկայիս ու երկարաժամկետ ներուժը: Միաժամանակ պահանջարկն արդյունավետ խթանելու և առաջարկվող կապերը դյուրացնելու համար Globalscot-ի զարգացումը մնում է կենտրոնական մարտահրավեր:

Սկզբում պարզ գովազդն անարդյունավետ դուրս եկավ հաճախորդներ ներգրավելու համար: Թիմն ավելի նախաձեռնող ծրագիր մշակեց՝ Scottish Enterprise-ի թիմերի ու նրանց շահառուների համար հարմարեցված ներկայացումներով՝ որոշակի խմբերում, օրինակ՝ որոշ ճյուղի կամ չափի ընկերություններում պահանջարկ ստեղծելու նպատակով: Միաժամանակ փորձարկվեցին անդամների սկզբնական դերեր՝ նրանց հրավիրելով, օրինակ, ընկերության մենթոր դառնալ, ճյուղային ռազմավարության մասին խորհուրդ տալ կամ դպրոց հովանավորել: Ստացվեցին առաջին հաջողության մի քանի պատմություններ (ներդիր 10.1), որոնք օգտագործվեցին հետագա պահանջարկ ստեղծելու, դերերի կիրառումն ընդլայնելու և համապատասխանեցման մասին վաղ դասեր քաղելու համար՝ օրինակ՝ որոնելի անդամային նկարագրերի վճռորոշ կարևորությունը, կոնկրետ հարցեր պարունակող լավ ձևակերպված դիմումների և ակնկալիքների պատշաճ կառավարման անհրաժեշտությունը:

Սկզբնական համապատասխանեցումները ցույց տվեցին նաև պատասխանատվության զգացման կարևորությունն ու միջնորդավորման նվազեցման կարիքը, որպեսզի Scottish Enterprise-ի ցանցի գործընկերներն ուղղակի օգտվեն ռեսուրսից և իրենց հաճախորդների անունից կառավարեն անդամների ներգրավման հարցումները: 2003 թվականի վերջում Հասանելիության

գործընկերների ծրագիրը ներկայացվեց մոտ 90 մասնակցի, սկզբում՝ ներքին աշխատակիցների: Այն բացեց ենթակառուցվածքը՝ աշխատակիցների ու գործընկերների ավելի լայն շրջանակին թույլ տալով որոնել և կապվել անդամների հետ՝ սեփական գործունեությանն ու ծրագրերին աջակցելու համար: Այժմ այն ունի գրեթե 200 գործընկեր:

2003-2004 ֆինանսական տարում գրանցվել է աջակցության ավելի քան 200 հարցում, որոնց գրեթե երկու երրորդը վերաբերում էր Scottish Enterprise-ի հաճախորդներին՝ հիմնականում շոտլանդական բիզնեսներին: Հարցումները սովորաբար հասնում են հասանելիության գործընկերներից՝ կենտրոնական թիմի միջոցով, և վեբ ենթակառուցվածքում ներդրված հատուկ համակարգով ուղղվում առավել համապատասխան համարվող անդամներին ու MSM-ներին: Ըստ տեսակի բաշխումը ներկայացված է գծապատկեր 10.2-ում:

Շարունակական ներգրավում և հետևում. ներդրումների կառավարում ու չափում

Անդամների ներգրավումն ու ներուժի օգտագործումը տարբեր օգուտներ են ստեղծում Շոտլանդիայի համար՝ թե՛ Scottish Enterprise-ի, թե՛ այլոց համար: Այժմ դրանք հաշվառվում են որպես անդամների ներդրումներ՝ կամ անմիջապես հաճախորդներին, երբ աջակցությունն ուղղված է բիզնեսի, դպրոցի կամ այլ տեղական կազմակերպության, կամ Scottish Enterprise-ի օրակարգին, երբ ներդրումն ուղղված է գործակալությանը՝ որպես տնտեսական զարգացման կառույցի:

Ներդրումները դասակարգվում են հետևյալ կերպ·

• Աջակցություն բիզնեսին (ներդիր 10.2)՝ - արտերկրի հնարավորությունների նպատակային բացահայտում, - շուկա մուտք գործելու խորհուրդ և աջակցություն բանակցություններին, - գործարար կապերի, ծանոթացումների ու գիտելիքի հասանելիություն, - գործարար ռազմավարության ուղղորդում, - խորհրդատվություն բիզնես հիմնելու, արտադրանք ու նախագծեր զարգացնելու մասին, -

մենթորական աջակցություն և խորհուրդ ընկերության ու կառավարման զարգացման համար:

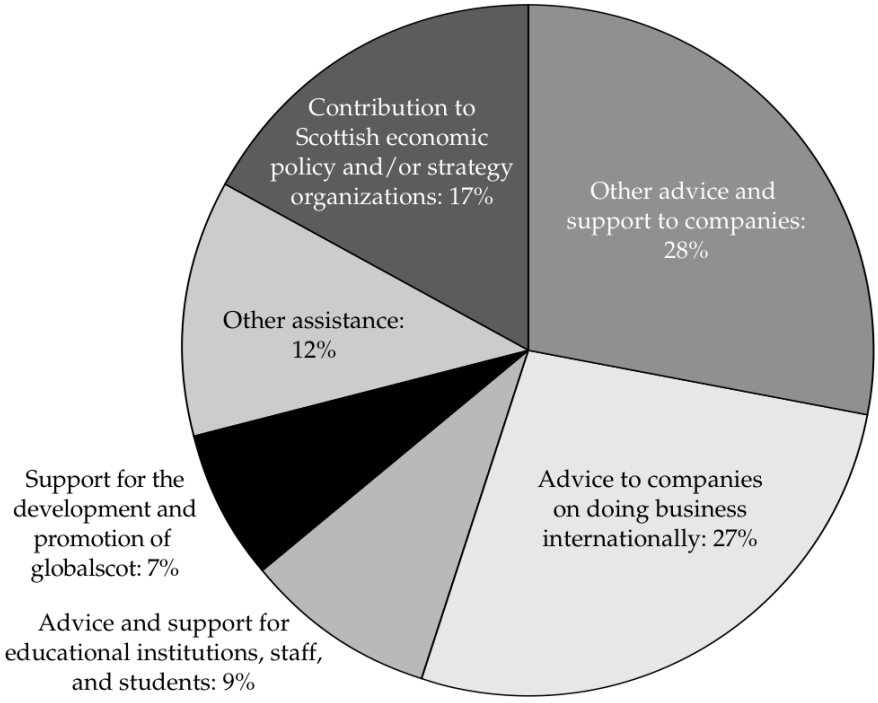
Ներդիր 10.1. Առաջին հաջողությունները

Ստորև հաջողության վաղ պատմությունների մի քանի օրինակ է:

• Հրավերին առաջին արձագանքող հիմնադիր անդամներից մեկի միջոցով բացահայտվեց ներդրումային նախագիծ: Դրա շնորհիվ Գլազգո է եկել համացանցային արտոնագրման ընկերություն՝ սկզբում ութ աշխատակցով, որը, ըստ հիմնադրի, արագ կդառնա բազմամիլիոն ֆունտի բիզնես: • Վիճակի մոնիթորինգի նորարարական համակարգեր նախագծող, փորձարկող ու արտադրող էլեկտրոնային ճարտարագիտության ընկերությունը հարցումից մեկ օրվա ընթացքում ստացել է ամբողջօրյա խորհրդատվություն՝ բանակցությունների վճռորոշ պահին ամերիկյան խոշոր ու հեղինակավոր ընկերության հետ գործ ունենալու արտոնագիր ստանալու վերաբերյալ: • Միջազգային նավթագազային ոլորտի մասնագիտական ուսուցման մատակարարը, որը Մեքսիկական ծոցի շուկա մուտք էր փնտրում, կապվեց անդամի՝ տարածաշրջանում Enterprise Oil-ի նախկին նախագահի հետ: Նա նրան ծանոթացրեց մի շարք նավթագազային ընկերությունների՝ հանգեցնելով գործարքների և շուկայում ամուր դիրքի: • Խաղային ծրագրերի վիրտուալ կերպարներ ստեղծող ընկերությունը Կալիֆոռնիայում ցուցահանդեսի այցի ժամանակ արժեքավոր կապեր հաստատեց մի քանի անդամների հետ: Նրա ոչ գործադիր տնօրենը դրանք բնութագրեց որպես «անհրաժեշտ գործարար խորհրդի ճիշտ թիրախին հարված… մարդիկ, որոնց հասնելու մասին անգամ չէիք երազի, քանի որ սովորաբար ձեր միջև տասնյակի չափ միջնորդներ կլինեին» (անձնական հաղորդակցություն հեղինակի հետ): • IBM-ի արտադրական գնումների փոխնախագահ հանդիսացող անդամը ամսական մեկ օր տրամադրում էր Scottish Enterprise-ի էլեկտրոնիկայի թիմին՝ համաշխարհային ոլորտի մասին պատկերացումներ ու խորհուրդներ տալով նոր արտադրանքների, աճող ու կրճատվող շուկաների և նոր հնարավորությունների վերաբերյալ: • Ստրատկլայդի համալսարանից առանձնացած

ընկերությունը, որը բժշկական պատկերավորման ու նավթարդյունաբերության համար նորարարական եռաչափ ցուցադրման տեխնոլոգիա էր մշակում, խնդրեց կապել ԱՄՆ անդամների հետ՝ տեխնոլոգիայի առևտրային զարգացման խորհրդի համար: Բժշկական պատկերավորման 32 անդամ անմիջապես արձագանքեց՝ ստեղծելով արժեքավոր հարաբերություններ, խնայելով սկզբնական խորհրդատվական վճարները և բացելով այլապես անհասանելի ընկերությունների դռները: • ԱՄՆ արևմտյան ափի կենսատեխնոլոգիական ընկերության գլխավոր գիտնական ու ԳՀՓԿԱ փոխնախագահ հանդիսացող անդամը երկօրյա այց կատարեց շոտլանդական կենսատեխնոլոգիայի ոլորտ· դա ուղղակիորեն ազդեց կառավարության ռազմավարության վրա: Կալիֆոռնիա վերադառնալով՝ նա կենսագիտությունների այլ անդամների ներգրավեց նախաձեռնության մեջ, որն ավարտվեց շոտլանդացի ուսանողների՝ կալիֆոռնիական ընկերություններում պրակտիկայի ծրագրով: • Տասնամյա, 450 միլիոն ֆունտի «Շոտլանդիայի միջնորդ տեխնոլոգիական ինստիտուտներ» նախագիծը նախատեսված է խրախուսելու և աջակցելու նախամրցակցային հետազոտություններին՝ տնտեսական ու գործարար զարգացման մեծ ներուժ ունեցող առանցքային շուկաներում: Անդամներն ակտիվորեն մասնակցեցին սկզբնական խորհրդակցություններին՝ ապահովելով, որ վերջնական առաջարկները նպատակային արձագանքեն շոտլանդական տնտեսության առանձնահատուկ ուժեղ կողմերին: Մերիլենդի համալսարանի Կենսատեխնոլոգիայի ինստիտուտի նախագահ հանդիսացող անդամը մեկնարկին նաև առցանց ելույթ ունեցավ՝ նշելով, որ «չափազանց նորարարական, միջոլորտային հետազոտություններն արդեն ընթացքի մեջ են»:

Գծապատկեր 10.2. Հարցումների բաշխումն ըստ տեսակի, 2003-2004 ֆինանսական տարի



Source: Globalscot records.

Գծապատկերի գրությունները՝

Contribution to Scottish economic policy and/or strategy organizations: 17% — Աջակցություն Շոտլանդիայի տնտեսական քաղաքականությամբ և/կամ ռազմավարությամբ զբաղվող կազմակերպություններին՝ 17%

Other advice and support to companies: 28% — Ընկերություններին այլ խորհրդատվություն և աջակցություն՝ 28%

Other assistance: 12% — Այլ օգնություն՝ 12%

Support for the development and promotion of globalscot: 7% — Աջակցություն Globalscot-ի զարգացմանն ու հանրայնացմանը՝ 7%

Advice to companies on doing business internationally: 27% — Ընկերություններին խորհրդատվություն միջազգային գործարարության վերաբերյալ՝ 27%

Advice and support for educational institutions, staff, and students: 9% — Խորհրդատվություն և աջակցություն կրթական հաստատություններին, անձնակազմին ու ուսանողներին՝ 9%

Աղբյուր՝ Globalscot-ի գրանցումներ:

• Կապերի և փորձագիտության օգտագործում (ներդիր 10.3)՝ - խորհուրդ տնտեսական զարգացման հնարավորությունների ու ռազմավարությունների մասին, - տեղեկություններ համաշխարհային նոր միտումների, տեխնոլոգիաների, արտադրանքների ու գործելակերպերի մասին, - առևտրային առաքելություններում և ուսուցողական այցերում շոտլանդական բիզնեսներին մրցակցային առավելություն տվող հնարավորություններ: • Ձգտումների բարձրացում (ներդիր 10.4)՝ - ձեռնարկատիրական մենթորության աջակցություն դպրոցներում, - աշխատանքի տեղավորվելու հմտությունների ուղղորդում, - շոտլանդացի ուսանողների պրակտիկայի ու աշխատանքի ապահովում, - դասախոսություններ շոտլանդական համալսարաններում:

2003-2004 ֆինանսական տարում գրանցվել է անդամների մոտ 440 ներդրում՝ հավասար բաժանված ներքին՝ Scottish Enterprise-ի տնտեսական օրակարգին, և արտաքին՝ անմիջապես հաճախորդներին ուղղված աջակցության միջև: Վերջին ուսումնասիրությունը ցույց է տվել, որ հարցումով դիմել են անդամների 60 տոկոսին, իսկ 42 տոկոսն արձագանքել է: Ակնհայտորեն փոքրաթիվ անդամներ հատկապես ակտիվ էին՝ պատասխանելով մի քանի հարցման: Արձագանք ստացած հարցումների մեծ մասը հանգեցրել է մեկից ավելի ներդրման, որոշները՝ 10 կամ ավելի: Միջինում մեկ հարցումը տվել է 3,8 ներդրում, իսկ ԱՄՆ անդամների դեպքում՝ 4,8:

2003-2004 թվականի գրանցված ներդրումների 52 տոկոսը կապերի ու փորձագիտության օգտագործման խմբում էր, 40 տոկոսը՝ բիզնեսին աջակցության, իսկ 8 տոկոսը՝ ձգտումների բարձրացման: 2004-2005 ֆինանսական տարում գրանցվել է ավելի քան 500 ներդրում:

Ներդիր 10.2. Աջակցություն բիզնեսին

Անդամների փորձագիտական կարողությունները բնականորեն հարմար են ընկերություններին օգնելու նոր շուկաներ մտնել և հաջողության համար վճռորոշ ոլորտներում գործընկերություններ կառուցել:

Աջակցություն արագ աճող նորաստեղծ ձեռնարկություններին: Մի շարք անդամներ աշխատում են Scottish Enterprise-ի Արագ աճող նորաստեղծ ձեռնարկությունների ստորաբաժանման հետ՝ գործնական աջակցություն տալով ամբողջ Շոտլանդիայի խոշոր մեկնարկային նախագծերին: Ստորաբաժանման Purple Patch Wireless ընկերության ոչ գործադիր տնօրեն Նիք Փրայսը մի քանի անդամներից մենթորություն և բիզնես ծրագրի խորհրդատվություն է խնդրել: Purple Patch-ն ստեղծել է աշխարհի առաջին երկտեխնոլոգիական անլար հասանելիության կետերը, որոնք տարբեր շարժական սարքերից արագ անլար մուտք են ապահովում համացանց կամ ընկերության ներքին ցանց: Scottish Enterprise-ը Փրայսին առաջարկել է ընտրված անդամների խումբ, որոնցից մեկն օգնել է բանակցել ֆինանսավորման փաթեթի շուրջ և ընկերությանը ծանոթացրել խոշոր հյուրանոցային խմբի հետ՝ արտադրանքը ներկայացնելու համար: Փրայսի կապերի շնորհիվ ընկերությունն ստացել է հյուրանոցային ցանցի հետ երկու փորձնական գործարքի իրավունք, իսկ անդամը դարձել է ոչ գործադիր տնօրեն՝ լրացուցիչ ներդրողային հետաքրքրություն ու ներդրումներ առաջացնելով:

Շուկաների հասանելիության դյուրացում: Անդամները շատ լավ դիրքերում են՝ ընկերություններին օգնելու ուսումնասիրել արտերկրի շուկաներն ու արտադրանքներն ու ծառայությունները հասցնել նոր միջազգային լսարանների: A&I Accessory-ն մասնագիտացած է ավիատիեզերական, արդյունաբերական ու ծովային գազատուրբինների օժանդակ բաղադրիչների նորոգման և հիմնանորոգման մեջ: Այն օգնության կարիք ուներ ԱՄՆ հնարավոր հաճախորդներին հասնելու համար: Globalscot-ը ծանոթություն ապահովեց Դեյվիդ Սփիրսի՝ այն ժամանակ BAE Systems, Regional Aircraft, Inc-ի հաճախորդների աջակցության ավագ փոխնախագահի հետ: Այս ոլորտի բաղադրիչներն ու նորոգումները պահանջում են ԱՄՆ Դաշնային ավիացիոն վարչության հաստատում: Նրա աջակցությամբ ընկերությունը կապեր է հաստատել Հյուսիսային Ամերիկայում և հովանավորություն ստացել՝ վարչության համար աշխատանք կատարելու հավատարմագրման համար: «ԱՄՆ հավատարմագրումը կտրուկ բացում է շուկաներն ու շատ ավելի մեծ մրցակցային ուժ տալիս» (անձնական հաղորդակցություն հեղինակի հետ):

Առևտրային առաքելությունների և ուսուցողական այցերի դյուրացում: Անդամներն օգնում են իրենց բնակության վայրեր առևտրային առաքելությամբ ժամանող ընկերություններին անձամբ ծանոթանալու հնարավոր գործընկերների, արտերկրի գնորդների, գործակալների կամ բաշխողների հետ: Մինչ այժմ ցանցն աջակցել է Կալիֆոռնիայի, Տեխասի և Ռուսաստանի առաքելություններին: Վերջերս Հյուսթոն կատարված այցի ընթացքում 30 անդամ մասնակցել է 12 շոտլանդական ընկերությունների համար կապերի հաստատման ընթրիքին: Յուրաքանչյուրին խնդրել էին գործարար գործընկեր բերել, որը լրացուցիչ ծանոթություններով կօգներ այցելուներին:

Հետագա զարգացում. հայրենիքում գործող կազմակերպության դերը

Scottish Enterprise-ը կենտրոնական դեր է ունեցել ցանցի ստեղծման ու կառավարման մեջ և շարունակելու է վճռորոշ լինել դրա զարգացման ընթացքում: Նույնքան պարզ է նաև, որ այդ դերը պետք է փոխվի ցանցին զուգահեռ՝ ավելի կատարելագործված ենթակառուցվածք ապահովելով, երբ ընդլայնվում են ցանցն ու երկրի զարգացմանն աջակցելու նրա կարողությունը:

Գլխի մնացած մասը կենտրոնանում է սկզբնական փուլից քաղված հիմնական դասերի և այն հարցի վրա, թե դրանք ինչպես են ձևավորում ցանցի հետագա զարգացումն ու Scottish Enterprise-ի փոփոխվող դերը՝ որպես հայրենիքում գործող կազմակերպության:

Ներդիր 10.3. Կապերի և փորձագիտության օգտագործում

Անդամներն օգնում են երկրի տնտեսական զարգացմանը՝ մասնակցելով խորհրդակցություններին, գիտելիք փոխանցելով և շուկայի առաջադեմ տեղեկություններ տրամադրելով Scottish Enterprise-ի արդյունաբերական ու ճյուղային ռազմավարությունների համար:

Շոտլանդիային հասանելի գիտելիքային հենքը հարստացնելու լավագույն օրինակներից են Միջազգային խորհրդատվական խորհրդին հրավիրված անդամների ներդրումները: Խորհուրդը

ռազմավարական հարթակ է՝ տնտեսական աճի քաղաքականությունն ուղղորդելու համար· այն վերլուծում է երկրի համաշխարհային զարգացման ռազմավարությունները և գործակալությանը խորհուրդ տալիս խոշոր նախագծերի ու նախաձեռնությունների վերաբերյալ: Անդամների մակարդակն ու երկրի հանդեպ ապացուցված նվիրվածությունը տպավորիչ են: Նրանք կարևոր ներդրում ունեն գործադիր թիմի մտածողության մեջ և շոտլանդական բիզնեսների համար մշակվող աճի քաղաքականությանը հաղորդում իրական գործարար սրություն:

Վերջին հանդիպումները մեկնաբանելով՝ գործակալության գլխավոր գործադիր տնօրեն Ջեք Փերին խորհուրդը բնութագրել է որպես «պարզապես ամենահզոր էներգիայով խմբերից մեկը, որի հետ երբևէ բախտ եմ ունեցել նստելու: Նրանք իրենց աշխատանքային շաբաթից մեծ բաժին են տրամադրում՝ աշխարհի տարբեր կողմերից այստեղ գալու համար, որովհետև հավատում են Շոտլանդիային փոխհատուցելու գաղափարին» (անձնական հաղորդակցություն հեղինակի հետ): Խորհուրդն այժմ հանդիպում է վեց ամիսը մեկ՝ բարձրագույն կրթության դերից մինչև համաշխարհային շուկայի միտումների ազդեցությունն օտարերկրյա ներդրումների վրա թեմաներով: Անդամները նաև անմիջական ռազմավարական ու գործառնական օգնություն են տալիս խոստումնալից բիզնեսներին՝ կոնկրետ ընկերությունների խնդիրների ախտորոշման նիստերով: Խորհրդի 13 անդամների թվում են Քրոուֆորդ Բևերիջը՝ Sun Microsystems, Inc-ի «Մարդիկ և վայրեր» ուղղության գործադիր փոխնախագահն ու մարդկային ռեսուրսների գլխավոր ղեկավարը, Քրիստոֆեր Ֆորբսը՝ Forbes, Inc-ից, Դենիս Գիլինգսը՝ Quintiles Transnational Corporation-ի հիմնադիրն ու նախագահը, Հյու Գրանթը՝ Monsanto Company-ի նախագահն ու գլխավոր գործադիր տնօրենը, Գորդոն Հյուիթը՝ Միչիգանի համալսարանի Բիզնեսի դպրոցի միջազգային բիզնեսի ու կորպորատիվ ռազմավարության վաստակավոր պրոֆեսորը, Ռոբերտ Լ. ՄքԴաուելը՝ Microsoft Corporation-ի բիզնեսի համար վճռորոշ լուծումների կորպորատիվ փոխնախագահը, Հելեն Սեյլզը՝ Liberty Mutual Group-ի մարդկային ռեսուրսների ու վարչարարության ավագ փոխնախագահը, և Քևին Սնիդերը՝ McKinsey & Company-ի գործընկերը:

Հիմնական դասերի և ընթացիկ մարտահրավերների վերանայում

Ցանցերի ու համագործակցության այլ ձևերի հետազոտությունների մեծ մասը մատնանշում է զարգացման ու կայունության դժվարությունները, որոնք մեծապես բարձրացնում են ձախողման կամ թույլ արդյունքի հավանականությունը: Ուստի սփյուռքային հիմքը, որի վրա կառուցված է Globalscot-ը, անդամների վաղ ներգրավման ամուր հենք է տալիս, բայց շոտլանդական սփյուռքին՝ որպես առանձնահատուկ լսարանի դիմելն ինքնին ներգրավման միջոցներ չի ապահովում: Հայրենիքի զարգացմանն աջակցելու խնդիրը հստակ ու համոզիչ գործողության կոչ է, սակայն առանց հուսալի ենթակառուցվածքի և հարաբերությունների զարգացման համար անհրաժեշտ փոխադարձության ըմբռնման արդյունքները երաշխավորված համարել չի կարելի:

Փորձը ցույց է տվել, որ արդյունավետ ներգրավումը միաժամանակ հիմնական մարտահրավերն ու հնարավորությունն է և շարունակական ուշադրություն է պահանջում հետևյալի նկատմամբ·

• Անդամների հետ հարաբերությունների կենտրոնական դերը: Այն կարևոր է նրանց փորձագիտությունն օգտագործելու և հետաքրքրությունը պահպանելու համար: Globalscot-ի «ռեսուրսը» երբեք ինքնին տրված համարել չի կարելի· այն կախված է ներդրում ունենալու շարունակական ցանկությունից ու կարողությունից: • Շարունակական փոխադարձության կարևորությունը: Ի վերջո, ցանցը պետք է միջավայր ու հնարավորություններ ստեղծի բազմաթիվ տարբեր մասնակիցների շարժառիթներին և ակնկալիքներին արձագանքելու համար, այլ ոչ թե ծառայի մեկ գործընկերոջ՝ հայրենիքում գործող կազմակերպության կամ ֆինանսավորողի ու կառավարողի շահերին: • Աջակցող ենթակառուցվածքի՝ մարդկանց, գործընթացների և տեխնոլոգիաների շարունակական զարգացում, որը ձևավորում է գործելակարգը, հնարավոր դարձնում հաղորդակցությունը և ուղղորդում անդամակցությունը, գործառնություններն ու որոշումները: • Պատասխանատվության ու պատկանելության տարածում: Ցանցն իրենցը համարող անդամները

նախաձեռնողաբար կներգրավվեն և այդպես կզարգացնեն նրա կարողությունը: Նույն կերպ՝ մյուս շահակիցներն ու «օգտագործողները»՝ գործակալությունների աշխատակիցները, ընկերություններն ու շահառուները ամբողջ Շոտլանդիայում, որոնք Globalscot-ն իրենց ռեսուրսն են համարում, հենց նրանք են այն աշխատեցնում:

Ներդիր 10.4. Ձգտումների բարձրացում

Ցանցը նպատակ ունի բոլոր տարիքի շոտլանդացիների մեջ խթանելու ձեռներեցության ինքնավստահությունը, և շատ անդամներ երիտասարդ սովորողներին փոխանցում են իրենց պատկերացումներն ու փորձը:

Աջակցություն դպրոցներին: Մի նախաձեռնություն գործում է միջնակարգ դպրոցներում՝ անդամներին կապելով երիտասարդ սովորողներին: Նրանք ձեռներեցի օրինակ են ներկայացնում բազմազան գործողություններով՝ էլփոստով մենթորություն, Շոտլանդիա այցելելիս շրջայցեր ու հրավիրյալ դասախոսություններ դպրոցներում, անձնակազմի զարգացում ու տնօրենների կառավարման խորհրդատվություն, ընտրված թեմաներով տեսակոնֆերանսներ ու վեբ հեռարձակումներ: Նախաձեռնությունն առաջնորդում են այն անդամները, որոնք ցանկանում են երիտասարդներին տրամադրել ձեռներեցության մենթորություն, որին նրանք այլապես գուցե հասանելիություն չունենային: Այժմ ծրագրում ծառայում է 35 անդամ՝ որպես, այսպես կոչված, դպրոցին կցված ձեռնարկատեր-խորհրդատու:

Ուսանողների պրակտիկա: ԱՄՆ արևելյան ափի մի խումբ անդամներ պրակտիկա են կազմակերպել Գլազգոյի համալսարանի 11 ուսանողների համար: Հաջորդ խումբը կձգտի 100 տեղ ապահովել: Թիմը նաև Կալիֆոռնիայում կենսագիտությունների նման ծրագրի հարցում է ստացել և կփորձի տեղական անդամների աջակցությունը ներգրավել: Որոշ անդամներ էլ առանձին ուսանողների պրակտիկա են կազմակերպել սեփական ընկերություններում:

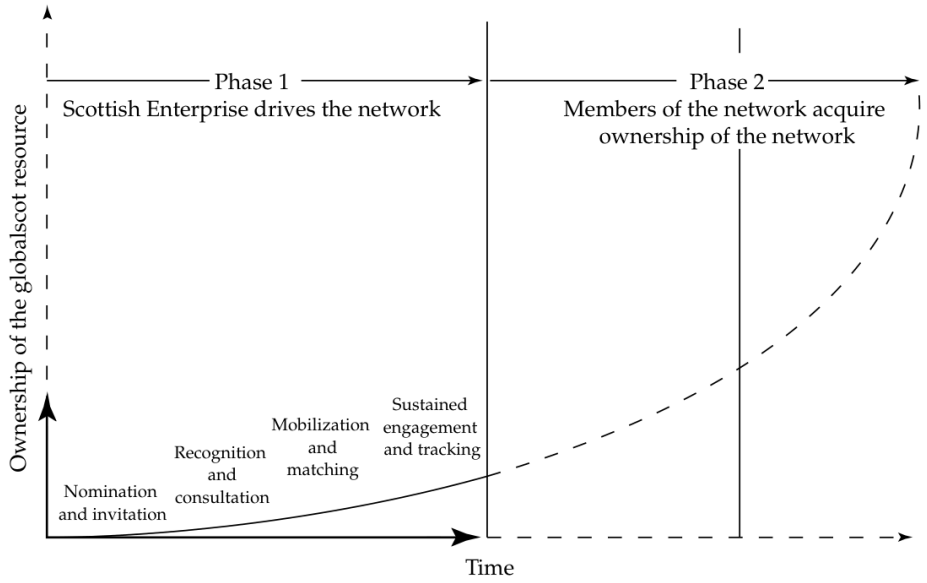
Այս դասերից բխում են երեք վճռորոշ հարցեր, որոնք այժմ կենտրոնական են զարգացման ռազմավարությունում·

• ինչպես վերակազմակերպվել՝ ընդլայնելու ցանցի հանդեպ պատասխանատվությունը, ավելի մեծ ներուժ իրացնելու և չներգրավվելու կամ անարդյունավետ օգտագործվելու հետ կապված հիասթափությունները մեղմելու համար, • ինչպես մեծացնել գործարար հարցերի հոսքը դեպի ցանց, • ինչպես հետևել օգուտներին և այդպիսով ուղղորդել ներդրումները ենթակառուցվածքի զարգացման ու միջամտության կետի առումով:

Վերակազմակերպում՝ ավելի լայն մասնակցության և պատասխանատվության համար

Գծապատկեր 10.3-ը պարզորեն ներկայացնում է ցանցը սեփականը համարելու խնդիրը, որը պետք է լուծի Globalscot-ը: Այն զարգացման շրջանը շարունակում է արդեն հայտնի փուլերի միջոցով (գծապատկեր 10.1)՝ ցույց տալով երկրորդ փուլի ցուցչային աճը՝ հիմնված անդամների և ավելի լայն շոտլանդական համայնքի աճող պատասխանատվության վրա:

Գծապատկեր 10.3. Globalscot-ի ռեսուրսի հանդեպ պատկանելության և պատասխանատվության ընդլայնումը



Source: Author.

Գծապատկերի գրությունները՝

Phase 1: Scottish Enterprise drives the network — Փուլ 1. Scottish Enterprise-ն առաջնորդում է ցանցը

Phase 2: Members of the network acquire ownership of the network — Փուլ 2. Անդամները ցանցն իրենցը համարելու պատասխանատվություն են ստանձնում

Ownership of the globalscot resource — Globalscot-ի ռեսուրսի հանդեպ պատկանելության և պատասխանատվության աստիճան

Sustained engagement and tracking — Շարունակական ներգրավում և հետևում

Mobilization and matching — Համախմբում և համապատասխանեցում

Recognition and consultation — Ճանաչում և խորհրդակցություն

Nomination and invitation — Թեկնածուների առաջադրում և հրավեր

Time — Ժամանակ

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Նախագծումը հենվում էր այն համոզման վրա, որ բոլոր մասնակիցների համար արժեք ստեղծելով՝ ցանցն արժեք կավելացնի Շոտլանդիայի համար: Ենթադրվում էր, որ անդամները, հաճախորդները, ղեկավարությունն ու ավելի լայն շահակիցները

կօգտվեն ցանցից, իսկ կարողությունների զարգացման հետ օգուտներն ավելի հարուստ ու բազմազան կդառնան: Սկզբնական հաջողության մեծ մասը կարելի է վերագրել Scottish Enterprise-ի լայն ենթակառուցվածքը ցանցի ստեղծման ու աճի համար օգտագործելու կարողությանը: Բայց զարգացման ընթացքում աճող պահանջները՝ շահառուների հասանելիության և անդամների ավելի օգտակար ներգրավման համար, կասկածի տակ են դնում միջամտության այն կողմերը, որոնք սկզբում տեղին էին ցանցի ստեղծումն ու վաղ օգտագործումը դյուրացնելու համար:

Զարգացման երկրորդ փուլ մտնելիս Scottish Enterprise-ը կենտրոնանում է ավելի լայն իրազեկման, հասանելիության ու պատկանելության զգացման վրա, որպեսզի բոլոր գործող ու հնարավոր մասնակիցներն ընտրեն ներգրավվել և փորձից արժեք ստանալ՝ իրենց իսկ սահմանմամբ: Ընդհանուր առմամբ սա ենթադրում է գործընկերության այլ մակարդակ· շեշտը գործակալության նախաձեռնություն լինելուց տեղափոխվում է դեպի ամբողջ Շոտլանդիայի ռեսուրս լինելու ավելի լայն ընկալումը:

Գործարար հարցերի հոսքի մեծացումը դեպի ցանց

Ավելի խոր ու լայն պատասխանատվությանը միտված կառավարումը հիմնվում է մեկ առանցքային խնդրի՝ պահանջարկի վրա· պետք է լինեն համապատասխան նախագծեր, որոնց անդամները կարող են մասնակցել, իսկ շահառուները հասանելիություն ունենան՝ աջակցության հարցումներ նախաձեռնելու ու առաջ մղելու համար:

Պահանջարկի պակասը լուրջ խնդիր էր վաղ փուլերից և վերջին երկու տարում մշտական դժգոհության թեմա է: Բայց դրա լուծումն այնքան պարզ չէ, որքան կարող է թվալ: Պահանջարկի համախմբումն ու համապատասխանեցումը բարդ գործընթաց են, որը որոշ չափով ավելի են դժվարացրել հենց այն ենթակառուցվածքային տարրերը, որոնք մինչ այժմ ապահովել են նախաձեռնության հաջողությունը:

Օրինակ՝ MSM-ի ղերն անհրաժեշտ էր վաղ ներգրավման ու համախմբման համար՝ բացահայտելով ու առաջացնելով մեծ

ոգևորություն: Այս գործընթացը հաստատեց, որ պատրաստակամ անդամների առաջարկը կարող է ծառայել զարգացման օրակարգին: Բայց այդ հենքն աջակցության հարցումներով ապահովելը պարզ չի եղել և որոշ անդամների ակնկալիքներ չեն իրականացել: Բոլոր շփումները միայն MSM-ի միջոցով կազմակերպելը ո՛չ իրագործելի է, ո՛չ ցանկալի: Հնարավորություններն ընդլայնելու համար պահանջարկի մեծ մասը պետք է ձևավորվի Շոտլանդիայի շահառուների ավելի լայն շրջանակի հետ անմիջական կապով, ինչը պահանջում է միջնորդավորումը նվազեցնելու հետագա ռազմավարություններ:

Նույն կերպ՝ Scottish Enterprise-ին հանձնարարված կոնկրետ օրակարգն ու նպատակները համապարփակ ու հստակ հիմք են տվել առաջընթացին: Մինչ այժմ հաջող ներգրավման մեծ մասը նրա առաջնահերթ նախագծերի ու ճյուղերի շուրջ է եղել, և դեռ հնարավոր է ավելին անել: Օրինակ՝ կարելի է ավելի նախաձեռնող մոդելներ կիրառել, որտեղ անդամներն իրենք կհետազոտեն ու կկառավարեն Շոտլանդիա ներդրումների հոսքին աջակցող նախագծերը: Բայց նաև շատ բան կարելի է անել ռեսուրսն այն ընկերություններին ու զարգացման նախագծերին հասցնելու համար, որոնք գործակալության առաջնահերթությունների մեջ չեն, սակայն կարող են օգտվել Globalscot-ից և դրանով աջակցել նրան՝ գործող ենթակառուցվածքը փոքր կամ զրոյական ծախսով ընդլայնելու միջոցով:

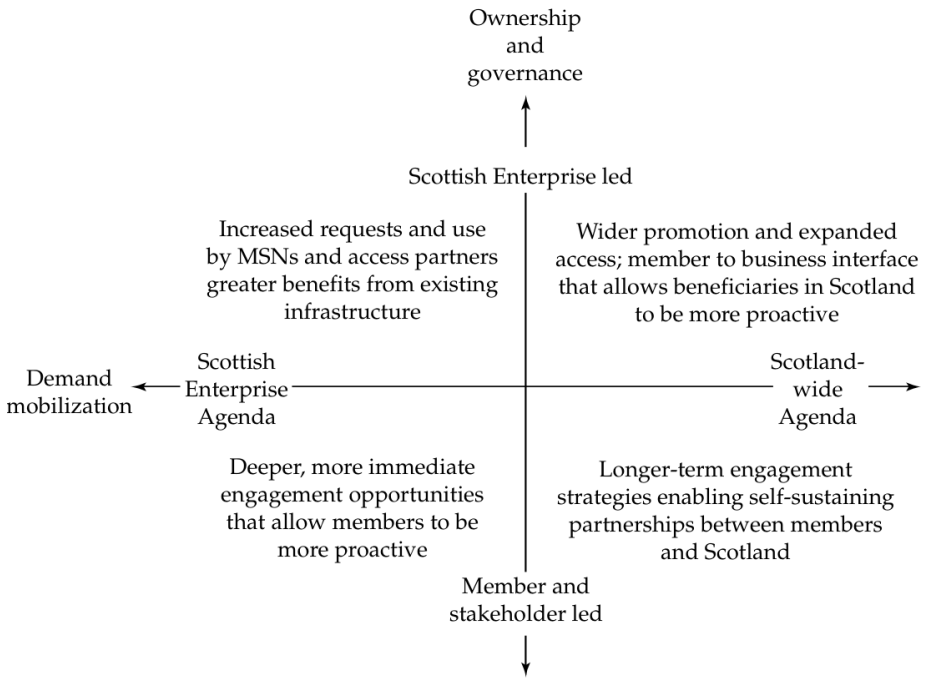
Ուստի պահանջարկի համախմբումն անքակտելիորեն կապված է պատասխանատվության ընդլայնման հետ: Հետագա զարգացումը պահանջում է ուշադրություն այն ռազմավարություններին, որոնք պահանջարկն ավելացնում են ավելի լայն պատասխանատվությամբ, և ենթակառուցվածք են ստեղծում բոլոր շահակիցների ու տարբեր մոտեցումների միջև փոխգործակցության համար, ինչպես ներկայացված է մոդել 3-ում (գծապատկեր 10.4):

Միջամտության բնույթի և համապատասխան չափման ըմբռնումը

Ցանցերը պահանջում են աշխատանքի նոր եղանակներ և, հատկապես որպես տնտեսական զարգացման գործիք կիրառվելիս, միջամտության ճիշտ կետի, շարունակական ներդրման ու չափման նոր ըմբռնում: Սա շատ առումներով փոփոխվող դերի կենտրոնական մարտահրավերն է: Որպես պետական գործակալություն՝ Scottish Enterprise-ը բախվում է հաշվետվողականության ու թափանցիկության պահանջներին, իսկ ստեղծման փուլին հաջորդած արտոնյալ ժամանակից հետո՝ Globalscot-ի արդյունքների ու ներդրման հատույցի հաշվառման պահանջներին:

Մարտահրավերն այստեղ է· Globalscot-ը ստեղծվել ու գործարկվել է որպես գործող ցանց՝ հնարավորություններ ու կապեր ստեղծելու համար, որոնք կարելի էր պատկերացնել, բայց ոչ պարտադիր սպասել կամ կանխավ տրված համարել: Ցանցերն իրենց բնույթով կարողություն են ստեղծում, որն իր հերթին արդյունքներ է տալիս: Սակայն զարգացման ու չափման կենտրոնացումը արդյունքի, այլ ոչ թե կարողության վրա սահմանափակում է պատահական արդյունավետ բացահայտումների դինամիկան և գիտելիքի հոսքը՝ առողջ ցանցի կենսական հիմքը:

Գծապատկեր 10.4. Globalscot-ի զարգացման ռազմավարությունները



Source: Author.

Գծապատկերի գրությունները՝

Ownership and governance — Պատասխանատվություն և կառավարում

Scottish Enterprise led — Scottish Enterprise-ի առաջնորդմամբ

Increased requests and use by MSNs and access partners; greater benefits from existing infrastructure — MSN-ների և հասանելիության գործընկերների հարցումների ու օգտագործման ավելացում. ավելի մեծ օգուտներ գործող ենթակառուցվածքից

Wider promotion and expanded access; member to business interface that allows beneficiaries in Scotland to be more proactive — Ավելի լայն հանրայնացում և հասանելիության ընդլայնում. անդամ-բիզնես փոխգործակցություն, որը Շոտլանդիայի շահառուներին թույլ է տալիս ավելի նախաձեռնող լինել

Scottish Enterprise Agenda — Scottish Enterprise-ի օրակարգ

Scotland-wide Agenda — Համաշոտլանդական օրակարգ

Demand mobilization — Պահանջարկի համախմբում

Deeper, more immediate engagement opportunities that allow members to be more proactive — Ավելի խոր ու անմիջական ներգրավման հնարավորություններ, որոնք անդամներին թույլ են տալիս ավելի նախաձեռնող լինել

Longer-term engagement strategies enabling self-sustaining partnerships between members and Scotland — Երկարաժամկետ ներգրավման ռազմավարություններ՝ անդամների և Շոտլանդիայի միջև ինքնապահպանվող գործընկերություններ ապահովելու համար

Member and stakeholder led — Անդամների ու շահակիցների առաջնորդմամբ

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Globalscot-ը անհատների բարձրարժեք ցանց է, որոնց ներդրում ունենալու մոտիվացիան հիմնված է ընդհանուր ռազմավարական նպատակին՝ Շոտլանդիայի տնտեսական բարելավմանը նպաստելու վրա: Հաջողությունը զգալի օգուտներ է առաջարկում գործակալությանը, բայց կան նաև ռիսկեր: Կարողությունների զարգացումը ստեղծում է անկախ ցանց, որը, ինչպես նշվեց, պետք է ծառայի գնալով ավելի լայն շրջանակի՝ դուրս գալով գործակալության օրակարգից: Սա դժվարացնում է գործունեության մուտքային միջոցների, գործընթացների ու արդյունքների մշտադիտարկումը, հետևումն ու չափումը: Որքան ակտիվ ու արդյունավետ է ցանցը, այնքան փոքր է վերահսկողությունը և այնքան դժվար՝ մանրամասն չափումը:

Սակայն այստեղ նաև հնարավորություն կա՝ թեև բարդ: Ըստ էության, Globalscot-ը ձգտում է զարգացնել Շոտլանդիայի սոցիալական կապիտալը՝ ամրապնդելով համաշխարհային ցանցային ենթակառուցվածքը, որը բարեհաճ է երկրի ներկա ու ապագա զարգացմանը մասնակցելուն: Ձգտումներին ու ենթակառուցվածքին վերաբերող այս կողմերի վրա կենտրոնացումը թույլ է տալիս արդյունքների չափումը տեղադրել համատեքստում՝ միաժամանակ ներգրավման մակարդակն ու սոցիալական կապիտալի ստեղծումը դարձնելով այն համակարգի ըմբռնման կենտրոնական մաս, որը երկրին արժեք է տալիս և պահպանում այն:

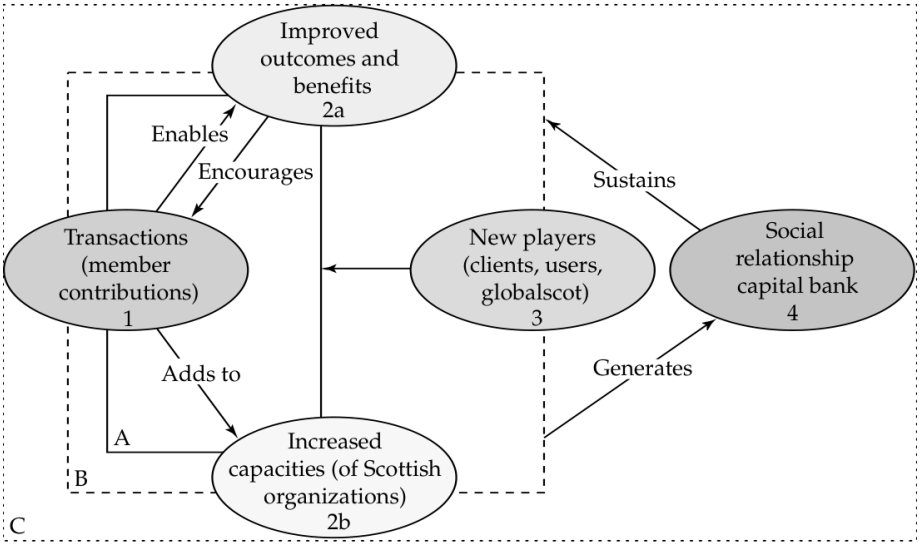
Մոդել 4-ը (գծապատկեր 10.5) ներկայացնում է գործակալության ներկայիս մտածողությունը ցանցի գործունեության ապագա գնահատման շրջանակի մասին, որտեղ՝

- արդյունքները բարելավող ու շոտլանդական կազմակերպությունների կարողությունն ավելացնող անդամային ներդրումները ճանաչվում են որպես ներգրավման ենթակառուցվածքի

շնորհիվ հնարավոր, • ենթակառուցվածքը համարվում է հետագա ներգրավում գրավող ու դյուրացնող գործոն՝ անդամներին, հաճախորդներին ու մյուս շահակիցներին թույլ տալով ընդլայնել ցանցի կարողությունն ու արդյունքները, • ամբողջ «համակարգի» կայունությունը դիտարկվում է որպես սոցիալական կապիտալի ստեղծման վրա հիմնված:

Նախադրյալն այն է, որ բոլոր գործարքները, անկախ նախատեսված օգուտներն ապահովելու հաջողությունից կամ ձախողումից, վստահության ու փոխադարձության նորմերի միջոցով հարաբերությունների որոշ արժեք են ստեղծում, որը կարող է ավելի ուշ օգտագործվել: Ուստի չափումն ազատվում է գործունեության ու արդյունքի ցուցանիշների չափազանց մեծ շեշտադրումից, որը վտանգում է և՛ միջամտության բնույթը սխալ ներկայացնել, և՛ հետագա ներդրումները սխալ ուղղորդել: Փոխարենը՝ ներգրավվածության մակարդակի ու հարաբերությունների արժեքի գնահատումն ու չափումը՝ անդամների և մյուս շահակիցների համաձայնեցրած սահմանումներով, համատեքստ են տալիս և լրացնում գործունեության՝ անդամների ներդրումների և արդյունքների չափումը՝ հաջողության ավելի համապարփակ պատկեր տալով:

Գծապատկեր 10.5. Globalscot-ի չափման շրջանակի մշակում



Source: Author.

Գծապատկերի գրությունները՝

Improved outcomes and benefits (2a) — Բարելավված արդյունքներ և օգուտներ (2a)

Enables — Հնարավոր է դարձնում

Encourages — Խրախուսում է

Sustains — Պահպանում է

Social relationship capital bank (4) — Սոցիալական հարաբերությունների կապիտալի պաշար (4)

Transactions (member contributions) (1) — Գործարքներ՝ անդամների ներդրումներ (1)

New players (clients, users, globalscot) (3) — Նոր մասնակիցներ՝ հաճախորդներ, օգտագործողներ, Globalscot-ի անդամներ (3)

Generates — Ստեղծում է

Adds to — Ավելացնում է

Increased capacities (of Scottish organizations) (2b) — Ավելացած կարողություններ՝ շոտլանդական կազմակերպությունների (2b)

Measurement Focus — Չափման ուղղություն

1 - Activity — 1 - Գործունեություն

2a - Outcomes and/or impacts — 2a - Արդյունքներ և/կամ ազդեցություններ

2b - Capacity — 2b - Կարողություն

3 - Engagement levels — 3 - Ներգրավվածության մակարդակներ

4 - Relationship value — 4 - Հարաբերությունների արժեք

Market Failure Addressed — Շուկայի հաղթահարվող ձախողումը

A - Operational — A - Գործառնական

B - Infrastructural — B - Ենթակառուցվածքային

C - Aspirational — C - Ձգտումներին վերաբերող

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Եզրակացություններ

Ցանցերն ու ցանցային աշխատանքը լավ փաստագրված և ընդունված են որպես գիտելիքահեն տնտեսության գործունեության հիմնական միջոց: Սփյուռքի վրա հիմնված արժեքային առաջարկի գործողության կոչի ուժի հետ համակցված՝ Globalscot-ի ընձեռած հնարավորությունը Շոտլանդիայի համար հսկայական է:

Հաջորդ մարտահրավերն է լիովին ընդունել ցանցի ներուժն ու միջամտության ճիշտ կետի հետ կապված հետևանքները: Անհրաժեշտ է մեծ ուշադրություն ապագային միտված ենթակառուցվածքին, որպեսզի հայրենիքում գործող կազմակերպության ինստիտուցիոնալ ուժը մնա ուժ՝ հնարավոր գործունեությունն ազատելով, այլ ոչ թե սահմանափակելով, պատասխանատվությունն ընդլայնելու ու գործարար հոսքն ավելացնելու միջոցով:

Հայրենիքում գործող կազմակերպության տեսքով ուժեղ ինստիտուցիոնալ ներկայությունը Շոտլանդիայի փորձով վճռորոշ է եղել ցանցի ստեղծման ու շարունակական զարգացման համար: Բայց ուժը կարող է թուլություն դառնալ, եթե միջամտությունը զգուշորեն չվերանայվի ու չզարգացվի՝ բոլոր շահակիցների հնարավորություններն առավել արդյունավետ ընդլայնելու համար:

Փորձից կարելի է երկու հիմնական դիտարկում անել սփյուռքի վրա հիմնված տնտեսական զարգացման միջամտությունների մասին: Նախ՝ երկրի հստակ ռազմավարությանը հիմնված պարզ ու վստահելի արժեքային առաջարկն ապահովում է վճռորոշ կենտրոնացում· այն մեծացնում է ոչ միայն անձնական կոչի ուժը՝ հայրենիքի ձգտումներին ու պատմությանը հատուկ կողմը, այլև նպատակին համապատասխան զարգացման մոդելի հավանականությունը: Ձևը հետևում է գործառույթին, և արդյունավետության համար վճռորոշ է հստակ պատկերացնել, թե ինչ են խնդրում սփյուռքից ու ինչ են խոստանում նրան՝ միաժամանակ հասկանալով ինստիտուցիոնալ մարտահրավերն ու հասանելի ռեսուրսները:

Երկրորդ՝ թեև արժեքային առաջարկի և մոդելի մանրամասները երկրից երկիր կարող են մեծապես տարբերվել, ցանկացած նպատակային սփյուռքահեն միջամտության անխուսափելի պայմանն այն է, որ հաջողությունն ու կայունությունը կախված են արդյունավետ, փոխշահավետ հարաբերությունների զարգացումից և հարաբերությունները կենտրոնական համարելու պատրաստակամությունից՝ թե՛ չափման, թե՛ կառավարման տեսանկյունից:

Օգտագործված գրականություն

Government Relations Office Scotland. 2004. Projected Population of Scotland. Edinburgh.

Hepworth, Mark, and Lee Pickarvance. 2004. The Geography of the Scottish Knowledge Economy. London: Local Futures Group.

Scottish Executive. 2001. A Smart, Successful Scotland. Updated in 2004.

---. 2004a. Annual Scottish Labour Force Survey 2003/04.

---. 2004b. Measuring Scotland's Progress Towards a Smart, Successful Scotland.

---. 2004c. New Scots: Attracting Fresh Talent to Meet the Challenge of Growth.

Universities Scotland. 2004. Top of the Class: Benchmarking Scottish Higher Education.

11. Սփյուռքի տաղանդների ներուժի օգտագործումը. դեպի քաղաքականության նոր օրակարգ

Եվգենի Կուզնեցով

Արտերկրում բնակվող համայնքների անդամներն ունեն երեք ռեսուրս, որոնք նրանց հնարավորություն են տալիս եզակի ներդրում ունենալ իրենց ծագման երկրների զարգացման մեջ. իրադարձությունների ընթացքի վրա զգալիորեն ազդելու անսովոր բարձր մոտիվացիա՝ չնայած բոլոր դժվարություններին ու անբարենպաստ հանգամանքներին, համաշխարհային հնարավորությունների և տեղական առանձնահատկությունների վերաբերյալ գիտելիք ու մասնագիտական փորձ, և հաճախ՝ նոր հնարավորություններն իրագործելու ֆինանսական միջոցներ: Երբ այս ռեսուրսները համադրվում են, սովորաբար՝ զուտ բախտի բերումով, սփյուռքների ներդրումը կարող է տպավորիչ լինել, ինչպես վկայում է Չինաստանի ու Հնդկաստանի փորձը:

Գործնականում խաղադրույքներն ավելի մեծ են: Սփյուռքները կարող են օգնել նաև ամուր ինստիտուտների, ներառյալ պետական առանցքային ինստիտուտների ստեղծմանը, ինչպես եղավ 19-րդ դարի Պաղեստինում: Եվրոպայից սիոնիստները ցանկանում էին փոխել Պաղեստինում իրենց «հայրենիքը»: Ֆրանսիացի հրեա Էդմոն Ջեյմս դը Ռոտշիլդն այս բացառիկ անհատներին ֆինանսավորում էր տրամադրում մարդասիրական նկատառումներով: Այդ գումարն օգնեց ստեղծել վտարանդի կառավարություն և սկսել Պաղեստինի աստիճանական գաղութացումն ու զարգացումը:

Ինչպես ցույց է տրված այս գրքի ամբողջ ընթացքում, սփյուռքի ներգրավման ներուժը մեծ է, սակայն մեծ է նաև հիասթափությունը: Չինաստանից, Հնդկաստանից և Շոտլանդիայից հաջողության

յուրաքանչյուր պատմության դիմաց կան բազմաթիվ պատմություններ Արգենտինայից, Հայաստանից ու Կոլումբիայից՝ սփյուռքի այն անդամների մասին, որոնք փորձել են օգտակար լինել հայրենիքին, սակայն լուրջ խնդիրների են բախվել: Այլ վայրերում սփյուռքի ցանցեր չեն ձևավորվել՝ չնայած բարձր որակավորմամբ միգրանտների մեծ թվին: Նրանք նույնիսկ չեն փորձում ներգրավվել հայրենի երկրի կյանքում. օրինակներ են Ռուսաստանի Դաշնությունից և Ուկրաինայից միգրանտները: Այս գլուխը վերլուծական տեսանկյունից դիտարկում է քաղաքականության այն միջամտությունները, որոնք կարող են օգնել իրացնելու սփյուռքների մեծ ներուժը և խուսափելու հիասթափությունից ու ձախողումից:

Սփյուռքի հաջողակ ցանցերը համադրում են հետևյալ երեք հիմնական հատկանիշները:

• Ցանցերը միավորում են ուժեղ ներքին մոտիվացիա ունեցող մարդկանց: • Անդամները կատարում են և՛ ուղղակի դերեր՝ հայրենի երկրում նախագծեր իրականացնելով, և՛ անուղղակի դերեր՝ որպես կապող կամուրջներ ու հնարավորություններ որսացող «ալեհավաքներ» ծառայելով հայրենի երկրում նախագծերի զարգացման համար:[1]

• Հաջողված նախաձեռնությունները հայրենի երկրի հետ կապվելու քննարկումներից անցնում են գործարքների՝ շոշափելի արդյունքների:

Տաղանդն ու մոտիվացիան՝ որպես գիտելիքահեն տնտեսության հիմնական ռեսուրսներ

Արտերկրում բնակվող մասնագետների ցանցի որոշիչ հատկանիշն այն է, որ այն գործ ունի տեխնիկական, կառավարչական կամ ստեղծագործական տաղանդի հետ: Տաղանդը դժվար սահմանելի, բայց հզոր ակտիվ է: Այս գրքում կիրառվող աշխատանքային սահմանմամբ՝ տաղանդ ասելով հասկանում ենք մեծ ազդեցություն ունեցող անհատներին: Այդ ազդեցությունը կարող է դրսևորվել գիտության ու տեխնոլոգիայի, բիզնեսի, մշակույթի և քաղաքականության մեջ:

[1] «Ալեհավաքներ» ասելով նկատի ունեմ նոր հնարավորությունները՝ համաշխարհային տեխնոլոգիական միտումները, նոր նախագծերը զգալու և դրանք տեղական պայմաններին համապատասխանեցնելու կարողությունը: վերադարձ

Տաղանդը կապված է ստեղծարարության և գործելու նոր եղանակների հետ: Հետևաբար՝ նորարարությունը, պարտադիր չէ՝ տեխնիկական, տաղանդի հիմքում է: Տաղանդը հնարավոր չէ չափել, սակայն այն տեսանելի է անձնական անսովոր ուղիներում: Այդ ուղիներն առավել անսովոր են թվում տաղանդների միջազգային միգրացիան դիտարկելիս: Հայրենի երկիրը լքելը ռիսկի ստանձնում է, հավատով կատարվող քայլ, որն անհնար է օբյեկտիվորեն չափել:

Նորարարությունը՝ տեխնոլոգիական ու ինստիտուցիոնալ, հաջող զարգացման հիմքում է: Արտերկրում բնակվող տաղանդները կարող են հայրենիքի զարգացման առանցքային ռեսուրս լինել հենց իրենց ստեղծարարության ու հնարամտության շնորհիվ, սակայն կա ևս մեկ գործոն՝ մոտիվացիան: Տաղանդավոր մարդկանց սովորաբար բնորոշ է ոչ միայն բարձր, այլև առավել կարևոր՝ ներքին մոտիվացիան: Բազմաթիվ խոչընդոտներ ու անբարենպաստ հանգամանքներ հաղթահարելով արդյունքի հասնելու կարողությունը պայմանավորված է դրանով: Ներքին մոտիվացիայով կատարվող գործունեությունն իրականացվում է հենց իր համար: Այն ինքնին նպատակ է, այլ ոչ՝ մեկ այլ նպատակի հասնելու միջոց: Մարդուն գործունեությունն ինքնին արժեքավոր համարելով շարունակել դրդող գործոնները սովորաբար հիմնված են ինքնության վրա:[2] Երբ Գոլդա Մեիրին հարցրին, թե ինչու է թողել տան հարմարավետությունն ու անվտանգությունը՝ նորաստեղծ Իսրայել գալու համար, նա պարադոքսալ պատասխան տվեց. խնդիրը այնքան բարդ ու հսկայական էր, որ «ես պետք է դրա մի մասը լինեի: Կարծում եմ՝ զուտ եսասիրություն» (Մեիրի խոսքը մեջբերված է Hirschman 1982-ում): Սա ներքին մոտիվացիայի դասական օրինակ է:

Տաղանդն ու ներքին մոտիվացիան գիտելիքի ստեղծման երկու առանցքային գործոններ են: Տաղանդը գործի դնելու նպատակով գիտելիքահեն տնտեսությունները նախագծում են կազմակերպման նոր ձևեր, որպեսզի տաղանդը դառնա ձեռնարկությունների շարժիչ ուժը, և ստեղծում են անհատների՝ գիտելիքն առաջ մղելու ներքին

մոտիվացիան ամրապնդող պայմաններ: Արտերկրում բնակվող տաղանդների սփյուռքյան ցանցերը ձևավորվող համաշխարհային գիտելիքահեն տնտեսության այդպիսի կազմակերպական նոր ձևերից են:

Սակայն ներքին մոտիվացիան մարդկանց հայրենիքի հետ ներգրավվելու դրդող միակ, հաճախ նույնիսկ գլխավոր գործոնը չէ: Մասնագիտական առաջադիմության ավելի ավանդական արտաքին շարժառիթը ևս վճռորոշ է: Հնդկական սփյուռքի ազդեցիկ անդամները ռիսկի դիմեցին՝ ԱՄՆ իրենց ղեկավարներին համոզելով հետազոտական գործունեություն հիմնել Հնդկաստանում, որովհետև դա խելամիտ կարիերային քայլ էր (գլուխ 4): Ընդհանուր առմամբ՝ արտերկրում բնակվող տաղանդավոր մասնագետի անձնական զարգացման վաղ փուլում գերակշռում է մասնագիտական առաջադիմության մոտիվացիան: Այն այնքան ընդգրկուն է, որ միգրանտին մոռացնել է տալիս իր ծագումը: Սովորաբար միգրանտները մտահոգված են անհատական առաջընթացով, այլ ոչ սփյուռքի հավաքական ինքնությամբ: Այդ անձնական հավակնություններն էլ որոշում են հայրենիքում նրանց հովանավորած նախագծերի բնույթը, որոնք հաճախ սահմանափակվում են չհրապարակվող, առանձին և անկանոն ջանքերով: Սփյուռքի ներգրավման սաղմնային այս փուլը տեսանելի է բազմաթիվ հետսոցիալիստական երկրներում, օրինակ՝ Ռուսաստանի Դաշնությունում ու Ուկրաինայում:

Ավելի ցածր վարձատրվող և ցածր որակավորում պահանջող աշխատանքներից առաջադիմելով՝ միգրանտները ձեռք են բերում այն վստահությունը, որն անհրաժեշտ է հայրենի համայնքներին նպաստելու մասին մտածելու համար: Աշխատանք գտնելու պարզ նպատակով ձևավորված նոսր որոնման ցանցերը սկզբում դառնում են մասնագիտական առաջադիմության, մենթորության ու ուսուցման խիտ որոնման ցանցեր, ապա՝ սփյուռքի ցանցեր: Բաց է մնում այն հարցը, թե պարզ աշխատանքի որոնումը, մասնագիտական առաջադիմությունը և հայրենիքին նպաստելու ներգրավվածությունը գործընթացի փուլե՞րն են, թե՞ գործառույթները: Հայկական, հնդկական ու մեքսիկական ցանցերի նախնական փաստերը հուշում

են, որ փուլերը շրջանցելը դժվար է, և ավելի ճիշտ է դրանք ընկալել որպես հաջորդական փուլեր: Սակայն աղյուսակ 11.1-ում ցույց տրված հաջորդականությունը չի նշանակում, թե, օրինակ, ԱՄՆ-ում արգենտինացի մասնագետների միությունը պետք է տասնամյակներ սպասի հայրենիքին օգտակար լինելու բովանդակալից օրակարգ մշակելուց առաջ կամ կրկնօրինակի այլ մասնագիտական միությունների, օրինակ՝ The Indus Entrepreneurs-ի զարգացումը:

[2] Սփյուռքի կազմակերպություններում, այդ թվում՝ հայրենիքին աջակցող գործունեության մեջ ներգրավվելը կարելի է դիտարկել որպես ազգային ինքնության պահպանման գործիք: Օրինակ՝ 1967 թ. պատերազմից հետո Իսրայելի համար հպարտությունն օգնեց ձևավորել ԱՄՆ հրեական կազմակերպությունները (Freidman 1990): վերադարձ

Աղյուսակ 11.1. Սփյուռքի՝ հայրենի երկրի հետ ներգրավվածության զարգացումը

Մաս 1/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Փուլ	Մոտիվացիա	Ներգրավման տեսակ
Սաղմնային	Անհատական հաջողություն. սփյուռքին պատկանելն ընկալվում է որպես թերություն	Անկանոն, չհրապարակվող մասնակցություն. զուտ առևտրային նախագծեր՝ արագ շահույթ ստանալու շարժառիթով
Զարգացող	Ազգային հպարտություն, հայրենիքի հետ կապվելու ցանկություն	Սփյուռքի կազմակերպություններն ու կառավարությունը տալիս են ընդհանուր աջակցություն, սակայն քիչ կոնկրետ մասնակցություն. ներգրավման համեմատաբար փոքր մեկնարկային ծախսեր

Մաս 2/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Փուլ	Սփյուռքի կազմակերպական կառուցվածք	Օրինակներ՝ ընդհանուր
Սաղմնային	Հիմնականում ոչ պաշտոնական և փոքր ցանցեր	Նախկին Խորհրդային Միության բոլոր երկրները, բացի Հայաստանից, աֆրիկյան երկրների մեծ մասը
Զարգացող	Մեծ ու բազմազան ոչ պաշտոնական ցանցեր՝ սփյուռքի տարբեր մասնագիտական կազմակերպությունների աջակցությամբ	Պակիստան, Լատինական Ամերիկայի տնտեսությունների մեծ մասը

Մաս 3/3 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Փուլ	Օրինակներ՝ բարձր որակավորմամբ մասնագետներ
Սաղմնային	Նախկին Խորհրդային Միության բոլոր երկրները, բացի Հայաստանից, աֆրիկյան երկրների մեծ մասը
Զարգացող	Արգենտինա, Հայաստան, Չիլի, Հնդկաստան, Կորեայի Հանրապետություն, Մեքսիկա, Հարավաֆրիկյան Հանրապետություն

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Եթե հայրենիքի հետ ներգրավվելու մոտիվացիան ներքին է, այսինքն՝ գալիս է մարդու ներսից, այլ ոչ որպես խթանների համախմբին արձագանք, հոգեբանության դիտարկումները կարող են օգտակար լինել: Մասլոուի պահանջմունքների հիերարխիայի համաձայն՝ մարդիկ պետք է բավարարեն հիմնական կարիքները, մինչև իրենց թույլ տան ինքնաիրացման շքեղությունը (Maslow 1971): Frankl-ը (1962) տալիս է ոչ պակաս համոզիչ անձնական պատմություն այն մասին, թե ինչպես ինքնաիրացումը դարձավ պարզապես գոյատևելու նախապայման: Քանի որ սփյուռքներին դիմում են ճգնաժամերի ու անցումների վճռորոշ պահերին՝ Իսրայելում 1940-ականներին և 1950-ականներին, Հայաստանում՝ 1990-ականներին, իսկ այսօր՝

Աֆղանստանում ու Իրաքում, հանձնառության ու մոտիվացիայի այս հարցերը կենտրոնական են սփյուռքի մասնակցությունը խթանելու մասին արագ աճող գրականության համար: Սակայն դրանք հազվադեպ են քննարկվում:

Սփյուռքի երկու դերերը. որոնում և ուղղակի ներգրավվածություն

Այս հատորը փաստագրում է արտերկրում բնակվողների վճռորոշ դերը Չինաստանում, Հնդկաստանում և Իսրայելում տեխնոլոգիաների փոխանակումն ու օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներն արագացնելու գործում: Նրանք հաճախ առաջամարտիկ ներդրողների դեր են ստանձնել այն ժամանակ, երբ կապիտալի հիմնական շուկաներն այդ տնտեսությունները չափազանց ռիսկային էին համարում: Նրանց մի մասին վաղ փուլում մասնակցության է դրդել ոչ ֆինանսական ներքին մոտիվացիան, իսկ ոմանց հասանելի են եղել ռիսկերը մեղմելու արդյունավետ մեխանիզմներ, որոնցից այլ ներդրողներ չէին կարող օգտվել:

Այսօր սովորական ներդրողների համար չափազանց ռիսկային համարվող բազմաթիվ երկրներ հաջողակ արտագաղթած համայնքներ ունեն: Այլ երկրներ՝ Լատինական Ամերիկայում և ընդլայնված Եվրամիությունում, զգալի օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ են ստանում, սակայն կանգնած են ավելի գիտելիքահեն զարգացման անցնելու խնդրի առջև: Երկու խմբերի երկրներից արտագաղթածները կարող են նոր շուկաներ մուտք գործելու մեկնակետ դառնալ:

Սփյուռքի ցանցերի վերաբերյալ կարելի է երեք պարադոքս նշել: Նախ՝ երբ սփյուռքի դերն ամենաօգտակարն է, այն սահմանելն ամենաղժվարն է (ներդիր 11.1):

Երկրորդ՝ թեև արտերկրի տաղանդների ուժն ու քանակը կարևոր են, վճռորոշ է հայրենիքի ինստիտուտների՝ այդ ներուժն օգտագործելու կարողությունը: Այսպես՝ ամուր ինստիտուտներ ունեցող Չիլին, Կորեան և Շոտլանդիան (գլուխ 10) լավ են օգտագործում իրենց սփյուռքները, մինչդեռ Արգենտինան ու Հայաստանը (գլուխներ 6 և 7),

չնայած բազմաթիվ ծրագրերին, չեն կարողանում օգտվել իրենց տաղանդներից: Երկրների երրորդ խումբը՝ Բոսնիա և Հերցեգովինան, Ռուսաստանի Դաշնությունն ու Ուկրաինան, արտերկրում բնակվող տաղանդները դեռ հնարավորություն չի համարում:

Երրորդ՝ թեև սփյուռքի հաջողված ներգրավման դեպքերը համեմատաբար հազվադեպ են, դրանց առաջացումը սովորաբար նպատակաղրված միջամտության արդյունք չէ: Դեպքերի մեծ մասում սփյուռքներն ու արտագաղթածների ցանցերը ձևավորվում են ինքնաբուխ: Հաջող պատահականությունը կարծես շատ ավելի կարևոր է, քան պետական միջամտությունները:

Այս պարադոքսները բացատրելիս կարևոր է տարբերակել ուղղակի ներդրումը՝ սփյուռքի անդամների ներգրավումը ներդրողի, խորհրդատուի, իրավաբանի, բարերարի կամ բիզնես հրեշտակի հատակ դերերով, և անուղղակի ներդրումը՝ սփյուռքի որոնողական դերն ու կապող կամրջի, թարգմանչի և նոր նախաձեռնությունների ծնունդը դյուրացնող միջնորդի գործառույթը: Որոնողական դերում արտերկրում բնակվողները դռներ են բացում և կապեր ստեղծում, սակայն աշխատանքը դեռ պետք է ուրիշն անի: Այդ պատճառով հայրենիքի կառավարությունն ու մասնավոր հատվածը վճռորոշ են. աշխատանքը պետք է անեն նրանք, այլ ոչ սփյուռքի անդամները: Սփյուռքը կարող է առանցքային լինել նորարարական նախագծեր ձևակերպելու հարցում, սակայն իրականացումը ծագման երկրի կազմակերպությունների գործն է: Քանի որ դրանք հաճախ թույլ ու թերզարգացած են, սփյուռքից երբեմն ակնկալվում է փոխհատուցել այս թուլությունը՝ փոխարինելով չզարգացած ինստիտուտներին: Այս ակնկալիքը հասկանալի է, բայց սխալ: Սփյուռքի անդամները կարող են լրացնել հայրենիքի կազմակերպությունների գործունեությունը և կարևոր դեր ունենալ դրանց ամրապնդման մեջ, սակայն չեն կարող փոխարինել դրանց:

Ներդիր 11.1. Սփյուռքի օգտագործումը Կորեայում առաջատար տեխնոլոգիաներ ձեռք բերելու համար

Սփյուռքը վճռորոշ դեր խաղաց Կորեայի Հանրապետությունում 1990-ականների վերջին, երբ Samsung-ի նման չեբոլները՝ գործունեության խիստ բազմազանեցված ուղղություններով մասնավոր ընկերությունները, այլևս չէին կարող ԱՄՆ բազմազգ ընկերություններից լիցենզավորման միջոցով առանցքային տեխնոլոգիաներ ստանալ, ինչպես արել էին տասնամյակներ շարունակ: ԱՄՆ ընկերություններն այդ չեբոլներին չափազանց առաջադեմ էին համարում, իսկ տեխնոլոգիաները՝ այնքան կարևոր, որ դրանց լիցենզիա տրամադրելը նպատակահարմար չէին գտնում: Խնդիրը լուծելու համար Կորեայի կառավարությունը ստեղծեց նախամրցակցային փուլի թանկարժեք կոնսորցիում: Այն հիմնականում ձախողվեց, որովհետև չեբոլները միմյանց չէին վստահում և համատեղ աշխատանքի քիչ փորձ ունեին:

Այնտեղ, որտեղ պետական ինտենսիվ ծրագիրը ձախողվեց, սփյուռքի սահմանափակ միջամտությունը հաջողվեց: ԱՄՆ առաջատար ընկերություններում աշխատող կորեացիների փոքր ցանցը վճռորոշ դարձավ հիմնական սահմանափակումները բացահայտելու և անհրաժեշտ գիտելիքը ձեռք բերելու ու փոխանցելու ուղիներ մշակելու գործում: Նրանցից ոմանք վերադարձան Կորեա՝ չեբոլներում աշխատելու, իսկ մյուսները մնացին ԱՄՆ-ում որպես մասնագիտական գիտելիքի «ալեհավաքներ»՝ ստեղծելով անդրազգային որոնման ցանց: Նրանց ներդրումը ո՛չ հակադարձ ճարտարագիտություն էր, ո՛չ արդյունաբերական լրտեսություն: Նրանք օգնեցին բացահայտել վճռորոշ սահմանափակումները, դրանց շրջանցման ճանապարհները և ԱՄՆ-ում համապատասխան տեխնիկական գիտելիքը: Այս արտագաղթածները ձևավորեցին որոնման ցանց, իսկ այլ ինստիտուտները՝ կորեական չեբոլները, կառավարությունը և փոքր ընկերությունները, որոնք հաճախ չեբոլներից առանձնացած ձեռնարկություններ էին, գործեցին նրանց հուշումների հիման վրա:

Սփյուռքի ուղղակի դերը կարող է ներառել ֆինանսական՝ առևտրային ու ոչ առևտրային ներդրումներ և գիտելիքի փոխանցում (աղյուսակ 11.2): Ի տարբերություն ուղղակի ներդրման՝ անուղղակի դերը՝ որոնման ցանցերի անդամ լինելը, ավելի դժվար է սահմանել, մասամբ՝

հնարավոր դերերի հսկայական բազմազանության պատճառով: Այն ցույց են տալիս շոտլանդական հաջողակ որոնողական globalscot ցանցը և ձևավորվող սփյուռքյան երկու ցանցերը՝ Չիլիում ու Մեքսիկայում:

Globalscot-ը խիստ նորարարական և հաջողակ ցանց է՝ աշխարհի տարբեր վայրերից մոտ 850 ազդեցիկ շոտլանդացիներով, որոնք իրենց փորձն ու ազդեցությունն օգտագործում են որպես «ալեհավաքներ», կամուրջներ և մեկնահարթակներ՝ Շոտլանդիայում նախագծեր ստեղծելու համար (գլուխ 10): Ոգեշնչվելով globalscot-ից՝ Չիլին մշակում է ChileGlobal ծրագիրը: Այն գործում է Foundation Chile-ում՝ բարձրակարգ և յուրահատուկ կազմակերպությունում, որը նախագծում ու ֆինանսավորում է բիզնես նորարարության նախագծեր: 2006 թ. փետրվարի դրությամբ ChileGlobal-ն ընդգրկում էր Կանադայում, ԱՄՆ-ում ու Եվրոպայում ապրող մոտ 70 ազդեցիկ չիլիացիների: Ծրագիրը որոնման ցանցերի զարգացման միջավայր ապահովող Foundation Chile-ի հիմնական գործունեության բնական շարունակությունն է: Հիմնադրամի ղեկավարությունն ու տնօրենների խորհուրդը ChileGlobal-ը համարում են հերթական, սակայն առանձնահատուկ որոնման ցանցը. ի տարբերություն իրենց ստեղծած մյուս ցանցերի՝ այն որևէ կոնկրետ նախագծի հետ կապված չէ: Փոխարենը ChileGlobal-ը տեխնոլոգիական նոր նախագծեր մշակելու և իրականացնելու միջոց է: Մանրամասները, թե globalscot-ն ինչպես է իրականացնում նախագծերի զարգացման այս գործառույթը, տե՛ս 10-րդ գլխում:

Աղյուսակ 11.2. Արտերկրում բնակվողների ուղղակի ներդրումների տեսակները

Աջակցության տեսակ	Ներգրավման ձև	Օրինակներ
Ոչ առևտրային ֆինանսական	Մասնավոր փոխանցումներ	Ընտանիքին ուղղակի դրամական փոխանցումներ՝ Կոմորյան կղզիներ, Սոմալի. զարգացման նախագծերին աջակցող համայնքային խմբերին հավաքական փոխանցումներ՝ Էլ Սալվադոր, Մեքսիկա
	Բարեգործական ներդրումներ	Կոնկրետ նախագծերի ներդրումներ՝ Սոմալիի համալսարանների աջակցություն, Ալբանիայում և Բանգլադեշում ընտանիքների համար տների կառուցում
Առևտրային ֆինանսական	Ներդրումներ առևտրային ձեռնարկություններում	Ներդրումներ Հնդկաստանի տեղեկատվական տեխնոլոգիաներում, Սոմալիի կապի ոլորտում
Առանցքային հմտությունների տրամադրում	Քաղաքական առաջնորդության ապահովում	Չինաստան՝ Սուն Յաթսեն, բալթյան երկրներ
	Պետական հատվածի պաշտոնների համալրում	Ակտիվ հավաքագրում Աֆղանստանում. հնարավորություններն ու սփյուռքի հասանելի անդամներին ներկայացնող կայքեր՝ առաջարկը և պահանջարկը կապելու համար՝ Նիգերիա
	Մասնավոր հատվածի պաշտոնների համալրում	Մեծ ազդեցություն Հնդկաստանի տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտի վրա
	Ընդհանուր	Եթովպական սփյուռքի հմտությունների բանկ
Գիտելիքի փոխանցում	Գիտելիքի և փորձի փաստագրում, հատկապես՝ հայրենի երկրի լեզվով	Գրքերի հրատարակում, համալսարանների աջակցություն, հեռավար ուսուցում՝ Թաիլանդ, Թուրքիա

Աղբյուր՝ հեղինակի հարմարեցմամբ՝ Դեյվիդ Փոթենի (Համաշխարհային բանկ) հետ անձնական հաղորդակցության հիման վրա:

Գործող մասնակի լուծումներ բացահայտելուն օգնելու որոնման ցանցերի կարողությունը ցույց է տալիս Մեքսիկայի օրինակը: ԱՄՆ-ում ապրում է բարձրագույն կրթություն ունեցող մոտ 1 միլիոն մեքսիկացի, որոնցից շուրջ 400,000-ը ղեկավար պաշտոններում են: Այս մարդկանց տաղանդներից օգտվելու նպատակով Մեքսիկայի Գիտության և տեխնոլոգիայի նախարարությունը Համաշխարհային բանկի խորհրդատվական աջակցությամբ ստեղծեց Արտերկրի մեքսիկական տաղանդների ցանցը՝ globalscot-ի և ChileGlobal-ի նման որոնման ցանց:

Նախագծի մեկնարկը բարդ էր: Որոնման ցանցերն իրենց բնույթով միջառարկայական և միջկազմակերպական են. դրանք կապում են տարբեր ոլորտներն ու կազմակերպությունները՝ նոր նախագծեր բացահայտելով նախկինում չնկատված նմանությունների ու ընդհանրությունների միջոցով: Foundation Chile-ի և Scottish Enterprise-ի նման միջնորդ կազմակերպությունները վճռորոշ են, քանի որ նպաստում են որոնման ցանցերի ձևավորմանը: Մեքսիկան չունի ո՛չ այդպիսի հաստատություն, ո՛չ միջկազմակերպական բովանդակալից հաղորդակցության և համատեղ գործողության ավանդույթ: Հարցերը համակարգող միջգերատեսչական խորհուրդների պակաս չկա, սակայն դրանք հակված են դառնալու կայացած շահերի կարտելներ, այսինքն՝ հարթակներ, որտեղ յուրաքանչյուր գերատեսչություն պաշտպանում է իր ազդեցության տարածքը: Ավելին՝ Մեքսիկայում ամեն գործողություն վերևից է հրահանգվում, և կորպորատիստական համակարգի խափանումները դաշնային մակարդակում կառավարման կաթվածի են հանգեցնում:

Առաջ շարժվելու համար Արտերկրի մեքսիկական տաղանդների ցանցին անհրաժեշտ էր տարբեր գերատեսչությունների ստեղծարար ամենօրյա համագործակցություն: Դա երբեմն դժվար է բյուրոկրատական միջավայրում, որտեղ ամեն գերատեսչություն հետևում է սեփական օրակարգին: Գիտության և տեխնոլոգիայի նախարարության մի բարձրաստիճան պաշտոնյայի գտած լուծումը՝ գաղափարների ազատ հոսք առաջացնելու համար, պարզ էր, բայց փայլուն: Նա համապատասխան գերատեսչությունների հանդիպումների շարք կազմակերպեց շաբաթ օրերին: Սովորական

աշխատանքային շաբաթից դուրս, հետևաբար՝ կայացած առօրյայից դուրս հանդիպելու հանգամանքն օգնեց սկսել բովանդակալից քննարկում և համատեղ գործողության նոր օրակարգ սահմանել: Ծրագիրը կառավարում է էկոնոմիկայի նախարարության հիմնած Մեքսիկական ձեռնարկությունների արագացուցիչը՝ Կալիֆոռնիայի Սան Խոսեում: Այն նաև բացահայտում է այն աշխատանքները, որոնց արտերկրում մեքսիկական տաղանդները կարող են նպաստել: Այս նախաձեռնությունները խոստումնալից են և կարող են վերածվել Foundation Chile-ի նման մեքսիկական միջնորդ հաստատության: Համեստ և պետական ծախսերի առումով փոքր սփյուռքյան ծրագիրը կարևոր կազմակերպական նորարարություն է, որը երկրում հետկորպորատիստական կառավարման կառուցվածքի զարգացման է հանգեցնում:

Սփյուռքի ցանցերը որոնման ցանցերի վերածելը. «ուղղորդված» հաջող պատահականությունների խթանում

Տարաբնույթ սահմանափակ միջամտությունները կարող են խթանել սփյուռքի ցանցերի ստեղծումն ու դրանք զարգացած որոնման ցանցերի վերածելը:

«Քննարկումները» «գործարքների» վերածելը. շոշափելի արդյունքների ապահովում

Սփյուռքի անդամները կարող են օգտակար լինել հայրենիքին ներգրավման երկու լայն ձևերով՝ քննարկումներով ու գործարքներով: Քննարկումներն ընդգրկում են կայքեր, համաժողովներ, աշխատաժողովներ, առցանց հաղորդակցություն և այլ միջոցառումներ, որոնք սփյուռքի անդամներին օգնում են ծանոթանալ միմյանց, կապվել ու որոշել, թե ինչպես կարող են նպաստել հայրենիքի զարգացմանը: Գործարքները ենթադրում են գործողություններ, որոնք սովորաբար ժամանակային հանձնառություն են պահանջում: Դրանք կարող են, սակայն պարտադիր չէ, նաև ֆինանսական ներդրում ներառել:

Սփյուռքի գործունեությունը նախաձեռնելը հեշտ է, շարունակելը՝ դժվար: Ներգրավվելու խանդավառությունը հսկայական է և արտահայտվում է սփյուռքյան կայքերում, համաժողովներում ու այլ հանդիպումներում՝ ժամանակի կամ գումարի մեծ պարտավորություն չպահանջող միջոցառումներում: Սակայն սկզբնական ոգևորությունը հակված է նույնքան հեշտ մարելու, որքան առաջացել է. մարդիկ հոգնում են միայն հանդիպումներից ու քննարկումներից: Սփյուռքի ներուժն օգտագործելու փորձերի ամենատարածված սխալը քննարկումներով տարվելն է՝ առանց դրանք շոշափելի արդյունքների վերածելու: Մարդիկ սիրում են տեսնել կոնկրետ արդյունք՝ հայրենիքի գիտնականների հետ համատեղ հետազոտական նախագիծ սկսելը կամ հայրենիքում նորաստեղծ ընկերությանն օգնելը՝ նոր շուկաներ գտնելու համար: Այս շոշափելի գործողությունները կարելի է անվանել գործարքներ կամ նախագծեր: Այսպիսով՝ նախագիծը չափելի առանձին գործողությունների ու արդյունքների ամբողջություն է: Այն կարող է լինել այնքան փոքր, որքան պրոֆեսորի այցը հայրենիք, սակայն պահանջում է ժամանակի ու միջոցների գործուն հատկացում:

Սփյուռքի ծրագրերը պետք է անդամներից հանձնառություն ստանան: Այն կարող է արտահայտվել նախագծի մշակմանը տրամադրվող ժամանակով կամ այն ֆինանսավորելու գումարով: Նախագիծը կարող է լինել առևտրային կամ բարեգործական:

Սփյուռքյան նախաձեռնությունների մեծ մասը կորցնում է թափը և ի վերջո ձախողվում, քանի որ չի կարողանում քննարկումները վերածել նախագծերի: Շատ նախաձեռնություններ միամտորեն ենթադրում են, որ սկզբնական ոգևորությունն ինքնաբերաբար շոշափելի արդյունք կտա և հավերժ կտևի: Չափազանց հաճախ արդյունքներ են ակնկալվում արագ. ցանկությունը հասկանալի է, որովհետև ցուցադրելի արդյունքներն են գործընթացը պահում շարժման մեջ: Ուստի առանցքային խնդիր է սկզբնական քննարկումներից մինչև հանձնառություն ձևավորելու երկար հասունացման շրջանը, հատկապես՝ խոշոր պարտավորությունների դեպքում: Խորհուրդ է տրվում սկսել փոքր հանձնառություններից ու նախագծերից և աստիճանաբար մեծացնել ծավալն ու շրջանակը՝ վստահության ու փորձի կուտակմանը զուգընթաց: Այդպես կարելի է համոզել

նախկինում անբավարար փորձ ունեցած թերահավատներին: Հանձնառությունը կարող է սկսվել հայրենիքի համալսարանում երբեմն դասախոսելուց կամ տաղանդավոր ուսանողի նախագիծը ղեկավարելուց և ի վերջո հասնել խոշոր հետազոտական կամ գործարար նախագծի:

Վստահությունն ու փորձը ձևավորում են հուսալիություն, որը բոլոր մասնակիցները պետք է վաստակեն: Սփյուռքի անդամները կարող են մասնակցած լինել բարի մտադրությամբ սկսված, սակայն հիմնական դերակատարի՝ սովորաբար կառավարության, պարտավորությունները չկատարելու պատճառով ձախողված նախաձեռնությունների: Երբ փոքր նախագծերը շոշափելի արդյունք են տալիս, դրանք կարող են ցուցադրական օրինակներ դառնալ, որոնք արժևորվում են հանդիպումներում, համաժողովներում ու աշխատաժողովներում: Առաջարկվող հաջորդականությունը, հետևաբար, փոքր քննարկումներից փոքր գործարքների անցնելն է և միայն հետո՝ ավելի խոշոր գործարքներ ստեղծելու համար մեծ քննարկումներ հրավիրելը: Սա տարբերվում է սովորական հաջորդականությունից, որը սկսվում է մեծ քննարկումներից, ապա աստիճանաբար նահանջում փոքրերի՝ մասնակիցների էներգիան կենտրոնացնող ու ընթացքը պահպանող գործարքների բացակայության պատճառով:

Սփյուռքի ցանցերի զարգացումը երկար գործընթաց է, որի ընթացքում ցանցն աստիճանաբար վստահելիություն է վաստակում թե՛ սփյուռքում, թե՛ հայրենիքում: Վստահելիության ամրապնդմանը զուգընթաց՝ անդամները չնչին ներդրումներից՝ «լավ զգալու» համար ներգրավումից, անցնում են հնարավորություններ ուսումնասիրելու, ապա՝ լայնածավալ մասնակցության (աղյուսակ 11.3):

Գործընթացի նախաձեռնումն ու շարունակումը. անհատ առաջնորդների և ինստիտուտների դերը

Քանի դեռ ցանցի վստահելիությունը չի ձևավորվել, անհատ նախաձեռնող առաջնորդներն սկսում են գործընթացը՝ ներդնելով սեփական սոցիալական կապիտալը և մարդկանց համախմբելով ընդհանուր գործի համար: Սփյուռքը համախմբելու հարցում անհատների դերը դժվար է գերագնահատել: Երբ այլ ռեսուրսներ գրեթե չկան կամ դրանց չի կարելի վստահել, հենց նրանք են առանցքային ինստիտուտները: Այս անհատները կապեր են ստեղծում, փարատում թերահավատությունն ու նախագծային գաղափարներ առաջարկում: Նրանք գործընթացն առաջ են տանում՝ հակառակ բոլոր անբարենպաստ հանգամանքներին: Այդպիսի առաջնորդները սովորաբար անձնական նվիրվածությունը համատեղում են պաշտոնական հիերարխիայում բարձր դիրքի հետ՝ գործընթացը սկսելու համար օգտագործելով ռեսուրսներն ու կազմակերպական «կշիռը»:

Սփյուռքյան շատ նախաձեռնություններ չեն հաջողվել, որովհետև չեն կարողացել բացահայտել այդպիսի առաջնորդների կամ ապահովել նրանց ներգրավվածությունը բավարար երկար ժամանակով: Անձնական բարձր վստահելիություն ունեցող անհատների բացակայության պայմաններում նոր սկսվող սփյուռքյան գործընթացին քիչ բան կարող է հուսալիություն հաղորդել, հատկապես, երբ կառավարություններն ի սկզբանե քիչ վստահություն են վայելում:

Թեև անհատները վճռորոշ են գործընթացը նախաձեռնելու համար, դրա շարունակականությունն ապահովում են հայրենիքի կազմակերպությունները: Դրանց որակը կարծես սփյուռքյան նախաձեռնությունների ամենակարևոր որոշիչն է: Նույնիսկ երբ սփյուռքը մեծ է, հարուստ, ձեռներեց և ներգրավվելու ցանկությամբ լի, ինչպես Հայաստանի դեպքում, այն հաճախ բախվում է հայրենիքի կազմակերպությունների վճռորոշ սահմանափակմանը: Այդ պատճառով Չիլին և Շոտլանդիան՝ իրենց արդյունավետ կազմակերպություններով, շատ ավելի հաջող են համագործակցել

սփյուռքի հետ, թեև նրանց սփյուռքներն ավելի փոքր ու պակաս հարուստ են, քան Արգենտինայինն ու Հայաստանինը:

Աղյուսակ 11.3. Նախագծերի մշակման և իրականացման փոխլրացնող ազդեցությունը սփյուռքի ներգրավման մեջ

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Հանձնառություն	Ներգրավվածություն՝ չնչին	Ներգրավվածություն՝ համեմատաբար փոքր
Փոքր՝ մեկնարկային միջոցներ	«Լավ զգալու» բարեգործություն՝ փոքր, երբեմն կատարվող նվիրատվություններ, մասնավոր փոխանցումներ	«Եկեք փորձենք» ներգրավվածություն Ինքնաֆինանսավորվող այցեր հայրենիք Ինքնաֆինանսավորվող մասնակցություն սփյուռքի համաժողովներին Ակտիվություն սփյուռքի կազմակերպություններում Ժամանակի հետևողական ներդրում՝ օգտակար նախագծեր մշակելու համար Ներդրումներ համայնքային ենթակառուցվածքներում և փոքր ու միջին ձեռնարկությունների զարգացում՝ հավաքական փոխանցումների վրա հիմնված նախագծերով
Մեծ՝ ներդրումներ և նվիրատվություններ	«Ցուցադրական» բարեգործություն՝ խոշոր և շատ տեսանելի նախագծեր, օրինակ՝ տեղական մանկատներին ու դպրոցներին աջակցություն, մասնավոր փոխանցումներ, եկեղեցիների ներկում	Վենչուրային բարեգործություն և վենչուրային ներդրումներ Առաջին նախաձեռնողների նախագծեր՝ նոր տեսակի նախագծերի մշակում և ֆինանսավորում, օրինակ՝ հեռավար ուսուցման միջոցառումների կազմակերպում՝ հայրենիք առաջատար գիտելիք բերելու համար Վենչուրային ներդրումներ՝ նախագծերի մշակում և տեղական ֆինանսավորում՝ Չինաստանի ու Կորեայի Հանրապետության վենչուրային կապիտալի ցանցեր

Հանձնառություն	Ներգրավվածություն՝ համեմատաբար մեծ
Փոքր՝ մեկնարկային միջոցներ	Խոշոր նախագծերի մշակում Խոշոր հետազոտական նախագծերի համար ռեսուրսների ներգրավում Հայրենիքի նորաստեղծ ընկերությունների հետ համագործակցություն՝ նրանց արտաքին շուկաներ մուտք գործելուն օգնելու համար
Մեծ՝ ներդրումներ և նվիրատվություններ	Հայրենիքում առաջատար կրթական հաստատությունների ստեղծում՝ բիզնես դպրոց Հնդկաստանում, համալսարան Թուրքիայում Սփյուռքի հավաքական ներդրումներ՝ հայրենիքում բանկի կամ բիզնես ինկուբատորի ստեղծում Տաղանդների վերադարձը հայրենիք՝ դասավանդում տեղական համալսարանում, ժամանակակից հիվանդանոցի ստեղծում

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Հայրենիքի կազմակերպությունների որակի ու բազմազանության հսկայական տարբերությունները բազմաթիվ կազմակերպական ուղիներ են ստեղծում սփյուռքի անդամների վստահելի հանձնառություններն ապահովելու համար: Խթանված զարգացման դեպքում պետական ծրագիրն է մեկնարկային խթանը. զարգացումն ընթանում է անհատներից դեպի պետական կազմակերպություններ, ապա՝ հասարակական կազմակերպություններ: Ինքնաբուխ զարգացման դեպքում ընթացքն անցնում է կառավարությունից դուրս գտնվող առանցքային անհատներից դեպի սփյուռքի մասնագիտական միություններ, ապա՝ պետական կազմակերպություններ, որոնք աստիճանաբար ավելի մեծ դեր են ստանձնում: Մեծ սփյուռք ունեցող խոշոր երկրներում ինքնաբուխ զարգացումը սովորաբար բավարար է. օրինակներ են Չինաստանն ու Հնդկաստանը: Փոքր սփյուռք ունեցող փոքր երկրներին անհրաժեշտ են ավելի նախաձեռնողական ջանքեր:

Երբ հայրենիքի ինստիտուտները թույլ են, դոնորները, որոնք այդ թուլությանը չնայած արդեն աշխատում են երկրում, կարող են կարևոր դեր խաղալ սփյուռքը համախմբելու հարցում: Սփյուռքը որպես զարգացման գործընկեր օգտագործելը դոնորներին հավելյալ գործիք է տալիս և կարող է զարգացման օգնության ծախսարդյունավետ ուղի դառնալ՝ հաջող ընթացքի դեպքում զգալի լրացուցիչ օգուտով:

Սփյուռքի մասին բանավեճի երեք սերունդները

Այս գլխի հիմնական թեման՝ արտերկրում բնակվող տաղանդների և ծագման երկրների փոխգործակցությունը, գրականության մեջ բավական հանգամանալից քննարկվել է: Ծագման երկրների համար ուղեղների արտահոսքը մտավոր ներուժի ներհոսքի վերածող քաղաքականության միջամտությունների մասին գրականությունը զարգացել է երեք առանձնահատուկ սերունդներով: Առաջին սերունդը ներկայացնում է Հարի Ջոնսոնի և Դոն Պատինկինի 1968 թ. բանավեճը՝ ուղեղների արտահոսքի մասին առաջին անթոլոգիաներից մեկում (Adams 1968): Երկուսն էլ կենտրոնանում էին մարդկանց ֆիզիկական տեղաշարժի վրա, իսկ քաղաքականության հիմնական մտահոգությունը միգրանտների փաստացի վերադարձն էր հայրենիք: Մանրամասները տե՛ս այս հատորի 2-րդ գլխում, նաև՝ Bhagwati and Partington 1976: 1980-ականներին ուղեղների արտահոսքի մասին բանավեճը մարել էր և նոր ուշադրության չարժանացավ մինչև 1990-ականները: Զարգացող երկրներից որակյալ մասնագետների արտագաղթի կտրուկ աճը վերակենդանացրեց այն:

Գրականության երկրորդ սերունդը կենտրոնանում է սփյուռքներում կազմակերպված մասնագետների ցանցերի և մտավոր ներուժի շրջանառության ցանցերի այլ ձևերի վրա (Brown 2000; Kapur 2001; Saxenian 2000): Մասամբ այն պատճառով, որ արտերկրում բնակվող մասնագետների վերադարձն անիրատեսական է եղել, գրականությունն ընդգծել է նրանց մասնագիտական գիտելիքի ու կապիտալի օգտագործումը: Այն խորաթափանց է մասնագետներին որպես կապիտալի ու գիտելիքի աղբյուր ներկայացնելիս, սակայն այդ գրականության մեջ որակյալ մասնագետներից կազմված սփյուռքները կարծես երկնային մանանայի նման հայտնվում են

պատրաստի վիճակում: Սփյուռքներն ու մտավոր ներուժի շրջանառության ցանցերը հանկարծ ի հայտ են գալիս որպես կախարդական լուծում՝ հայրենիքին թույլ տալով օգտվել արտագաղթածների փորձից: Գրականությունն ընդունում է, որ սփյուռքի ցանցերի զարգացման բարդություններն ու ներքին շարժընթացը բացահայտելու համար շատ ավելի խորը ըմբռնում է պետք: Սակայն քանի որ սփյուռքների ներքին բազմազանության մասին սովորաբար քիչ համակարգված տեղեկություն կա, թեման պատշաճ ուսումնասիրություն չի ստանում: Երկրորդ սերնդի ծրագրերին բնորոշ է արտերկրում բնակվողների ուղղակի դերը՝ որպես ներդրողների, խորհրդատուների, գիտնականների ու բժիշկների, այլ ոչ՝ կամուրջների, մենթորների և «ալեհավաքների»: Այս հատորի՝ Արգենտինային, Կոլումբիային ու Հարավաֆրիկյան Հանրապետությանը վերաբերող գլուխները նկարագրում են նման ծրագրեր առաջացնելու տարբեր փորձեր:

Սփյուռքի ցանցերի անուղղակի դերի վրա կենտրոնանալը նոր ձևավորվող երրորդ սերնդի գրականության հատկանիշն է, որին այս գիրքը նպատակ ունի նպաստելու: Globalscot-ի նման ծրագրերը դեռ բացառություն են, սակայն դրանց ապացուցված հաջողությունը ցույց է տալիս մոտեցման մեծ ներուժը: Այս ձևավորվող մոտեցման առանցքը հայրենիքի ինստիտուտների և սփյուռքների միաժամանակյա զարգացումն է (Saxenian 2005):

Սփյուռքի ցանցերն օգտակար է համեմատել շրջանավարտների ցանցերի հետ (անձնական հաղորդակցություն Լև Ֆրեյնկմանի և Ռիչարդ Դիվեյնի հետ, սեպտեմբեր 2003 թ.): Երկուսն էլ միավորում են «շրջանավարտների»՝ մի դեպքում երկրի, մյուսում՝ համալսարանի, երկուսն էլ ինստիտուցիոնալացված որոնման ցանցեր են, և լավ կառավարվող շրջանավարտների ծրագրերը նշանակալի ներդրումներ են բերում: Ինչպես վենչուրային կապիտալի ցանցերում, ֆինանսական ներդրումները կարևոր են, սակայն ամեն ինչ չեն որոշում. խոստումնալից նախագիծ սահմանելը նույնքան կարևոր է, որքան այն ֆինանսավորելը: Մասնավոր, հատկապես ԱՄՆ էլիտար համալսարանները կատարելագործել են աշխարհով մեկ ցրված շրջանավարտների հետ կապերը զարգացնելու արվեստը: Էլիտար

հաստատությունների հաջողված ծրագրերը կարող են ներգրավել տվյալ ծրագրի գործառնական ծախսերը 12 անգամ գերազանցող ներդրումներ:

Շրջանավարտների մոդելը մեծապես առնչվում է զարգացող երկրներին և նրանց աջակցող կազմակերպություններին: Թեև աջակցություն է խնդրվում բոլոր շրջանավարտներից, իրական աջակցությունը խիստ կենտրոնացած է: Սովորական է, որ հաճախ 100,000 կամ ավելի անդամ ընդգրկող շրջանավարտների բազայի 1 տոկոսը տրամադրի ներդրված ռեսուրսների 90 տոկոսը: Համալսարանները մեծ հմտություն ունեն այս խումբը բացահայտելու և անհատապես մշակված ծրագրերով կապ պահպանելու գործում:

Համալսարաններն ուշադիր ընտրում ու զարգացնում են շրջանավարտների փոքր միջուկը, որը մտավոր առաջնորդների խումբ է կազմում ամբողջ համայնքի համար և կարող է վճռորոշ լինել շրջանավարտներին հաջողությամբ համախմբելու հարցում: Առաջնորդների այս խումբը հաստատության ամենաարժեքավոր աջակիցների ընտրյալ համայնքն է: Թե՛ միջուկի անդամները, թե՛ շրջանավարտներն ընդհանուր առմամբ պետք է բարձր գնահատեն առաջնորդների մասնագիտական ձեռքբերումները: Խմբի անդամների ինտենսիվ անձնական շփումը մեծ փոխլրացնող արդյունք է տալիս. քննարկումների միջոցով նրանք ավելի լավ են հասկանում համալսարանի կարիքները: Սա օգնում է ավելի լավ զարգացման առաջարկներ պատրաստել և ի վերջո ավելի առատաձեռն ֆինանսական աջակցություն ցուցաբերել: Խմբի ներսում մրցակցությունը հաճախ մեծացնում է անդամների ներդրումների միջին չափը:

Այս սկզբունքներով շրջանավարտների առաջնորդական խմբերի ձևավորումը կարող է դժվար լինել սփյուռքյան բազմաթիվ համայնքների համար: Արտագաղթածների միությունների շատ ղեկավարներ կամավորներ են, հաճախ՝ քաղաքական հիմքերով նշանակված անձինք, որոնց կարգավիճակն ու ռեսուրսները բավարար չեն հայրենիքի կառավարությունների խոշոր զարգացման գործընկերներ դառնալու համար: Սփյուռքի կազմակերպությունների մեծ մասը ստեղծվել է նոր երկրներում համայնքների տեղական

կարիքները հոգալու, այլ ոչ հայրենիքի զարգացումը խթանելու նպատակով: Թեև ներկա ղեկավարները լավ պատրաստված չեն այս նոր օրակարգին, միևնույն է, իրենց իրավասու են համարում մասնակցելու հայրենիքի մասին քննարկումներին ու գերիշխելու դրանցում:

Շրջանավարտների մողելը հուշում է, որ ծագման երկրների կառավարությունները պետք է նախաձեռնողական լինեն սփյուռքի ավելի ընտրողական առաջնորդական խմբեր ստեղծելիս, որոնք հայրենիքի զարգացման ավելի ռազմավարական պատկերացում կունենան: Այն նաև հուշում է, որ պետք է ձև գտնել ավանդական տիպի առաջնորդներին ղեկավարների հանդիպումներից առանձնացնելու համար՝ առանց ամբողջությամբ վհատեցնելու նրանց: Սփյուռքի ղեկավարության այսպիսի որակական նորացումը վճռորոշ էր հաջողակ The Indus Entrepreneurs կազմակերպության ձևավորման համար (գլուխ 4): Դրա հիմնադիր անդամները պետք է խմբին հեղինակություն բերեին, ոչ թե այն ձեռք բերեին խմբից:

Շրջանավարտների առաջնորդության ծրագրի կառավարումը պահանջում է բարյացակամությունը վերածել արտադրողական գործողության: Համալսարանների դրամահավաք իրականացնողները շրջանավարտներից պարզապես գումար խնդրելու փոխարեն սովորաբար հրավիրում են նրանց մասնակցելու տեսլականի ձևավորմանը, օրինակ՝ համալսարանի նոր ուղղության նախագծմանը: Առկա խնդիրը և հնարավոր լուծումները քննարկելիս շրջանավարտները հասկանում են հաստատության զարգացման առաջնահերթությունները և անձնական հանձնառություն ստանձնում իրենց մասնակցությամբ ձևակերպված առաջարկների իրականացման համար: Մշակման թիմի անդամ դառնալուց հետո նրանք համաձայնեցված առաջարկներին աջակցում են սեփական ռեսուրսներով ու ազդեցությամբ: Մասնակցային այս գործընթացը նաև օգնում է խոշոր ներդրողներին համոզել չպնդել սեփական փառասիրությանը ծառայող անհատական նախագծերը:

Քիչ կառավարություններ կամ հասարակական կազմակերպություններ են սփյուռքը համախմբելու այս մոտեցումն ընդունում. արտերկրում բնակվող առաջնորդներին հազվադեպ են հրավիրում ազգային

զարգացման ծրագրեր մշակելու կամ կառավարության և սփյուռքի առաջնորդների միջև նոր ռազմավարական գործընկերություններ ձևավորելու: Փոխարենը գերակշռում են համագործակցության ոչ լավագույն ձևերը: Դրանք ներառում են կառավարության ավանդական, լայն ու չկենտրոնացված օգնության կոչերը՝ սովորաբար մարդասիրական նպատակներով, կառավարությունների ու սփյուռքի ավանդական քաղաքական առաջնորդների ինտենսիվ խորհրդակցությունները և սփյուռքների անկանոն փորձերը՝ վերակազմակերպվելու ու հայրենիքի զարգացումների վրա ավելի կենտրոնացած նոր կազմակերպություններ ստեղծելու, որոնք սովորաբար բավարար պետական աջակցություն չեն ստանում:

Երրորդ սերնդի սփյուռքյան ծրագրերը, որտեղ ցանցերը դիտարկվում են որպես անդրազգային որոնման ցանցեր, կարելի է համեմատել վենչուրային կապիտալի ցանցերի հետ: Սփյուռքի ցանցերը դրանց ոչ մեծ միջամտությամբ գործող, ոչ պաշտոնական համաշխարհային համարժեքներն են, որոնց դերը հայրենիքում նորարարությանը մեկնարկային աջակցություն տալն է: Նորարարությունը կարող է լինել տեխնոլոգիական, ինչպես Հնդկաստանում, սակայն ինստիտուցիոնալ նորարարությունն ավելի կարևոր է: Վենչուրային կապիտալի ցանցերը համադրում են երեք բաղադրիչ՝ ուժեղ մոտիվացիա, նախագիծ ձևավորելու ու վարելու մասնագիտական գիտելիք և ֆինանսավորման հասանելիություն՝ նախագծի սեփական կապիտալում բաժնեմասի ձևով: Ժամանակակից մոտեցումը նվազ կարևորություն է տալիս նախագծի ֆինանսավորման դերին. վենչուրային կապիտալը պարզապես փողի պաշար համարելով՝ բաց է թողնվում էական կետը, որ այն նախ և առաջ որոնման ցանց է: Փոխարենը շեշտվում է նախագծի զարգացման դերը՝ բազմազան մասնագիտական գիտելիքի համախմբումը՝ աղոտ գաղափարը ներդրողների համար ռիսկի արժանի նախագծի վերածելու նպատակով (Avnimelech and Teubal 2004):

Ե՛վ սփյուռքի, և՛ վենչուրային կապիտալի ցանցերը որոնողական են. երկուսն էլ անդամներին օգնում են նոր լուծումներ փնտրել և դրանք նախագծերում ձևակերպել: Սակայն վերահսկողության բնույթը՝ նախագծի ամենօրյա կառավարմանը ներգրավված մնալու

անհրաժեշտությունը, նշանակում է, որ վենչուրային կապիտալի ցանցերը հարևանության ցանցեր են. ներգրավված մնալու համար պետք է աշխարհագրորեն մոտ լինեն: Սփյուռքի ցանցերը, ըստ սահմանման, ընդգրկում են տարբեր մայրցամաքներ: Անդամները կարող են նույն թաղամասից լինել, սակայն այժմ, հավանաբար, տարբեր մայրցամաքներում են ապրում:

ԱՄՆ խոշոր համալսարանների շրջանավարտների ցանցերը, վենչուրային կապիտալի և անդրազգային սփյուռքյան ցանցերը բազմաթիվ ընդհանրություններ ունեն, և բոլորին կարելի է անվանել վենչուրային որոնման ցանցեր: Դրանք նախագծերի զարգացման ու ֆինանսավորման վենչուրային կապիտալի տեսանկյունը համատեղում են որոնման ցանցի մոտեցման հետ՝ անդամների միջոցով տարբեր ոլորտների միջև կապեր ստեղծելով, որպես «ալեհավաքներ» ծառայելով և մենթորական աջակցություն ցուցաբերելով: Դրանց ընդհանուր հատկանիշները հետևյալն են:

• Անդամները սեփական ներդրմամբ կիսում են հաջողության օգուտներն ու ձախողման ռիսկերը: Վենչուրային ներդրողների նման՝ շրջանավարտներն ու սփյուռքի որոշ անդամներ ֆինանսական կապիտալ են տրամադրում: Նրանք կարող են վտանգել նաև իրենց հեղինակությունն ու վստահելիությունը, ինչպես հնդկական սփյուռքի՝ կապեր ստեղծող անուղղակի ներգրավման դեպքում (գլուխ 4): • Նախագիծ զարգացնելու ոչ ֆինանսական գործիքները նույնքան կարևոր են, որքան ֆինանսական աջակցությունը: Որոնման ցանցերն որևէ խնդիր լուծող անդամին թույլ են տալիս արագ գտնել նման կամ հարակից խնդրով զբաղվող մարդկանց կամ հաստատություններին: • Աջակցությունը՝ ֆինանսական կապիտալը, անդամների հեղինակությունը, կապերն ու գիտելիքը, տրամադրվում է հստակ սահմանված, փոփոխություն խթանող նպատակի համար: Այն անժամկետ չէ: Աջակցության նպատակը բացահայտորեն շարժում առաջացնելն է, այլ ոչ սովորական ընթացքը պահպանելը: • Ցանցին մասնակցությունն ուժեղացնում է անդամների ներքին մոտիվացիան: Ցանցերն ընտրում են մարդկանց, որոնք կարող են նախագծերն իրականություն դարձնել՝ չնայած խոչընդոտներին ու խնդիրներին: •

Ցանցին մասնակցությունն ուժեղացնում է նաև արտաքին մոտիվացիան: Անդամները կարող են շահել դրա հաջողությունից:

Հետագա ուսումնասիրության արժանի մի գրավիչ դիտարկում է այն, որ տվյալ վայրում վենչուրային կապիտալի ցանցերը, շրջանավարտների աշխույժ ցանցերը և անդրազգային սփյուռքյան ցանցերը կարծես մոտավորապես նման տեմպերով են ձևավորվում: Այս երեք տեսակների՝ ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի միջև հակադրությունը ցայտուն է: ԱՄՆ-ն առաջինն ստեղծեց շրջանավարտների ցանցերը, որոնք Եվրոպայում գրեթե գոյություն չունեն, հորինեց վենչուրային կապիտալի ցանցերը, որոնք Եվրոպայում թույլ են մնում, իսկ Չինաստանի, Հնդկաստանի, Թայվանի (Չինաստան) և Շոտլանդիայի արտագաղթածների երրորդ սերնդի բոլոր ցանցերը ղեկավարում են ԱՄՆ-ում բնակվող մարդիկ:

Մասնագետների միջազգային միգրացիան. ձևավորվող քաղաքականության օրակարգերի դասակարգում

Բովանդակալից վերլուծական մոդելը պահանջում է հասկանալ երկրի պայմանների՝ անբարենպաստ, չափավոր բարենպաստ և բարենպաստ, ու բարձր որակավորմամբ մասնագետների սփյուռքի չափի և զարգացածության դինամիկ կապը: Վերջինիս դեպքում տարբերակվում են համեմատաբար մեծ ու զարգացած և համեմատաբար փոքր ու ցրված սփյուռքներ: Երկու դասակարգումների համադրումը տալիս է ներգրավման վեց վերլուծական դեպք (աղյուսակ 11.4): Իհարկե, այս կատեգորիաներն իրականության խիստ պարզեցված նկարագրություն են, և շատ դեպքերում երկրի դասակարգումը վիճելի է: Հիմնական խնդիրը երկրի պայմանների և սփյուռքի ցանցերի փոխգործակցության տարբեր դինամիկ ուղիները ներկայացնելն է: Լավագույն դեպքում՝ աճի բարենպաստ պայմանների և տաղանդների մեծ սփյուռքի առկայությամբ, առաջանում է երկրի պայմանների ու սփյուռքի ցանցերի դրական փոխազդեցություն: Վատագույն դեպքում՝ անբարենպաստ պայմաններ և թույլ կամ ցրված սփյուռքներ, համատեղ զարգացման այդպիսի դրական շրջափուլը սաղմնային վիճակում է կամ դեռ չի սկսվել:

Անբարենպաստ պայմաններ, զարգացած սփյուռք. ստեղծել ցուցադրական նախագծեր

Հայաստանն ունի անբարենպաստ պայմաններ և զարգացած սփյուռք (գլուխներ 1 և 6): Սա այն դեպքն է, որտեղ սփյուռքն ամենամեծ հույսն է տալիս, և որտեղ նրա հետ աշխատանքն ամենամեծ հիասթափությունն է առաջացնում: Հույսը բխում է սփյուռքի հարստությունից, հաջողությունից և օգնելու ցանկությունից: Հիասթափությունը գալիս է երկրի անբարենպաստ պայմաններից. Հայաստանի թույլ ներդրումային միջավայրը և պաշտպանողական կառավարությունը բացառում են արագ արդյունքները և հիասթափության պայմաններ ստեղծում:

Աղյուսակ 11.4. Սփյուռքի ներգրավվածության մակարդակն ըստ երկրի պայմանների և սփյուռքի հատկանիշների

Մաս 1/2 · առաջին սյունակը կրկնվում է

Սփյուռքի հատկանիշները	Երկրի պայմաններ՝ անբարենպաստ	Երկրի պայմաններ՝ չափավոր բարենպաստ
Համեմատաբար մեծ, հասուն և լավ կազմակերպված՝ զարգացած սփյուռքյան ցանցեր		
Արտերկրում բնակվողների դերը	Հնարավորություններ որսացող «ալեհավաքներ» և օրինակելի անհատներ	Մեկնահարթակ՝ գիտելիքահեն արժեշղթաների անցնելու համար
Գործունեություն	Սփյուռքը ներգրավել բարեփոխումների երկխոսության մեջ և ձևավորել տեսանելի ցուցադրական նախագծեր	Ստեղծել մտավոր ներուժի շրջանառության ցանցեր, խրախուսել վերադարձի միգրացիան
Երկրների օրինակներ	Հայաստան, Բանգլադեշ, Շրի Լանկա	Էլ Սալվադոր, Հնդկաստան, Վիետնամ
Համեմատաբար չներգրավված՝ ձևավորվող սփյուռքյան ցանցեր		
Արտերկրում բնակվողների դերը	Հնարավորություններ որսացող «ալեհավաքներ» և օրինակելի անհատներ	Աստիճանական ներգրավում
Գործունեություն	Սփյուռքը ներգրավել բարեփոխումների երկխոսության մեջ և ձևավորել տեսանելի ցուցադրական նախագծեր	Ստեղծել արտերկրում բնակվողների ցանցեր, նախաձեռնել տաղանդների վերադարձը խթանող աշխատանքներ
Երկրների օրինակներ	Կոլումբիա, Կոմորյան կղզիներ, Նիգերիա, Ռուսաստանի Դաշնություն, Ուկրաինա	Բրազիլիա, Մեքսիկա և Լատինական Ամերիկայի այլ երկրներ, Պակիստան, Հարավաֆրիկյան Հանրապետություն, անցումային որոշ տնտեսություններ

Սփյուռքի հատկանիշները	Երկրի պայմաններ՝ բարենպաստ
Համեմատաբար մեծ, հասուն և լավ կազմակերպված՝ զարգացած սփյուռքյան ցանցեր	
Արտերկրում բնակվողների դերը	Առանցքային ռեսուրս՝ գիտելիքահեն տնտեսությունների անցման համար
Գործունեություն	Խրախուսել վերադարձի միգրացիան, ստեղծել մտավոր ներուժի շրջանառության զարգացած ցանցեր
Երկրների օրինակներ	Չինաստան, Կորեայի Հանրապետություն, Թայվան (Չինաստան)
Համեմատաբար չներգրավված՝ ձևավորվող սփյուռքյան ցանցեր	
Արտերկրում բնակվողների դերը	Գիտելիքահեն աճի մեկնակետ
Գործունեություն	Ստեղծել մտավոր ներուժի շրջանառության ցանցեր, խրախուսել վերադարձի միգրացիան
Երկրների օրինակներ	Խորվաթիա, Չիլի, Հունգարիա, Սլովենիա, ասիական փոքր վագրեր՝ Մալայզիա և Թաիլանդ

Աղբյուր՝ հեղինակ:

Այս դեպքում խորհուրդ է տրվում նախ սփյուռքը դարձնել որոնման ցանց և միայն հետո անդամներին ներգրավել որպես ներդրողներ, բարերարներ և գիտելիք ու փորձ տրամադրողներ: Ժամանակի և ֆինանսական ռեսուրսների հանձնառությունը համեմատաբար փոքր է: Որոնման ցանցի դերը իրատեսական նախագծերի մշակումն է, որոնք երկրի շահագրգիռ կողմերն ու սփյուռքի անդամները կարող են միասին իրականացնել, իսկ հաջողվածները կարող են ցուցադրական օրինակներ ծառայել: Անբարենպաստ պայմաններում դրանք ընդհանուր կանոնից բացառություններ են, ինչն էլ նման նախագծերն այդքան արժեքավոր է դարձնում: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ի սփյուռքի անդամները շատ ժամանակ ծախսեցին Marriott կորպորացիային

ներգրավելու համար՝ Հայաստանում առաջին և միակ միջազգային ցանցային հյուրանոցը ստեղծելու նպատակով: Թեև Marriott-ի ներդրումը համեմատաբար փոքր էր, այն կարևոր ազդակ դարձավ, որ երկրում ընկերությունը կարող է բիզնես վարել:

Անբարենպաստ պայմաններ, ցրված սփյուռք. կենտրոնանալ անհատների և քաղաքականության լայն երկխոսության վրա

Շատ երկրներ՝ աֆրիկյան երկրների մեծ մասը, նախկին խորհրդային հանրապետությունները և Լատինական Ամերիկայի փոքր երկրները, ունեն և՛ անբարենպաստ պայմաններ, և՛ ցրված սփյուռքներ: Նախորդ դեպքի բոլոր առաջարկությունները կիրառելի են, սակայն պետք է կենտրոնանալ անհատների վրա, որովհետև կազմակերպված ցանցերը հիմնականում բացակայում են: Նոր սփյուռքներից արտագաղթածները հաճախ ավելի շատ կենտրոնանում են անձնական առաջընթացի, քան հայրենիքի հետ կրկին կապվելու վրա: Ուստի սփյուռքի կազմակերպությունների փոխարեն ջանքերը պետք է ուղղվեն այն անհատներին, որոնք արդեն մասնագիտական հաջողության են հասել և ցանկանում են իրենց կարգավիճակն ու վստահելիությունը կիսել հայրենիքի հետ: Այնուհետև նրանց կարելի է ներգրավել հայրենի երկրում քաղաքականության բարեփոխումների քննարկումների ու տեսլականի ձևավորման մեջ՝ դարձնելով կառավարության բարձրաստիճան պաշտոնյաների խորհրդատուներ:

Չափավոր բարենպաստ պայմաններ, զարգացած սփյուռք. օգտագործել այն որպես գիտելիքահեն արժեշղթաների անցման մեկնահարթակ

Չափավոր բարենպաստ պայմաններով երկրներում աճն արդեն ընթացքի մեջ է, սակայն աճը կաշկանդող լուրջ սահմանափակումները պահպանվում են: Այս իրավիճակներում սփյուռքի ազդեցությունն ամենամեծն է: Արտերկրում բնակվողները զրոյից նախագծեր չեն սկսում, այլ ներսում ձևավորվող հաջողության օրինակները կապում են համաշխարհային տնտեսության համապատասխան նեղ ուղղությունների հետ: Հնդկաստանում ծրագրային ապահովման և գիտելիքային գործընթացների արտապատվիրման պատմությունը (գլուխ 4) այս ազդեցության ամենալավ փաստագրված դեպքն է: Այս խմբի մյուս երկրները՝ Էլ Սալվադորն ու Վիետնամը, կարող են շատ բան սովորել Հնդկաստանի փորձից:

Չափավոր բարենպաստ պայմաններ, ցրված սփյուռք. ներգրավել աստիճանաբար

Սփյուռքի հնարավոր ազդեցությունը մեծ է չափավոր բարենպաստ պայմաններով երկրներում՝ Արգենտինայում (գլուխ 7), Բրազիլիայում, Մեքսիկայում և Հարավաֆրիկյան Հանրապետությունում (գլուխ 8), սակայն այդ ներուժի իրացումը հիասթափության աղբյուր է դարձել: Լավագույն ռազմավարությունն է կենտրոնանալ սփյուռքի ցանցերի՝ որպես որոնման ցանցերի վրա և նպատակադրված ձևավորել հաջողության օրինակներ՝ վստահելիություն ստեղծելու համար: Այս երկրներում օրակարգում է նաև տաղանդների վերադարձը, թեև դա ակնհայտորեն բացառություն է, ոչ թե կանոն: Բրազիլիայի համար առաջադրված վարկածներից մեկի համաձայն՝ այդ երկրներում ուղեղների արտահոսքը չափազանց քիչ է եղել (De Ferranti 2003): Բրազիլիայի նորարարական համակարգը չափազանց ինքնամփոփ է, ուստի հետբուհական ուսանողների և ճարտարագետների միջազգային փոխանակումը՝ անբավարար: Ազգային նորարարական համակարգի հարաբերական մեկուսացումը նվազեցնելու համար երկրին օգտակար կլինի մասնագետների, գիտնականների ու ճարտարագետների ավելի մեծ շարժունակությունը: Մարդկային կապիտալի ավելի լայն ու խոր շարժունակությունը պետք է ուղեկցվի մտավոր ներուժի շրջանառության ճկուն ցանցերի ստեղծմամբ: Այս խմբում Մեքսիկան հատուկ դեպք է, որովհետև մասնագետների սփյուռքն արագ աճում է Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի համաձայնագրի շնորհիվ:

Բարենպաստ պայմաններ, զարգացած սփյուռք. ցանցերն օգտագործել որպես գիտելիքահեն տնտեսության անցման առանցքային ռեսուրս

Այս իղեալական դեպքը, որի օրինակներն են Չինաստանը, Իռլանդիան, Իսրայելը, Կորեան, Թայվանը (Չինաստան) և Միացյալ Թագավորությունը, բնորոշվում է մտավոր ներուժի շրջանառության աշխույժ ցանցերով ու տաղանդների զանգվածային վերադարձով: Այստեղ երկրի պայմաններն ու սփյուռքը համատեղ զարգանում են դրական շրջափուլում: Այն բնորոշվում է սփյուռքի որոնողական դերի և հայրենիքում ուղղակի ներգրավվածության փոխլրացմամբ. նախագծի մշակումն ու իրականացումը կարծես նույն մետաղադրամի երկու կողմերը լինեն: Շոտլանդիայի globalscot-ը (գլուխ 10) բարձր որակավորմամբ մասնագետների սփյուռքի ներուժն օգտագործելու օրինակելի ծրագիր է: Այս հատորն անդրադառնում է նաև Չինաստանին ու Իսրայելին (գլուխներ 1 և 3):

Բարենպաստ պայմաններ, ցրված սփյուռք. օգտագործել այն որպես գիտելիքահեն աճի մեկնակետ

Այս խմբի երկրներն աճում ու բարգավաճում են, սակայն շատերն անցում են կատարում բնական ռեսուրսներից՝ Չիլիի դեպքում, կամ աշխատատար օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներից՝ Հունգարիայի դեպքում, դեպի ավելի գիտելիքահեն աճ: Արտերկրում բնակվողները կարող են կարևոր «ալեհավաքներ» և մուտքի կետեր դառնալ գիտելիքահեն ձեռնարկությունների ու նախաձեռնությունների համար: Այս խմբի հիմնական քաղաքականության ուղերձն այն է, որ սփյուռքի ցանցերի օգտագործումը թվաքանակի մրցավազք չէ: Փոքր ցանցերը կարող են մեծ ազդեցություն ունենալ՝ հայրենիք բերելով նոր օրակարգեր. տե՛ս Ռամոն Գարսիայի պատմությունը 1-ին գլխում: Չիլիի նման երկրների ամուր ինստիտուտները քաղաքականություն մշակողներին թույլ են տալիս համաձայնեցված քայլերով ներգրավել և արդյունավետ օգտագործել արտերկրի ազդեցիկ հայրենակիցներին:

Եզրակացություններ

Այս գլխում ամփոփված և ամբողջ գրքում քննարկված քաղաքականության օրակարգը միաժամանակ հավակնոտ է և համեստ: Հավակնոտ մասով այն լավատեսական է, որովհետև առնվազն միջին եկամուտներով տնտեսությունների համար փոխշահավետ իրավիճակի հնարավորություն է տեսնում՝ միգրանտների մարդկային կապիտալի և հայրենիքի ինստիտուտների համատեղ զարգացման ձևավորվող դրական շրջափուլ: Սակայն համեստ է՝ ընդունելով դա հնարավոր դարձնող քաղաքականության լուծումների բարդությունները: Ինչպես արդեն նշվել է, սփյուռքի ամուր որոնման ցանցի ստեղծումը զգալի ժամանակ, համբերություն և ինստիտուցիոնալ կարողություններ է պահանջում: Ամենակարևորը՝ արտերկրում բնակվողների լավ ցանցերը, ինչպես բոլոր որոնման ցանցերը, հակված են հնարավորություններ ու նախագծեր ստեղծելու, սակայն այդ հնարավորություններն իրագործել և նախագծերը ֆինանսավորել պետք է ուրիշը: Պետական ու մասնավոր հատվածների շահագրգիռ կողմերի կարողությունները մնում են առանցքային. սփյուռքի ցանցերը համադարման չեն:

Ավելի հավակնոտ տեսանկյունից այս հատորը նպաստում է այսպես կոչված նոր արդյունաբերական քաղաքականության քննարկմանը: Այն միջամտությունների ամբողջություն է, որը տարբերվում է 1980-ականների և 1990-ականների «հին» գործառութային ու հորիզոնական արդյունաբերական քաղաքականությունից, միաժամանակ կարող է խուսափել «հաղթողներ ընտրելու» ծանոթ թակարդներից և դառնում է քաղաքականության բանավեճի ու փորձարկումների թեմա: Ինչպես ցույց տվեց Մեքսիկայի օրինակը, լավ մշակված սփյուռքյան ծրագրերը կարող են նպաստել թե՛ նոր հանրային հատվածի, թե՛ նոր արդյունաբերական քաղաքականության ձևավորմանը: Ուստի դրանց նշանակությունը դուրս է տաղանդների միջազգային շարժունակության նեղ սահմանված խնդիրներից:

Օգտագործված գրականություն

Adams, Walter, ed. 1968. The Brain Drain. New York: Macmillan.

Avnimelech, G., and M. Teubal. 2004. “From Direct Government Support of Innovative SMEs to Targeting Venture Capital, Private Equity, and Innovation Clusters.” Hebrew University, Jerusalem.

Bhagwati, J., and M. Partington. 1976. Taxing the Brain Drain: A Proposal. Amsterdam: North Holland.

Brown, Mercy. 2000. “Using the Intellectual Diaspora to Reverse the Brain Drain: Some Useful Examples.” University of Cape Town, Cape Town, South Africa. http://sansa.nrf.ac.za/interface/Publications.htm.

De Ferranti, David. 2003. “Closing the Gap in Education and Technology.” World Bank, Latin American Region, Washington, DC.

Frankl, Viktor. 1962. Man’s Search for Meaning: An Introduction to Logotherapy. Boston: Beacon Press.

Friedman, T. 1990. From Beirut to Jerusalem. New York: Anchor Books.

Hirschman, Albert. 1982. Shifting Involvements: Private Interest and Public Action. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Kapur, Devesh. 2001. “Diasporas and Technology Transfer.” Journal of Human Development 2 (2): 265-86.

Maslow, A. H. 1971. The Farther Reaches of Human Nature. New York: Penguin Compass.

Saxenian, Anna Lee. 2000. “The Bangalore Boom: From Brain Drain to Brain Circulation?” In Bridging the Digital Divide: Lessons from India, ed. K. Kennistan and D. Kumar. Bangalore, India: National Institute of Advanced Study.

---. 2005. “The International Mobility of Entrepreneurs and Regional Upgrading in India and China.” Paper prepared for the Economic Commission for Latin America and the Caribbean and World Institute for Development Economics Research project on international mobility of talent, Santiago.

Բնագրի հրատարակչական տվյալները

Ստորև պահպանված են 2006 թ. բնագրի տվյալներն ու իրավունքների այն ժամանակվա ծանուցումը: Դրանք պատմական տեղեկատվություն են. այս վերնագրի ներկայիս CC BY 3.0 IGO արտոնագրի մասին տեղեկությունը ներկայացված է հայերեն հրատարակության սկզբում:

© 2006 Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկ / Համաշխարհային բանկ: 1818 H Street NW, Washington DC 20433: Հեռախոս՝ 202-473-1000: Համացանց՝ www.worldbank.org: Էլեկտրոնային փոստ՝ feedback@worldbank.org: Բոլոր իրավունքները պաշտպանված են: Տպաքանակի նշում՝ 1 2 3 4 5 / 09 08 07 06:

Այս հատորը Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկի / Համաշխարհային բանկի աշխատակազմի աշխատանքի արդյունք է: Դրանում ներկայացված արդյունքները, մեկնաբանություններն ու եզրակացությունները պարտադիր չէ, որ արտահայտեն Համաշխարհային բանկի գործադիր տնօրենների կամ նրանց ներկայացրած կառավարությունների տեսակետները:

Համաշխարհային բանկը չի երաշխավորում այս աշխատության մեջ ներառված տվյալների ճշգրտությունը: Սույն աշխատության որևէ քարտեզում պատկերված սահմանները, գույները, անվանումներն ու այլ տեղեկությունները չեն ենթադրում Համաշխարհային բանկի որևէ դատողություն որևէ տարածքի իրավական կարգավիճակի կամ այդ սահմանների հավանության ու ընդունման վերաբերյալ:

Իրավունքներ և թույլտվություններ

Այս հրատարակության նյութը պաշտպանված է հեղինակային իրավունքով: Առանց թույլտվության աշխատության մասերի կամ ամբողջի պատճենումը և/կամ փոխանցումը կարող է լինել կիրառելի օրենսդրության խախտում: Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկը / Համաշխարհային բանկը խրախուսում է իր աշխատանքի տարածումը և սովորաբար անհապաղ թույլատրում է վերարտադրել աշխատության մասերը:

Աշխատության որևէ մասի լուսապատճենման կամ վերահրատարակման թույլտվության համար խնդրում ենք ամբողջական տեղեկություններով դիմել Copyright Clearance Center Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, USA, հեռախոս՝ 978-750-8400, ֆաքս՝ 978-750-4470, համացանց՝ www.copyright.com:

Իրավունքների ու արտոնագրերի, այդ թվում՝ ածանցյալ իրավունքների վերաբերյալ մյուս բոլոր հարցումները պետք է ուղղվեն Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA, ֆաքս՝ 202-522-2422, էլեկտրոնային փոստ՝ pubrights@worldbank.org:

ISBN-10՝ 0-8213-6647-5: ISBN-13՝ 978-0-8213-6647-9: Էլեկտրոնային ISBN՝ 0-8213-6648-3: DOI՝ 10.1596/978-0-8213-6647-9:

ԱՄՆ Կոնգրեսի գրադարանի նախահրատարակչական մատենագիտական տվյալներ

Diaspora networks and the international migration of skills : how countries can draw on their talent abroad / edited by Yevgeny Kuznetsov. p. cm. (WBI development studies). Ներառում է մատենագիտական հղումներ և ցուցիչ: ISBN-13: 978-0-8213-6647-9; ISBN-10: 0-8213-6647-5: Թեմաներ՝ 1. Օտարերկրյա աշխատուժ: 2. Մարդկային կապիտալ: 3. Ուղեղների արտահոսք: 4. Աշխատանք օտարերկրյա երկրներում: 5. Արտագաղթ և ներգաղթ. տնտեսական կողմեր: I. Kuznetsov, Yevgeny (Yevgeny N.), 1964-: II. Մատենաշար: HD6300.D53 2006; 331.6'2--dc22; 2006046424:

Հայերեն հրատարակության ծանոթագրություն. նախահրատարակչական գրառումը հիշատակում է ցուցիչ, սակայն աղբյուր հանդիսացող 254-էջանոց վերջնական PDF-ում առանձին ցուցիչ չկա: Այս հրատարակության բովանդակությունն ու հղումները կազմվել են առկա վերջնական գրքի հիման վրա:

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի ընտրված հրատարակությունները

Պահպանված ցանկ՝ 2006 թ. բնագրից: Երկրների համար զեղչերի մասին տեղեկություն՝ http://publications.worldbank.org/discounts: Վերնագրերը պահպանված են բնագրի լեզվով՝ նույնականացման համար:

Social Cohesion through Education: Case Studies and Tools for Using Textbooks and Curricula. Խմբագիր՝ Eluned Roberts՝ Vincent Greaney-ի և Krezentia Duer-ի հետ: World Bank Institute Learning Resources Series, 2006, 162 էջ, պատվերի համար՝ 16465:

Cities in a Globalizing World: Governance, Performance, & Sustainability. Խմբագիր՝ Frannie Léautier: World Bank Institute Learning Resources Series, 2006, 143 էջ, պատվերի համար՝ 16553:

Perspectives on Fiscal Federalism. Խմբագիրներ՝ Richard M. Bird և Francois Vaillancourt: World Bank Institute Learning Resources Series, 2006, 276 էջ, պատվերի համար՝ 16555:

India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities. Carl Dahlman և Anuja Utz: World Bank Institute Development Study, 2005, 210 էջ, պատվերի համար՝ 16207:

Building State Capacity in Africa: New Approaches, Emerging Lessons. Խմբագիրներ՝ Brian Levy և Sahr Kpundeh: World Bank Institute Development Study, 2004, 380 էջ, պատվերի համար՝ 16000:

Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development. Երկրորդ հրատարակություն: Tatyana P. Soubbotina, 2004, պատվերի համար՝ 15933:

Aligning Financial Supervisory Structures with Country Needs. Խմբագիրներ՝ Alexander Fleming, David T. Llewellyn և Jeffrey Carmichael: World Bank Institute Learning Resources Series, 2004, 263 էջ, պատվերի համար՝ 16002:

The Right to Tell: The Role of Mass Media in Economic Development. World Bank Institute Development Studies, 2002, 400 էջ, պատվերի համար՝ A15203:

China and the Knowledge Economy: Seizing the 21st Century. Carl Dahlman և Jean-Eric Aubert: World Bank Institute Development Studies, 2001, 196 էջ, պատվերի համար՝ 15005:

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտի մասին

Համաշխարհային բանկի ինստիտուտը (WBI) օգնում է զարգացնել անհատական, կազմակերպական և ինստիտուցիոնալ կարողությունները՝ գիտելիքների փոխանակման միջոցով այն երկրների հետ, որոնց Համաշխարհային բանկը վարկեր կամ մասնագիտական խորհրդատվություն է տրամադրում: Ինստիտուտը մշակում ու իրականացնում է դասընթացներ և սեմինարներ, տրամադրում քաղաքականության խորհրդատվություն և երկրներին օգնում բացահայտելու զարգացման նպատակներին հասնելու համար անհրաժեշտ հմտությունները:

WBI-ն աշխատում է քաղաքականություն մշակողների, տեխնիկական փորձագետների, պետական ծառայողների, բիզնեսի ու համայնքների առաջնորդների և քաղաքացիական հասարակության շահագրգիռ կողմերի հետ՝ զարգացնելու վերլուծական, տեխնիկական ու կապեր ստեղծելու այն հմտությունները, որոնք նպաստում են արդյունավետ սոցիալ-տնտեսական ծրագրերին և հանրային քաղաքականության մշակմանը:

WBI-ի աշխատանքն իրականացվում է առերես՝ Վաշինգտոնի և արտերկրի լսարաններում, ինչպես նաև հեռավար՝ տեսաժողովների ու համացանցի միջոցով: Գործունեությանն աջակցում են տպագիր դասընթացային նյութերի, դասագրքերի, ուսուցողական տեսանյութերի, երկկողմ տեսաժողովների, CD-ROM-ների, ինտերակտիվ մուլտիմեդիայի, վարողի աջակցությամբ առցանց դասընթացների, վեբ-ֆորումների, ռադիոյի, առցանց մասնագիտական համայնքների և էլեկտրոնային փոստային ցուցակների համակցությունները:

Համաշխարհային բանկ: ISBN՝ 0-8213-6647-5: