

Տ.Ա. ԴԱԼԼԱԿՅԱՆ, Տ.Ա. ՏԱՐԳՏՅԱՆ

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЫЕЗДА ЭМИГРАНТОВ ИЗ РА
ПОСРЕДСТВОМ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ**

Рассмотрены текущая миграционная ситуация в 2002-2016 гг., мотивы и цели эмигрантов и динамика денежных переводов через банковскую систему РА. Разработан и рекомендован инструментарий для урегулирования процессов выезда эмигрантов, а также предложены два механизма для регулирования процесса трудоустройства эмигрантов на основе межгосударственного соглашения между РА и страной-реципиентом.

Ключевые слова: страна назначения, страна происхождения, миграционное сальдо, денежные переводы, выездная декларация.

S.A. DALLAKYAN, S.H. SARGSYAN

**REGULATING THE PROCESS OF EMIGRATION FROM ARMENIA
THROUGH APPROPRIATE TOOLS**

The current migration situation in 2006-2016 in RA, the emigrants' motives and goals, dynamics of money transfer through the banking system of RA are discussed. Tools for the emigration process regulation and also two mechanisms according to international contracts between RA and recipient countries are developed and recommended.

Keywords: recipient country, donor country, migration saldo, money transfer, emigrant declaration.

ՀՏԴ 330.101

Վ.Է. ԱՎԵՏԻՍՅԱՆ

**ՆՈՐԱՐԱՐԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ ՀԵՌԱՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՈԼՈՐՏՈՒՄ
(ՌՈՒՍԱՍՏԱՆԻ ԴԱՇՆՈՒԹՅԱՆ ՕՐԻՆԱԿՈՎ)**

Ուսումնասիրվում է հեռահաղորդակցության ոլորտի և բանկային համակարգի հնարավոր միավորումը մեկ գործիքի կամ արգասիքի տեսքով: Ներկայացվում է ՌԴ-ում առաջատար բջջային օպերատորի կողմից իրականացված պիլոտային ծրագիրը, որը նոր շունչ ու հնարավորություններ է ընձեռում ոչ միայն տվյալ օպերատորին, այլ նաև նրա բաժանորդներին:

Առանցքային բառեր. նորարարություն, զարգացում, ՏՏ ոլորտ, բանկային քարտ, բջջային օպերատոր, համագործակցություն:

Տեխնոլոգիական զարգացմանը, ի դեմս նորարարությունների և հայտնագործությունների իրար հաջորդող նոր ալիքների, դեռ 20-րդ դարում անդրադար-

ծել է Ն.Դ. Կոնդրատսը [1]: Յու.Վ. Յակովը, իր հերթին, հիմնային նորարարությունների ժամանակակից ալիքում որպես առաջատար գործոն առանձնացրել է տեղեկատվական հեղաշրջումը [2]: Դրա դրսևորումներից մեկը, ըստ նրա, էլէկտրոնային հաղորդակցության, հետևաբար՝ տվյալ ոլորտում շուկայական հարաբերությունների զարգացումն է:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաների արդյունաբերությունը ուղղակիորեն կապված է տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ձեռնարկությունների հետ: S<S ձեռնարկություն ասելով՝ հասկանում ենք տնտեսական կառույցներ, որ միավորում են ինչպես տեղեկատվության արտադրության, այնպես էլ դրա տարածման գործառույթները [3]: Լ.Ա. Վասիլենկոն բաժանում է SS ձեռնարկատիրությունը երկու հիմնական ուղղությունների՝ տեղեկատվության արտադրության և հեռահաղորդակցության [4]:

Այսօր S<S և բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտում ձեռնարկությունների ռազմավարական զարգացումն ու առաջընթացի տեմպը կարող են պատվար ծառայել երկրի՝ գիտատեխնիկական առաջընթացին պատրաստվածության աստիճանի բարձրացման, կայուն զարգացման ապահովման, տնտեսական գործունեության ակտիվացման, ազատականացման, երկրի մրցունակության կատարելագործման պոտենցիալի առավելագույն գործածման և բազմաթիվ այլ հարցերում:

Հաճախակի չեն լինում դեպքերը, երբ պետք է ներկայացնել այնպիսի նախագծեր, որոնք յուրահատուկ են ոչ միայն առանձին վերցրած կազմակերպության, կամ միայն տվյալ երկրի ամբողջական ու որոշակի ոլորտի համար, այլ նաև համարվում է յուրահատուկ ողջ աշխարհում: Այդպիսի նախագծերի շնորհիվ է, որ յուրաքանչյուր խոշոր միջազգային կազմակերպություն, տվյալ դեպքում տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության ոլորտում, կարող է լինել առաջինը և՛ բիզնեսում, և՛ այն նախագծերի շրջանակներում, որոնք կիրականացվեն այստեղ՝ Հայաստանում:

Անրադարձ է կատարվում SS ոլորտում այնպիսի նորարարական գործիքի, որը 2016 թվականի օգոստոսին որպես պիլոտային ծրագիր ներկայացվել է Ռուսաստանի Դաշնությունում: Այդ նախագիծը կոչվում է **«Մեզաֆոն» բանկային քարտ**: Մինչ բնութագրելը, թե ինչ է ներկայացնում տվյալ նախագիծը, ներկայացնենք դրա ստեղծման նախադրյալները:

Ըստ վերլուծությունների և մասնագետների կարծիքների, յուրաքանչյուր բջջային օպերատոր ունի բաժանորդների որոշակի քանակ, և նրանցից յուրաքանչյուրն արդեն իսկ ունի իր բջջային հաշիվը, որի միջոցով որոշ դեպքերում նա կարող է վճարել ինտերնետային գնումների դիմաց: Եվ սա ոչ միայն պոտենցիալ

հնարավորություն է, այլ, ըստ «Մեգաֆոն»-ի տվյալների, նրանց բաժանորդների 1/7-րդ մասը՝ մասնավորապես 10 միլիոն բաժանորդ, գոնե մեկ անգամ վճարել է ինտերնետում գնումների դիմաց իր բջջային հաշվի միջոցով: Մարդկանց նման վարվելակերպի պատճառը կարող է շատ պարզ լինել. նախ՝ դեռ ոչ բոլորն ունեն բանկային քարտեր, հետո էլ մուտքագրելով սեփական հեռախոսահամարը, որը բոլորը շատ լավ հիշում են, ի տարբերություն քարտի 16 նիշանի համարի, ինչպես նաև լրացուցիչ գաղտնաբառերի, առավել հեշտ է հիշելը:

Չնայած այն հանգամանքին, որ ներկայումս ապրում ենք նորամուծություններով և տեղեկատվական տեխնոլոգիաներով հագեցած աշխարհում, այնուամենայնիվ, էլեկտրոնային վճարման անհրաժեշտության պարագայում բաժանորդը կանգնում է մի շարք խոչընդոտների առջև: Դրանք են՝

1. վճարման համար հնարավորությունները քիչ են,
2. off-line լինելու դեպքում անհնար է իրականացնել վճարում,
3. բարձր են միջնորդավճարները,

4. բջջային հաշիվը չունի բանկային հաշվի առավելությունները: Սա նշանակում է, որ ներկայումս հնարավոր չէ կատարված վճարումներից ստանալ բոնուսներ կամ cash-back:

Ըստ ուսումնասիրությունների՝ բաժանորդներից յուրաքանչյուր 2-րդը կցանկանար ունենալ հնարավորություն՝ իր բջջային հեռախոսի հաշվի համարով վճարելու կատարված կամ կատարվելիք գնումների դիմաց: Հաշվի առնելով թվարկված բոլոր հանգամանքները՝ պարզ է դառնում, որ եթե բաժանորդների այն 50%-ին, որոնք ցանկանում են ազատ կերպով տնօրինել բջջային հեռախոսահամարների սեփական հաշիվները, տրամադրվի որևէ հարմար գործիք, ապա՝

1. կբարձրանա բաժանորդների հավատարմության մակարդակը,
2. ակնհայտորեն կավելանա բջջային հեռախոսի հաշվի միջին շրջնառությունը,

3. միանշանակ կներգրավվեն նոր բաժանորդներ՝ դրանով բաժանորդներին տալով այնպիսի հնարավորություն, որը չի տրամադրվի այլ օպերատորի կողմից:

Վերը շարադրվածը, իհարկե, տեսականորեն շատ գեղեցիկ և գայթակղիչ է հնչում, սակայն այս ամենը պետք է ստուգել գործնականում: Դրա համար իրականացվել է պիլոտային ծրագիր, որի շրջանակներում ներգրավված են եղել մի քանի տասնյակ հազարավոր բաժանորդներ, և գործնականում պարզ է դար-

ձեւ, որ եթե տվյալ բաժանորդներին տրվի բջջային հեռախոսահամարի սեփական հաշիվների ազատ տնօրինման գործիք, ապա տվյալ հեռախոսահամարի հաշվի ամսական ցուցանիշը կարող է հասնել մինչև 12000 ռուբլու:

Այսպիսով, վերլուծելով իրականացված պիլոտային ծրագրի արդյունքները, բաժանորդների տվյալ պահանջմունքը միավորվել է կոնկրետ ապրանքի մեջ: Այս ապրանքի ստեղծումն անհնար կլիներ՝ առանց այնպիսի գործընկերների օգնության, ինչպիսիք են՝

1. MasterCard վճարային համակարգը,
2. Ռաունդ Բանկը:

Այս համագործակցության շնորհիվ է, որ հնարավոր եղավ իրականացնել այս յուրահատուկ ծրագիրը մեկ տարուց ավելի քիչ ժամանակահատվածում: Այլ պարագայում նման ծրագրի նախագծումն ու իրականացումը տարիներ կտևեր:

Արդեն 2016 թվականի հոկտեմբերից ցանկացած բաժանորդ կարող է դիմել սպասարկման ցանկացած կետի ու ստանալ իր հեռախոսահամարին ամրակցված բանկային քարտը, ինչը հնարավորություն կտա ամբողջովին տնօրինելու իր բջջային հեռախոսահամարի հաշվի մնացորդը: Բացի դրանից, միավորելով բջջային հեռախոսահամարի հաշվը բանկային քարտի հետ, բաժանորդին ընձեռնվում է հնարավորություն՝ օգտվելու նաև բանկային ծառայություններից: Տրամադրվող առավելությունները հետևյալն են.

1. Հաշվի մնացորդի վրա փոխանցում է մինչև 8% տարեկան տոկոսադրույք, այսինքն՝ հեռախոսահամարի հաշվի գումարը կարող է նաև եկամուտ բերել:
2. cash-back մինչև 10%-ի չափով և դրանք իրական փողեր են, ոչ թե ինչ-որ բնույթի համակարգ:
3. Միջոցների փոխանցման ամբողջական ազատություն՝ 0-ական միջնորդավճարով:
4. Չկա տարեկան սպասարկման վարձ:

Բացի այս բոլոր առավելություններից, տվյալ քարտի միջոցով իրականացված առաջին գործարքի դիմաց բաժանորդը կստանա 100 ռուբլի բոնուս՝ որպես խրախուսանք:

Այսպիսով, վերլուծելով վերը շարադրվածը, հանգում ենք այն եզրակացության, որ տվյալ նախագիծը մի այնպիսի նորարարական մոտեցում է, որը միավորում է հեռահաղորդակցության և բանկային համակարգի ոլորտները: Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ արդյունավետ լուծումների, հաճախորդների հետ աշխատանքի մեթոդների ու մեխանիզմների, տրամադրվող ծառայությունների

յուրահատկության տեսանկյունից բջջային օպերատորը և բանկային համակարգը բավականին համահունչ են, հետևաբար՝ ստեղծված գործիքը հարմար է, շահավետ ու ապահով: Եվ այն բջջային օպերատորը, որը որոշակի չափով դիսկի կդիմի և նման մեծ ներդրումներ կկատարի «Մեգաֆոն»-ի նման, որն արդեն իսկ հանդիսանում է բանկային գործակալ, կմասնակցի ֆինանսական շուկայի ծառայությունների մատուցմանը և դրանից կստանա եկամուտ, ինչպես նաև տվյալ գործիքի հաշվին մի քանի քայլով առաջ կլինի իր բոլոր մրցակիցներից:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՑԱՆԿ

1. **Кондратьев, Н.Д.** Избранные сочинения [Текст]. - М.: Экономика, 1993.- 47 էջ:
2. **Иновации: теория, механизм, государственное регулирование** [Текст]: Учеб. пособие / Под общ. ред. Ю.В. Якова. - М.: Изд-во РАГС, 2000. - 236 с.
3. **Богданова Е.Л.** Информационный маркетинг [Текст]: Учеб. Пособие. - СПб.: Альфа, 2000. - 67 էջ:
4. **Василенко Л.А.** Рынок информационных услуг [Текст]: Учеб. Пособие. - М.: Изд-во РАГС, 1996. - 78 с.

Վ.Յ. ԱՎԵՏԻՍՅԱՆ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

Изучается возможная комбинация телекоммуникационной отрасли и банковской системы в виде одного инструмента или продукта. Представлена экспериментальная программа, осуществляемая ведущим оператором мобильной связи в России, которая дает новые возможности не только для данного оператора, но и для его абонентов.

Ключевые слова: инновации, развитие, сфера информационных технологий, банковская карта, мобильный оператор, сотрудничество.

V.E. AVETISYAN

AN INNOVATIVE APPROACH IN THE SPHERE OF TELECOMMUNICATION ON THE EXAMPLE OF THE RUSSIAN FEDERATION

The possible combination of the telecommunication industry and the banking system in the form of a single tool or product is studied. A pilot program is implemented by the leading mobile operator in Russia providing new opportunities not only for this operator, but also for its subscribers.

Keywords: innovation, development, IT, bank card, mobile operator, cooperation.