



Отчет по результатам тестирования инструментов финансовых продуктов «Снова в строй» и «Сберегательный круг» в Кыргызской Республике

В партнерстве с:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation



WORLD BANK GROUP

IFC International
Finance Corporation

СОДЕРЖАНИЕ

1. Глоссарий.....	1
2. Введение	2
3. Методология.....	6
4. Результаты исследования.....	8
4.1. Оценка инструментов финансового продукта «Снова в строю»	8
4.1.1. Причины несвоевременных выплат по кредитам	
4.1.2. Оценка материала «План расходов на 14 дней»	
4.1.3. Оценка материала «Кошелек»	
4.1.4. Предпочитаемая частота выплат по кредитам	
4.1.5. Оценка СМС-уведомлений	
4.1.6. Оценка бонусной системы	
4.2. Оценка инструментов финансового продукта «Сберегательный круг»	23
4.2.1. Отношение и практика сбережений	
4.2.2. Оценка финансового продукта «Сберегательный круг»	
4.2.3. Оценка материала «Календарь сбережений на 6 месяцев»	
4.2.4. Поведение заемщиков и источники средств в случае появления непредвиденных расходов	

1. ГЛОССАРИЙ

КР – Кыргызская Республика;

IFC – Международная финансовая корпорация;

ФГД – Фокус-групповые дискуссии;

Гайд - список вопросов и тем, которые освещаются в ходе фокус-группы.

2. ВВЕДЕНИЕ¹

Обзор и основные выводы, инновационные продукты и подходы, которые мотивируют потребителей микрофинансирования делать правильный выбор

До недавних пор некоторые МФО и другие доноры инвестировали в углубление знаний и повышение квалификации (например, в аудиторные программы, образовательные фильмы, крупные события). Но, после того как на обучение и финансовую грамотность были израсходованы огромные средства, многие все еще указывают на разрыв между знаниями/осведомленностью и изменившимся поведением.² Вместе с тем, не слишком ли быстро мы сбрасываем микрозаемщиков со счетов как безграмотных в финансовом отношении людей? Люди, не имеющие формального образования, могут очень хорошо распоряжаться деньгами, и мы все можем вспомнить кого-нибудь с высшим образованием, кто принимал ужасные финансовые решения. Нам необходимо думать, выходя за рамки учебников и занятий в классе. Что-то еще искажает или коротит процесс принятия нами решений. Эксперты начинают исследовать психологию, которая мотивирует принятие финансовых решений.³

Учитывая это, IFC работает с банками и МФО в Кыргызстане над адаптированными проектными мероприятиями, которые могут помочь клиентам визуализировать и ставить цели, планировать, подталкивать, напоминать, стимулировать и поощрять удачные финансовые решения. Для вдохновения проект опирается на ряд экспериментальных инноваций, применявшихся в работе “Juntos” с “BBV-Bancomer” в Мексике, KGFS – в Индии, “Ideas42” с банком “Green Bank” – на Филиппинах, и “Good Return” с мобильными операторами – на Соломоновых островах. МФК провела анализ в 10 фокус-группах, состоящих из мужчин и женщин разного возраста из Нарынской, Джалалабадской и Ошской областей (городские пригороды и села), включая как наемных работников, так и лиц, зарабатывающих неофициальной торговлей, пастухов и сельскохозяйственных работников; у большинства групп были просроченные непогашенные кредиты. Проект ставил своей целью узнать о том, что кыргызские потребители микрофинансирования думают о своих деньгах, ведут ли они – и, если ведут, то как – учет расходов и доходов, а также о том, что могло бы послужить для них мотивацией к экономии и регулярному погашению своих микрокредитов.

В соответствии с похожими результатами в Таджикистане, исследование обнаруживает среди лиц старшего возраста и, в частности, среди тех, кто занимается торговлей (которыми почти всегда являются женщины), большую тенденцию аннотировать расходы и вести бумажные списки для учета расходов в динамике. Респонденты в возрасте старше 50 лет могли с легкостью составить список двухнедельных расходов и даже предлагали разработать упражнение с большим количеством столбцов, общими суммами и сопоставлением цен. Аннотации – это полностью женское дело; женщины ведут списки и хранят в укромных местах и в своих кошельках листки бумаги, в которых указаны совершенные ими крупные расходы и, в некоторых случаях, ожидаемые крупные расходы. Женщины говорят о том, что они намеренно разделяют деньги по категориям и, иногда, хранят их дома в конвертах. Однако не ясно, влияют ли все эти аннотации на их способность балансировать доходы и расходы, и многие признают, что им это не помогло, либо что они

¹ This report is prepared by Colleen Mascenik, Program Manager, IFC Azerbaijan and Central Asia Micro- and Responsible Finance, with MVector, Kyrgyzstan, July 2016.

² Центр финансовой интеграции и действий, “Изменение поведения: инновации в сфере финансовой грамотности”, 2015 год.

³ Маргарет Шеррард Шерраден, “Финансовая грамотность – что это и как это может быть создано?” Центр социального развития, 2010 год.

попробовали и отказались. Для сравнения, более молодые респонденты и те, кто зарабатывает сельским хозяйством и выгоном овец, с самого начала не видят в этом никакой пользы; они говорят, что аннотирование расходов занимает слишком много времени и, кроме того, в любом случае не изменит их поведение в отношении расходов.

Кыргызские фокус-группы выражают сильное ощущение того, что их финансовое положение им неподконтрольно – на пути экономии оказывается широкий круг разнообразных опасностей и неизбежных расходов. К ним относятся риски, связанные с сельским хозяйством, а также с культурой и менталитетом. Участники подвержены рискам, с которыми сопряжены цены на сырьевые товары (они, в частности, пострадали из-за недавнего снижения цен на картофель), потери скота, слишком большое/малое количество дождевых осадков; как и таджикские респонденты, они практически не защищены от затрат и перебоев в семейных доходах/жизни из-за болезней (социальная медицинская система едва ли удовлетворит их потребности, хотя и поглощает большую часть официальных доходов); кроме того, существуют характерные для Кыргызстана привычки – ожидание больших семейных торжеств (*тоев*) и дарения подарков, которые участники считают неизбежными. Таким образом, возникает постоянная утечка денег, которая, по всей видимости, приводит к ощущению отсутствия контроля. Данная проблема становится самостоятельной: участники – в особенности, молодые и ориентированные на сельское хозяйство – говорят о том, что планирование и аннотирование расходов полезны лишь для тех, кто контролирует свои расходы, а они их не контролируют, так что зачем планировать?

Исследование подтверждает выводы, которые были составлены в Таджикистане и в рамках других исследований, относительно того, что люди предпочитают думать о деньгах большими суммами, и могут сознательно сбрасывать небольшие расходы со счетов. К такому образу мышления особенно склонны молодые люди – например, в возрасте 18-30 лет, а также те, кто предпочитает ментальный учет аннотированию. Они не хотят вести учет мелких расходов – таких как расходы на чай или сигареты – или беспорядочных трат на празднества и подарки, а предпочитают сосредотачиваться на больших и планируемых расходах (таких как погашение кредитов, коммунальные услуги, питание). Думая о бонусах и отдаче (например, от сбережений), они также не желают возиться с мелкими суммами; они говорят, что мелкие деньги погоды не делают (например, в плане мотивации поведения). С другой стороны, респонденты верят в то, что могли бы добиться экономии за счет сокращения небольших ежедневных расходов и трат на празднества и подарки. Это – интересный парадокс, поскольку люди говорят о том, что могли бы дисциплинировать поведение, которое, как они также говорят, они не отслеживают, которое является несущественным и находится вне их контроля. Кажется, что большинство участников переоценивают свои возможности в плане дисциплинирования небольших расходов и трат на празднества, в результате чего они жертвуют своим душевным спокойствием и питанием.

В исследовании высказывается предположение о том, что в своих суждениях кыргызстанские потребители, в подавляющем большинстве случаев, предвзяты в пользу настоящего – вплоть до того, что многие из них отмечают ощущение безнадежности, когда думают о будущем. Хотя люди старшего возраста и торговцы аннотируют свои расходы, а женщины составляют списки и даже прячут конверты с деньгами в укромных местах у себя дома, многие (в особенности, те, кто занимается выпасом скота и сельским хозяйством) испытывают подавляющее ощущение бесполезности планирования. Отношение к кредитам следующее: кредиты неизбежны; кредиты нужны для того, чтобы выжить, независимо от условий и затрат. Многие скрывают от своих детей факт того, что занимают

деньги; женщины часто скрывают это от своих мужей. Многие из них живут с очень узкой допустимой погрешностью и многочисленными долгами (даже если официальные данные о займах свидетельствуют о сокращении параллельного кредитования, кажется, что неформальное кредитование остается повсеместно распространенным), а задержки с получением доходов или социальных выплат даже на один день могут нарушить хрупкое равновесие между расходами и выплатами в счет погашения кредитов. Результатом, по всей видимости, являются домохозяйства, характеризующиеся секретностью и стыдом, периодами умышленного невежества и отсутствием дисциплины в отношении расходов, за которыми следуют периоды крайней тревожности и жертв.

То, как кыргызские участники говорят о том, как они ведут себя, и то, какое поведение от них ожидается, является головоломкой. Непризнание мелких расходов кажется умышленным, в то время как многие ожидают, что могли бы сэкономить. Участники изо всех сил стараются регулировать ежедневную утечку денег (они говорят о том, что не носят с собой наличные деньги, иначе полностью их потратят; они не могут пройти по рынку, не потратив деньги; они не могут отвечать отказом на просьбы детей или родственников), даже если некоторые из них говорят о том, что хотели бы вести подробный учет расходов. Участники говорят о том, что им необходим постоянный доступ к ликвидности, и что они предпочитают наличные, но они также говорят, что хотели бы откладывать деньги на действительно большие цели – такие как недвижимость, дом, расходы на образование – и хотели бы получать действительно большую отдачу от своих сбережений. Участники говорят о том, что в периоды между погашениями кредитов у них есть несколько дней на то, чтобы расслабиться, насладиться жизнью и забыть о своих проблемах (предполагая период намеренного неведения – возможно, в качестве способа сбежать от безысходности), но, при этом, они также говорят о том, что регулярное SMS-напоминание о предстоящем погашении кредита было бы полезным. Как? Как может напоминание о времени помочь человеку, который не справляется со своевременностью вплоть до сопротивления или неспособности предвидеть будущее?

Что мы можем сделать с этими полученными данными? Кажется, что необходимо вмешательство, направленное на некоторые важные когнитивные и социальные предубеждения: **подавляющее предубеждение в пользу настоящего времени, секретность, стыд и чувство утраченного контроля.** Вместе они складываются в порочный круг отсутствия планирования, чрезмерной задолженности, тревоги и обездоленности. Настало время для того, чтобы финансовые учреждения подумали о том, что они могли бы сделать иначе. Вот некоторые идеи...

- **Сделать будущее более реальным.** Если желание расходуется объясняется вполне конкретными, срочными потребностями в настоящем, можно ли его смягчить, если сделать будущее более конкретным? Поможет ли дискуссия о будущем, включая конкретные цели (например, стиральная машина, которая стоит X; плата за обучение в школе в размере Y, которая должна быть произведена в срок Z), визуализацию этих целей и графическое изображение того, где – относительно своих целей – находится человек? Это, разумеется, было бы лучше, нежели полное отсутствие взгляда на будущее. А использование бумажных носителей может иметь значение для тех, кому комфортнее работать с бумагой.
- **Сплотить семью вокруг финансовой цели. Сделать так, чтобы мысли о прогрессе на пути к ее достижению были комфортными и положительными.** Вместо спрятанных листков бумаги с пометками о прошлых расходах, необходимо рассмотреть

возможность использования календаря или графика целей с изображениями семьи и предмета/цели, к которой она стремится, и с графическим отображением прогресса и ежедневных/еженедельных вех, а также необходимо сделать процесс отслеживания прогресса увлекательным. Возможно, для этого подойдут наклейки, которые клеят дети. Никто не хочет выставлять напоказ свое “грязное белье”, делаясь информацией о своих прошлых долгах и расходах, но могут ли семьи сплотиться вокруг перспективной положительной цели?

- **Относиться к клиентам с уважением.** Многие получают телефонные звонки с угрозами в/после наступления срока погашения кредита; клиенты говорят о том, что кредитные эксперты на них кричат, и что они живут в ежемесячном цикле тревоги и страха. Это, по-видимому, лишь добавляет ощущение безысходности и утраченного контроля, и, кажется, убивает мотивацию стараться сильнее. Клиенты говорят об отсутствии смысла в планировании своего будущего, т.к. это безнадежно. С другой стороны, респонденты говорят о том, что их финансовое учреждение никогда не поблагодарило или не поздравляло их за размещение депозита или своевременное погашение кредита. Надо стараться быть позитивными. Это может быть маленьким шагом на пути к восстановлению у клиента чувства достоинства и контроля.
- **Клиенту необходимо визуально демонстрировать его положительный прогресс.** Когда вы заблудились в лесу, нет ничего более обескураживающего, нежели ощущение того, что вы ходите по кругу, ни на шаг не продвигаясь вперед. Даже если предстоящий путь очень долгий, наглядное удостоверение в том, что вы продвигаетесь вперед, является колоссальной мотивацией. Рассмотрите возможность демонстрации клиентам достигнутого ими прогресса (например, в накоплении сбережений или погашении кредитов) с графиком и процентом достигнутой цели. Телефоны с операционной системой *Android* упрощают такую визуализацию.
- **Многие ощущают отсутствие контроля, потому что сталкиваются со слишком большим количеством непокрытых рисков. Кыргызстану необходимы продукты микрострахования.** Засухи, наводнения, падеж скота, проблемы со здоровьем, смерть близких, проблемы с автомобилем и многие другие риски постоянно расстраивают стремление домохозяйств к экономии. А кредит слишком часто заполняет ту пустоту, которая должна заполняться страхованием. Как видно в ряде стран с низким уровнем доходов, где операторы мобильной связи и МФО могут реализовывать программы микрострахования жизни, пожизненного микрострахования долговых обязательств и микрострахования на случай госпитализации, такие программы являются простыми и доступными для малоимущих продуктами, которые можно легко привязать к пополнению баланса сотовых телефонов и микрофинансовым продуктам. Покрытие рисков должно стать колоссальным шагом на пути к восстановлению ощущения контроля среди малообеспеченных домохозяйств.

3. МЕТОДОЛОГИЯ

Целью исследования являлось тестирование инструментов финансовых продуктов 1) «Снова в строю», направленного на формирование ответственного поведения заемщиков с чрезмерной задолженностью и 2) «Сберегательный круг», направленного на формирование культуры сбережений среди людей, мотивации случайных вкладчиков к тому, чтобы стать регулярными, а также удержание ценных, но уязвимых, нестабильных вкладчиков.

Тестируемые инструменты финансового продукта «Снова в строю»:

- Материал «План расходов на 14 дней»;
- Материал «кошелек» с четырьмя отделениями, составленный по принципу «четыре конвертов» для распределения семейного бюджета;
- Смс-уведомления, напоминающие о предстоящих выплатах, начислениях бонусов, отменах бонусов и.т.д
- Привлечение супругов, друзей для оказания позитивного влияния;
- Бонусы за своевременные выплаты по кредиту.

Тестируемые инструменты финансового продукта «Сберегательный круг»:

- Материал «Календарь сбережений на 6 месяцев»;
- Привлечение супругов, друзей для оказания позитивного влияния;
- Смс-уведомления, напоминающие о предстоящих выплатах, начисленных бонусах, отменах бонусов и.т.д.

Для достижения поставленной цели было проведено качественное исследование в формате фокус-групповых дискуссий (ФГД). ФГД проводились в период с 16 по 22 июня 2016 г.

Фокус-группа - один из методов сбора и анализа информации. Он заключается в приглашении небольшой группы людей (чьё мнение по обсуждаемому вопросу интересно), отобранных по специальным критериям, на встречу, во время которой ведущим проводится дискуссия (обсуждение) по заранее созданному сценарию фокус-группы (гайд).

Всего было проведено десять фокус-групповых дискуссий с представителями целевой аудитории исследования: 1) текущими заемщиками, которые имеют просрочки по выплатам кредитов и 2) текущими заемщиками, которые не имеют просрочки по выплатам кредитов. Три ФГД проводились с заемщиками, которые не имеют проблем с выплатой кредитов, семь ФГД проводились с заемщиками, которые имели просрочки.

География исследования охватила три области КР – Ошскую, Жалалабадскую и Нарынскую. Области исследования были выбраны ИФС на основании дальнейших целей программ интервенций. В исследование были включены как городские населенные пункты, так и сельские. Четыре ФГД было проведено в селах областей, шесть ФГД - в городах. Также, при формировании состава фокус группы учитывались и другие социально-демографические показатели:

- 1) Пол (женщины 50-60%, мужчины 40-50%);
- 2) Возраст (18-30 лет -40%, 31-50 лет -30%, старше 50 лет-30%);
- 3) Уровень образования (высшее, среднее, ниже среднего);
- 4) Занятость (в основном люди, вовлеченные в сельское хозяйство, торговлю, транспорт, строительство с нестабильным / непостоянным заработком) ;
- 5) Сумма текущего кредита (менее 150 тысяч сомов, 150 – 300 тысяч сомов).

Социально-демографические характеристики каждой группы указаны в таблице №3.1.

ТАБЛИЦА 3.1. СОСТАВ ФОКУС-ГРУПП

Область	Населенный пункт	Возраст, лет	Пол	Наличие проблем с выплатой	Сумма текущего кредита,
Нарынская	г. Нарын	старше 50	40%-50%- мужчины;	Да	Менее 150
	г. Нарын	18-30		Нет	150-300
	с. Жанбулак	31 -50		Да	Менее 150
Жалал-Абадская	г. Жалал-Абад	31 -50		Нет	Менее 150
	г. Жалал-Абад	> 50		Да	150-300
	с. Кенеш	18-30		Да	Менее 150
Ошская	г. Ош	31 -50	50%-60%- женщины	Да	150-300
	с. Коммунизм	> 50		Нет	Менее 150
	г. Ош	18-30; пары муж-жена		Да	Менее 150
	с. Гульча	18-30		Да	Менее 150

ФГД проводились по специально разработанному сценарию (гайду) на кыргызском языке опытным модератором. Каждая ФГД продолжалась 1,5-2 часа. Около 7-8 заемщиков участвовало на каждой ФГД. Часть заемщиков были приглашены банками/ МФО- партнерами ИФС, часть заемщиков было рекрутировано в соответствующих населенных пунктах методом «снежного кома» (в домохозяйствах, супермаркетах, центрах, возле финансовых учреждений и.т.д.)

Участие в ФГД было добровольным и конфиденциальным. Имена участников не могут разглашаться третьим лицам и публиковаться в отчетах по исследованию. Все ФГД были записаны на диктофон и видео-камеру. Предварительное разрешение на запись было получено от всех участников ФГД.

После проведения всех ФГД, специально-подготовленные специалисты прослушали аудио и видео-записи и перевели речь участников и модератора в текстовый формат (транскрипция). На основе полученных транскрипций был проведен анализ данных и подготовлен отчет по результатам исследования. В ходе анализа данных изучались ответы заемщиков в разрезе по вышеуказанным социально-демографическим группам заемщиков. Все выявленные различия в ответах заемщиков разных социально –демографических групп описаны в отчете. Отсутствие описаний различий ответов между различными социально-демографическими группами в отчетах означает отсутствие таковых различий (не было выявлено в ходе анализа данных).

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

4.1. Оценка инструментов финансового продукта «Снова в строю»

4.1.1. Причины несвоевременных выплат по кредитам

В ходе проведенных ФГД участникам был задан вопрос о возможных причинах несвоевременных выплат по кредитам среди заемщиков. Участники ФГД, вне зависимости от социально-демографических характеристик, в основном назвали следующие причины несвоевременных выплат:

- 1) Нестабильный заработок, как следствие колебаний цен на продукты животноводства и растениеводства⁴ (снижение стоимости сельскохозяйственных продуктов, выставляемых участниками ФГД на продажу в определенные периоды)

В прошлом году картофель упал в цене. Сначала был дороже, а потом когда вступили в Евросоюз ожидали, что цена на картофель поднимется и не продавали. И вот весной вообще никто не стал покупать и потом вообще картошка стала дешевой.

- 2) Непредвиденные обстоятельства, такие как:

- 2.1. Падеж или болезнь скота, что приводит к сокращению прибыли:

Появляются какие-то форс-мажорные обстоятельства, природные /стихийные бедствия, такие как сели, лавины, или же падеж скота. Ну, это обычное дело на джайлоо. Поэтому иногда получается совсем не так, как было задумано вначале.

- 2.2. Засуха или сильные дожди, приводящие к скудному урожаю, что далее приводит к сокращению прибыли;

Сейчас в связи с погодой картошка не ходит, не растет. А в это время мы уже торговали, в это время уже поспевала, а сейчас запаздывает. Сезонные трудности возникают тоже, когда учебный год начинается.

- 2.3. Внезапная болезнь заемщика или/и его/ее детей, родственников, что приводит к растратам на лекарства и отсутствию возможности работать в эти дни.

Сама можешь заболеть. По неосторожности или по другим каким-то причинам. Я вот тоже заболела зимой. Перенесла операцию. Деньги ушли на лечение. Вот в этот период мне было немного тяжело выплачивать кредит в срок. Ну, вот так получилось. Ну, беда же приходит всегда неожиданно. И в это время я не могла оплатить, как я планировала.

⁴ Согласно данным НСК, 35% занятого населения Жалалабадской и Ошской областей задействовано в сельском хозяйстве. В Нарынской области 52% занятого населения занимаются сельским хозяйством (в основном, животноводством). Другие виды экономической деятельности, где задействовано большинство работающего населения – торговля, строительство, транспорт и образование.

3) Низкие обороты, отсутствие торговли (по словам людей, задействованных в сфере коммерции):

Раньше было все хорошо, на базаре торговля шла. Но со временем клиентов стало мало, торговля не шла. А мы как раньше делали, закупаемся на крупную сумму, ждем клиентов, но пока они придут, цены стоят ниже своей себестоимости даже. Нет торговли, в итоге банкрот.

4) Частые растраты на празднования (тои), свадьбы, поминки и другие мероприятия как следствие местного менталитета:

По-моему влияет и безответственность заемщика и бывает и неожиданные жизненные ситуации. И Менталитет, наша национальная особенность на различные тои ража и т.д. Незапланированные расходы ну в основном вот эти.

... может быть тои-аш, похороны, могут возникнуть разные проблемы. Например, на тои-аш 400 тыс уходит на свадьбу, на один похорон уходит 300-400 тыс, свыше 200 тыс.

5) Задержки ежемесячных заработных плат и пенсий

Зарплата или пенсия выдаются не во время, бывает что задерживается даже на день или на несколько часов уже влияет на изменения по выплатам. Много причин.

6) Некоторые участники ФГД отметили, что они иногда вынуждены брать кредиты, чтобы обеспечить свое существование (включая нецелевое использование кредитов). По этой причине они не придают большого значения ставкам и суммам выплаты во время подписания договора, то есть подходят безответственно к получению кредита (не проанализировав, смогут ли они выплачивать регулярно соответствующую сумму денег на погашения кредита).

Выхода нет, мы берем. Но задумываемся об этом, когда нужно выплачивать.

Этому только есть две три причины, это: 1) Кредит берут на авось, то есть с мыслью лишь бы взять потом как ни будь рассчитаюсь; 2) Кредитные деньги используются не по назначению, то есть если кредит брали на закуп скота, а вместо этого покупают машину; 3) Заемные средства не пускают в оборот а расстрачивают на потребительские нужды и т.д.

Приходится брать кредит, некоторые на все условия соглашаются, лишь бы взять кредит, и в конце получается так.

4.1.2. ОЦЕНКА МАТЕРИАЛА «ПЛАН РАСХОДОВ НА 14 ДНЕЙ»

В ходе ФГД участники протестировали форму «План расходов на 14 дней», один из инструментов финансового продукта «Снова в строю», направленного на формирование ответственного поведения посредством периодических напоминаний, социального давления и индивидуального консультирования. Данная форма содержит 14 строк, где каждая строка соответствует одному дню (то есть всего указано 14 дней). В ходе ФГД модератор просил участников в течение 5 минут записать в этой форме все свои расходы, включая расходы на домохозяйство/ семью, на каждый следующий день, начиная со дня, проведения ФГД (например, расходы на еду, на транспорт, на детей, на бизнес, на сигареты и т.д.)

Практически все участники ФГД справились с поставленной задачей. Они записали все планируемые расходы на следующие 14 дней, которые им удалось вспомнить в течение 5 минут. Однако примерно половина участников уточняли некоторые вопросы по заполнению формы у модератора. Основным вопросом для уточнения было включение тех или иных статей расходов (например, «Включать ли мне в эту форму расходы на бензин?»). Также, часть участников для упрощения восприятия дописали даты (число/ месяц/ год и/или день недели) напросив каждой строки, обозначающей каждый день. В каждой строке, участники, в основном, записывали как суммы расходов, так и название статей расходов (например, «молоко – 50 сомов»).

Подобным планированием занималась лишь небольшая часть участников ФГД. Данные люди, в основном, заняты в сфере торговли (занимаются реализацией товаров в небольших собственных магазинах/ павильонах/ лотках) и занимаются ежедневным или ежемесячным планированием в силу своей профессии.

На неделю составляю план и рассчитываю сколько могу затрат себе позволить. Доходы не высчитываю, только расходы. Записи храню там же в магазине на видном месте.

Было замечено, что часть участников не в полной мере поняли значение «планирования», так как утверждали, что выполняли подобное задание (планировали на каждый день), тогда как по факту они записывали фактически-понесенные расходы или планировали расходы в устной форме. Примерно половина участников ФГД записывали только фактические расходы.

В основном жена ведет записи по всем расходам. Я только трачу. Расходую. И отвечаю также, какие были расходы у меня. А вот это столько ушло, это столько, на что ушло. В нашем доме есть специальный блокнот.

Ну сколько бы не планировали все равно деньги тратятся не по целевому назначению. Поэтому, я думаю надо записывать затраты, после делать выводы. Планировать надо, но на все невозможно написать план. Потому, что дни могут быть разными.

Остальные участники, в основном, занимаются устным или письменным планированием более крупных расходов, таких как общие расходы на питание, одежду, выплату кредитов/долгов и других расходов (например, закуп таких продуктов как картофель, морковь или корма, сена) на более длительный период времени (две следующие две недели, месяц).

Составляется план на неделю, какой расход на что уйдет. Продукты питания, бензин, туда-сюда. И вот, то, что мы взяли кредит. Мы уже кредит отложили как отдельную часть. Средства для оплаты кредита мы храним отдельно, чтобы не было просрочек.. Записи хранятся у жены в надежном месте в сейфе, который закрыт на ключ, подальше от детей. Планированием расходов занимается жена.

Несколько участников пробовали заниматься подробным планированием когда-то, но затем перестали по каким-либо причинам.

Я в интернете нашла как бы сайт, «как семейный бюджет планировать?» и по нему попробовала запланировать свой семейный бюджет, т.е. сделать анализ. Да, я пробовала планировать на 1 месяц. Как будет? Как можно распределить наши заработанные деньги на месяц? Но не пользуюсь постоянно.

Записи по планированию фактических расходов обычно хранятся участниками в невидных местах, к которым нет доступа другим людям (например, гостям, соседям) и маленьким детям - например, в шкафах, на полках, в собственных сумках заемщиков. Все участники, планирующие и фиксирующие расходы, сказали, что записи ведутся и хранятся исключительно у женщин (в силу того, чтобы только женщины занимаются ведением домашнего хозяйства, и, соответственно, планируют расходы и распределяют средства на нужные покупки для дома).

Практически все участники ФГД согласны с тем, что необходимо планировать свои расходы по причине того, что 1) планирование расходов помогает рационально распределять средства, не делать ненужных трат и экономить, 2) план служит напоминанием оплаты важных платежей и покупок (например, кредит, долг, коммунальные услуги). Участники, проживающие в сельских населенных пунктах, сказали, что им будет удобно записывать расходы в данной форме. В городской местности участники старшего возраста (старше 50 лет) тоже согласись с тем, что удобно заполнять расходы в данной форме.

То, что вы говорите - правильно, нужно записать приблизительные расходы. Такси и другое запланировать. Жить по плану это хорошо. Зато знаешь, что столько-то ты расходуеть в месяц. На 30 дней такой-то расход, будешь стараться экономить. Можно научиться экономить.

Однако жители городов более молодого возраста (18-50), в основном сказали, что им неудобно заполнять форму, так как 1) не имеет смысл записывать слишком маленькие статьи расходов, так как это не будет полезным делом:

У меня просто времени нет писать. А также есть ежедневные расходы по мелочам. Я думаю, не стоит вести записи всего этого. Например, покупаем молоко один литр, также айран. Стоит это все 60 сом. Если мы и это будем писать, зачем это надо? Не нужно. Если что-то крупное, то можно записать. Например, я сейчас получила кредит на большую сумму. Это я записала.

а также 2) невозможно запланировать все расходы заранее в силу таких непредвиденных обстоятельств как:

1) Нестабильность рыночных цен на товары животноводства и растениеводства (в некоторых случаях приходится продавать товары по гораздо более низкой цене, чем было запланировано и, соответственно, тратить больше денег на поддержание бизнеса);

Например, я продал коня на базаре в Ат-Баши за 50 тысяч. Там такие кони, которые стоят 50 тыс, могут стоить 30 тыс., а на следующее воскресенье может быть уже 50 тыс, а до следующего воскресенья нужно откармливать коня, поэтому расходы на корм скота. Например, на откорм на неделю уходит 1000 сомов, а потом когда обратно будем продавать на базаре, то этот конь уже может быть стоит не 50 тыс, а 60 тыс. т.е. базар может быть по-разному, то прибыль или наоборот убыль.

2) Покупки детям (так как дети зачастую просят им купить сладости, еду, одежду, игрушки) и родители не могут отказать своим детям;

Взрослый может посчитать свои расходы. А то, что мы на детей тратим, сложно посчитать, уходит на разное. Себя как-то можно ограничить – это не буду надевать, или это я себе не куплю. Но для ребенка ты все-равно...

3) Сложившиеся культурные традиции и менталитет людей, требующий заплатить за друга, знакомого, коллегу, в случае если у него/нее нет средств или в качестве угощения (иначе люди могут плохо думать о человеке);

Трудно. И это не подходит для нашего менталитета, могут плохо о тебе подумать. Иногда в маршрутке платишь за кого-то, иногда идешь на обед, бывают моменты, когда платишь за кого-то.

4) Сложившиеся культурные традиции и менталитет людей, требующий проведения и посещения празднований (тоев), поминок, гостей;

Мне с одной стороны понравились, а с другой стороны не понравились наши вот эти записи. Все равно, сколько бы мы не писывали расходы, мы все равно потратим их. Хотим мы этого или нет. Сегодня в гости позовет один. Надо идти и это опять влечет за собой расходы. Еще к одному в гости пойдешь. Расходы подобные этим будут.

5) другие непредвиденные неблагоприятные обстоятельства, такие как поломка машины, дополнительные транспортные расходы и.т.д;

6) Отсутствие желания заполнять форму, забывчивость, так как слишком детально нужно расписывать расходы;

Говорим себе, ой, завтра напишем, потом...и все забываем.

7) Постоянная вариация ежедневных расходов.

Например, если напишешь на 1 месяц и сам считаешь на свою зарплату, а иногда может быть так, что можно купить вещи незапланированные и не будет соответствовать плану. Например, случайно может быть израсходован больше суммы, чем предполагалось или наоборот будет меньше суммы, чем ты предполагаешь.

В основном данные участники ФГД, выступающие против «Плана расходов на 14 дней», сказали, что данная форма будет удобна тем людям, которые получают стабильную заработную плату и не зависят от спроса на рынке на их товары, от цен, по которым можно продать товары, и от процедур выращивания и разведения скота.

Записывать свои расходы и планировать это удобно для тех, кто работает, и получают ежемесячно стабильную зарплату. {...}.. Например, кто занимается продажей скота, то бывает разное. Например, иногда скот можно продать за 50-70 тысяч, то можешь уже 2-3 месяца не продавать, или можешь израсходовать в течение месяца эти деньги.

Некоторые подчеркнули, что возможно у них не будет времени на заполнение формы, так как у них есть более важные дела, такие как забота о детях и семье, работа.

В принципе, можно вести по форме записи. Всегда можно узнать какие были расходы. Форма удобная. Но, часто когда на работе, нет времени вести записи. По моему мнению, можно запоминать расходы, не ведя записей. Как можно забыть о расходах в ежедневной жизни.

В основном люди признали, что им было сложно вспомнить все расходы на будущие дни, в основном по причине того, что они никогда этого не делали. Люди, которые работают в сфере торговли и в бюджетных государственных организациях, которые занимаются письменной работой, учетом каких-либо расходов, испытывали меньше сложностей с заполнением формы. Люди, вовлеченные в сельское хозяйство (животноводство и растениеводство), столкнулись с большими сложностями.

Я думал, чтобы написать. Написал то, что вспомнил. Много осталось не записанным.

Все участники также высказались относительно улучшения данной формы «План расходов на 14 дней». Основные предложения следующие:

- 1) Добавить колонки с обозначением основных статей расходов (например, таких как питание, транспорт (бензин, такси, маршрутка), кредит, одежда и.т.д.);
- 2) Выделить дни «суббота» и «воскресенье» другим особым цветом и выделить больше места для записей в эти дни, так как в выходные расходы домохозяйства возрастают (тои, прогулки, праздники и.т.д.);
- 3) Добавить колонку для статьи дохода и баланса между ними, так как планируют расходы исходя из суммы дохода (доход тоже может варьироваться);
- 4) Оставить больше места на каждый день для записей (так как не помещаются записи);
- 5) Добавить колонку для суммы выплат по кредиту, которую нужно сохранить к определенному времени;
- 6) Подвести итог по недели, то есть добавить сточку для итога по недели или планировать на неделю, а не на каждый день (по вышеперечисленным причинам);
- 7) Сделать форму в виду тетради или календаря, где одна страница бы соответствовала одному дню;

8) Добавить дополнительное поле, где можно было бы фиксировать фактические расходы, если они будут отличаться от планируемых расходов; а также каждый раз ставить отметку «» если был выполнен план.

Люди старшего возраста утверждали, что данная форма планирования расходов поможет им для 1) лучшего планирования расходов и 2) своевременной выплаты кредита. Основные аргументы в пользу данной формы:

- 1) Знание суммы расходов и статей расходов, выплат;
- 2) Возможность экономии средств и рационального распределение заработка;
- 3) Для того, чтобы убедиться, что заемщикам хватит суммы денег, находящейся в распоряжении на выплату кредита.

Я думаю, если написать, можно экономить, и тогда думаю хватит на выплату кредита Да. Все рассчитать, сколько на кредит, сколько-куда, составить план и тогда как-нибудь хватит на выплату кредита.

Можно даже каждый день сводить баланс и увидишь если каждый день по сколько экономив, ты на выплату кредита можешь спокойно совершать.

Среди участников более молодого возраста мнения относительно пользы «Плана расходов на 14 дней» разделились. Одна часть данных участников сказали, что форма не поможет для лучшего планирования расходов, а также в реальной жизни они не будут заполнять форму в силу отсутствия желания ее заполнять, даже в том случае если будет время на заполнение. Заполнение формы, по их словам, будет занимать много времени, придется вспоминать все расходы, прилагать умственные усилия, тогда как можно вместо этого потратить это время на семью. Среди других аргументов были отсутствие стабильного заработка, частые непредвиденные расходы и забывчивость.

Возможность есть, но как сказать, у нас в доме много людей, я не могу сидеть только над этим. У меня есть другое, как хозяйство, например, я не могу ежедневно планировать, а на месяц да можно.

Хранить данную форму практически все люди предпочли бы на видном месте, чтобы было наглядно и напоминало о предстоящих выплатах, например, в каких местах как полка кухни (так как люди проходят много времени именно там), на холодильнике. В сумке (чтобы всегда был доступ), на зеркале и.т.д.

На видном месте лучше, если держать скрытно от своих глаз, то можешь и забыть основные свои расходы и регулировать уже не сможешь. На тумбочке чтобы утром и вечером видеть и регулировать запланированное.

4.1.3. Оценка материала «Кошелек»

В ходе ФГД участники протестировали материал «Кошелек», один из инструментов финансового продукта «Снова в строю», направленного на формирование ответственного поведения посредством периодических напоминаний, социального давления и индивидуального консультирования. Данный кошелек содержит четыре отдела для наличных денег. Каждый отдел может соответствовать одной категории расходов (например, расходы на еду, на транспорт, на детей, на бизнес, на кредит и.т.д.) В ходе ФГД участников попросили

распределить свои денежные средства, доступные им на следующие две недели, на четыре крупные категории расходов, а также распределить денежные средства по отделам кошелька.

Практически все участники ФГД справились с поставленной задачей. Они разделили имеющиеся денежные средства на крупные категории расходов, а также распределили их по отделам кошельков. Большинство участников не испытывали больших сложностей при осуществлении распределения.

В целом был отмечен осознанный и ответственный подход к выплатам кредитов. В основном люди утверждали, что выделяют деньги на выплату кредита из полученных доходов в первую очередь. То есть, как только люди получают доход (доход от продажи сельскохозяйственных товаров, товаров из магазина, заработной платы, пенсии), они сразу расставляют приоритеты различным статьям расходов, и в качестве первоочередной задачи откладывают нужную сумму на выплату кредита из полученного дохода.

Я сама делю на три. Кредит обязательно убираю первым. Коммунальные я примерно считаю плюс-минус 100-200 сом добавляю и тоже убираю отдельно. А на остальные деньги – продукты.

Сначала кредит делю, потом коммунальные, потом питание, за садик, остальное используем на продукты.

Практически все участники ФГД планируют и распределяют свой заработок на основные крупные статьи расходов (например, кредит, питание, одежда и т.д.). Часть людей сразу разделяют деньги на части и хранят их по-отдельности (в разных местах) для того, чтобы избежать соблазна потратить деньги, предназначенные на определенную статью расходов, на другие расходы (например, чтобы не потратить деньги, предназначенные на погашение кредита, на покупку одежды) или незаметно для них потратить все деньги.

Когда все деньги вместе и собой, то есть соблазн тратить сверх плана, поэтому для меня удобно держать отдельно. На одежду отдельно, на выплату кредита отдельно чтобы не потратить. Иногда так и получается попользуешься с теми средствами которые на кредит отложены, но потом стараюсь пополнить потраченное.

Когда все деньги вместе хранишь, то незаметно тратится. Потихоньку берешь на всякие нужды на продукты или детям иногда на одежду и т.д.

Другая же часть участников хранит деньги на различные нужды вместе (в одном месте), утверждая, что они и без распределения денег постоянно помнят о том сколько средств необходимо потратить на определенные нужды, и отдельное хранение денег не поможет более качественно планировать и сберегать средства.

Да. В принципе мы распределяем деньги на эти же цели да, и вместе кладем и тоже на те же цели например, на кредит, на продукты, и т.д. все равно они лежат в кошелке и я думаю, что нет необходимости распределять деньги. Я не знаю, как другие, я например, в первую очередь выплачиваю кредит, а потом уже остальное.

Мнения относительно использования кошельков для распределения своих средств и хранения разделились среди участников. Примерно менее половины участников ФГД поддержали идею использования кошельков в качестве метода распределения и хранения денег. Основными аргументами в пользу использования кошельков были рациональное распределение средств и избежание растрат средств, предназначенных изначально на выплату кредита.

Я думаю, например, мы же уже заранее планируем, поэтому эта форма я думаю удобно, когда деньги распределяешь по отделам кошелька. Например, уже знаешь заранее, что уже распределено деньги и ты уже не будешь брать деньги кредита, этим очень удобно. И что можно тратить деньги уже по тем категориям, которым ты распределил деньги.

Другая половина участников не поддержали идею использования кошельков для планирования и распределения средств на крупные статьи расходов. Большая часть участников, не поддержавших идею использования кошельков, восприняли идею использования кошелька не совсем корректно – они подумали, что так как это кошелек, то необходимо его всегда носить с собой (в привычном понимании людей). Также, основная мысль данных людей заключалась в том, что если они будут всегда иметь при себе деньги, то у них возникнет соблазн потратить эти деньги на какие-нибудь покупки. А в случае если у них не будет с собой денег в наличие, они не смогут потратить и таким образом смогут сберечь деньги.

Хранить в шкатулке я, думаю лучше. Потому что женщины всегда носят кошельки в сумке. Если деньги будут рядом, они потратят их. А если деньги останутся дома в шкатулке, то расходов будет меньше.

Лучше в конвертах закрытым держать, если на рынок возьмешь кошелек есть соблазн что потратишь сверх запланированного.

Другие второстепенные аргументы против использования кошелька: 1) неудобство носить с собой все деньги и 2) небезопасность (риск кражи или потери).

В силу вышеперечисленных причин, люди предпочитают хранить деньги в доме, и носить с собой только небольшую сумму денег для небольших ежедневных расходов. Данные люди сказали, что лучше хранить деньги дома в 1) конвертах; 2) шкатулках и сундуках, нежели чем в в кошельках, так как 1) можно положить деньги в разные конверты, тогда как в случае использования кошелька, несмотря на наличие нескольких разделов, деньги все равно хранятся в одном месте; 2) можно конверты запечатать/ закрыть и убрать, тогда люди не будут открывать его и испытывать соблазн потратить деньги; 3) на конвертах можно подписать соответствующую категорию расходов.

Большинство участников ФГД хранят деньги в своих домах в невидных местах, таких как шкафы, сундуки, полки на кухне, матрасы и другое. Лишь несколько человек сказали, что хранят деньги на дебитной банковской карте по причине того, что заработная плата от организации, где работает данный заемщик, перечисляется на карту.

Распоряжениям, распределением и хранением денежных средств во всех семьях занимаются исключительно женщины (мужчины передают заработанные средства женам для дальнейшего

распределения, в основном в силу того, что женщины занимаются ведением домашнего хозяйства и приобретением необходимых товаров для дома (продукты для приготовления пищи, средства для уборки, товары для ухода за детьми и т.д.)

Мы тоже распределяем наш доход и отдаем на хранение женам. По необходимости спрашиваем, и они приносят.

4.1.4. Предпочитаемая частота выплат по кредитам

В ходе ФГД заемщикам был задан вопрос о текущей частоте выплаты по кредитам, а также о предпочитаемой частоте выплат. Большинство участников ФГД выплачивают кредит ежемесячно, только лишь некоторые выписывают ежеквартально или согласно индивидуальным графикам платежей. Большинство людей также предпочитают выплачивать кредит ежемесячно, нежели чем каждые две недели (чаще) или ежеквартально (реже). Основная причина, по которым люди не хотят выплачивать кредит ежеквартально – это невозможность/ сложность накопить сразу большую сумму денег для выплаты кредита, в результате чего они предпочитают выплачивать ежемесячно более мелкие суммы платежей.

Раз в месяц лучше, если в квартал, то есть вероятность, что сумма получится большая и труднее будет вовремя собрать такую сумму, тяжело будет.

Остальные люди предпочитают выплачивать кредит ежеквартально. Эти люди в основном задействованы в сельском хозяйстве, то есть занимаются животноводством и/или растениеводством, а также продажей сельскохозяйственных товаров. Основная причина предпочтения выплачивать реже более крупные суммы – это возможность вложить имеющиеся денежные средства в оборот бизнеса на более длительный срок для получения большей прибыли.

Лучше раз в 3 месяца, потому что у тебя будет возможность вкладывать деньги, в какое ни будь дело. Если будет раз в месяц, попросту не успеешь вернуть вложенные деньги.:

Если бы мы выплачивали кредит один раз в квартал, то мы могли бы получить выгоду. А сейчас берешь кредит и опять сразу выплачиваешь. Было бы лучше, если бы выплачивали кредит один раз в квартал.

Все участники ФГД выразили глубокое недовольство относительно оплаты кредита каждые две недели. Основные причины недовольства и нежелания:

1) Получение фиксированного дохода (такого как пенсии, заработные платы) раз в месяц и получение нужной суммы доходов от продажи сельскохозяйственных товаров не чаще раза в месяц, в результате чего люди не смогут найти требуемую сумму денег для погашения кредита каждые две недели;

Сумма не изменится. Если на 2 поделят, эту же сумму заплатите. Зарплату же не получаешь каждые 15 дней.

Нет, для них тем более неудобно. Они собирают урожай раз в год.

2) Необходимо, чтобы деньги были в обороте более продолжительное время, для получения больше прибыли;

Вообще то один раз в месяц лучше, потому что чем чаще поставлен срок, тем больше суета. А если раз в месяц и раз в квартал, то ты можешь больше времени использовать или пустить в оборот кредитные средства и получать доход.

3) удвоенные, излишние переживания и мысли о частых выплатах по кредиту, страх пропуска даты платежа; у некоторых людей также имеется более 1-го кредита, в результате чего им и так приходится делать выплаты два раза в месяц;

2 раза, через 15 дней опять платить. В постели лежишь, жена скажет, за кредит пришел, сердце не выдержит. Я думаю человек не выдержит. И такие есть, у кого по 2 кредита, у них так и есть, каждые 10 дней приходит. Я таких встречал, видел таких, возьмут, платят через 10 дней. Но переживаний больше будет. И разделить на 2 будет трудно. Например, сегодня выплатил кредит, думаешь, хоть 1-2 дня нормально отдохну. В сознании так. У меня так и есть. А следующие 15 дней не думаешь, может остаться невыплаченным.

4) потребуется в два раза больше времени на поездки в банк/ МФО и очереди;

5) Некоторые участники сказали, что введение правила выплат платежей может повлечь за собой недовольство среди населения и митинги.

Некоторые участники упомянули, что выплаты два раза в месяц могут быть приземлены людям, задействованным в торговле, так как они имеют ежедневный доход. Людям, задействованным в сельском хозяйстве не будет приемлемым данный график выплат по причине получения доходов реже чем раз в месяц.

Я думаю, что удобно разделить на 2, для работающих в торговле, потому что зависит от оборота торговли. Т.е. можно заплатить половину, а потом уже вторую половину более легче.

4.1.5. Оценка СМС-уведомлений

В ходе ФГД участникам задали вопрос о желании получать смс- уведомления за несколько дней до даты выплаты по кредиту, которые бы напоминали заемщику о предстоящей дате и сумме выплаты (р рамках финансового продукта «Снова в строю»). Практически все участники ФГД выступили за получение смс-уведомлений, напоминающих о предстоящей дате выплаты кредита за несколько дней до самой даты выплаты кредита по следующим причинам:

1) После получения смс, люди могут не переживать, что пропустят дату выплаты кредита. Смс напоминает о дате выплаты и заёмщики не забудут и, соответственно, не пропустят дату выплаты;

Смс поможет не забыть, и если случайно действительно нет денег, то у тебя будет время искать и будешь беспокоиться.

2) Смс-напоминания учат людей ответственности и пунктуальности, смс напоминают об ответственности людей и заставляют их действовать в дни после получения смс для получения нужной суммы денег и своевременного погашения кредита (даже если заемщики помнят о дате выплаты, смс- непонимание от банка/ МФО может оказывать дополнительное влияние на людей – люди вынуждены будут задуматься и действовать, чтобы получить необходимую сумму денег для погашения);

Но, то, что приходит СМС, это очень хорошо. Так как начинаешь переживать и готовиться заранее к выплате, стараться. А до этого дня ты будешь думать, а найдем деньги, найдем.

3) Так как люди будут знать, что из банка/МФО придет смс-уведомление с напоминанием о предстоящей выплате, они не будут беспокоиться и переживать о том, что могут пропустить дату выплаты;

Напоминают, не будешь переживать. Чем пугаться, как бы не пропустить, будешь ходить свободно.

4) Смс- напоминание очередной раз дает информацию о дате, сумме погашения, сумме оставшегося кредита;

Потому что, заранее узнать о своем счете и сколько осталось расхода, сколько осталось дней для выплаты. Вот это как напоминание, мне очень понравилось.

Также, несколько человек сказали, что хотели бы получать смс и после выплаты кредита с указанием даты и суммы выплаты.

И после оплаты приходило бы смс-уведомление, было бы хорошо. Такого-то числа вы оплатили. Пришло официальное уведомление из банка. Спасибо, что вы вовремя заплатили. Потом просто сохранишь для себя. Будешь знать, что ты оплатила. В случае чего, если будет выяснение, вот пришло официальное уведомление из банка, я выплатила. Некоторые теряют квитанцию. Бывает такое потеряешь, не найдешь, или там дату перепутают.

Несколько человек сказали, что уже сталкивались с такими напоминаниями.

Большинство участников ФГД не против того, чтобы смс-оповещения приходили их женам/мужьям так как, как правило, они ведут один семейный бюджет и вместе выплачивают кредит.

Я тоже часто уезжаю в командировки, и дома жена более ответственная и точная.

Правильно отправлять смс мужу и жене, так как больше ответственности будет.

Однако все участники не приемлют, чтобы смс отправлялись каким-либо другим родственникам, друзьям и соседям, так как по их мнению это поставит заёмщиков в неудобное положение. Часть участников были не против, чтобы смс отправлялась людям, которые заявлены в качестве поручителей по кредиту, однако другая часть была против, даже если поручителями являлись близкий родственники. Основные причины нежелания:

1) Заемщики не хотят обременять других людей;

Только себе. Поручителю не надо, т.к. поручителю итак поручается за меня, а еще такие смс, лучше только заемщику.

2) Заемщики не хотят, чтобы родственники, коллеги, соседи задавали вопросы о том, что происходит в их жизни относительно финансов, чтобы избежать разговоров и сплетен о заемщике;

Для семейных людей это подходит. Но, чужим не надо отправлять. Представьте, если это сосед тебе говорит о дне выплаты кредита. Сейчас кредитом никого не удивишь, но все равно будет неудобно. СМС должен приходиться только лично мне.

Если придет смс соседям это неправильно, т.к. будет много сплетен в селе. Лучше, только близким.

3) заемщики не хотят, чтобы родственники неправильно поняли ситуацию и думали плохо о них.

И будут плохо думать, не платят что ли они.

Остывшая небольшая часть женщин были против отправки смс-оповещения даже их мужьям по причине того, что кредиты были получены без ведома их мужей (некоторые взяли кредит по просьбе своих родственников, тогда как муж не одобрил кредит), в результате чего женщины не хотели бы, чтобы мужья узнали о выплатах.

Бывает, что родственники просят за них получить кредит, а муж не соглашается. А родственникам тоже не можешь отказать и поэтому лучше только заемщику отправлять смс-сообщение.

Некоторые люди более старшего поколения не против, чтобы смс приходила другим членам домохозяйств (например, детям). Однако некоторые против, чтобы смс приходила их взрослым детям, так как они не хотят вовлекать своих детей в их личные проблемы.

С кем было составлено договор по кредиту тому и пусть идет уведомление и никому другому. Чтобы не было ненужных сплетен вокруг должника. Как выше говорили, наверное не стоит всем членам семьи. Финансовые ситуации не должны касаться детей.

Все участники хотят получать смс либо от имени банка либо от своего кредитного специалиста. Для большинства участников выбор не имел значения, однако некоторые все-таки предпочли получать смс именно от своих кредитных специалистов с силу того, что они знают их уже продолжительное время и находятся в более близких отношениях (считают кредитного специалиста своим человеком).

Лучше было от кредитный специалиста получать СМС. Если получим предупреждение по СМС от банка, то мы будем чувствовать себя как-то не то. А кредитный специалист, он как бы свой человек. Ты уже чувствуешь ответственность перед ним.

4.1.6. Оценка бонусной системы

В ходе ФГД участникам задали вопрос о желании получать бонусы после ряда своевременных выплат по кредиту, в рамках финансового продукта «Снова в строй». Большинство участников никогда не сталкивались с подобными бонусами, скидками и снижениями процентов. Несколько человек сказали, что им когда-то говорили в банке о том, что будут снижения процентов в случае осуществления своевременных или ранних выплат, однако так и не были объявлены. Оставшаяся небольшая часть участников слышали о каких-либо акциях от родственников, друзей, но по их словам данные акции быстро заканчивались (призы - приглашение на концерт, телевизоры и другие).

Все участники выступили за получения смс-уведомлений о получении бонусов, так как 1) они будут все время информированы о полученных бонусах и 2) им будет приятно получать позитивную смс, которая сможет мотивировать их на дальнейшие своевременные выплаты. Также, большинство были бы не против, чтобы данные смс отправлялись и их мужьям/ женам (однако не другим людям).

Вот вам выслали сообщение, Ибрагим, спасибо вам, вы в этом месяце вовремя оплатили. Вам же приятно будет? Пусть отправляют каждый месяц. И больше будешь стараться.

Ты будешь информирована, что какие-то акции идут или там тебе проценты подняли или уменьшили или еще что. Разное может произойти.

Также, несколько человек упомянули, что данные смс могут послужить рекламой банкам/ МФО, так как заемщики вероятнее всего расскажут о получаемых смс и бонусах своим знакомым.

С другой стороны клиентов будет много у банка. Если я возьму кредит, я еще расскажу своим друзьям, знакомым. Вот я взял на столько-то месяцев вперед, а они мне сделали такую скидку. А потом еще СМС сообщения будут, там они будут читать и заинтересуются. Это будет полезной и для банка.

Большинство участников также выступили за получение смс-уведомлений об отмене скидки в случае несвоевременной выплаты, так как посчитали, что это будет справедливо информировать задолжников об их просрочках и пенях, чтобы это могло наглядно мотивировать (а также, чтобы потом люди не говорили, что они на самом деле не прострочили, так как будет точное доказательство в виде смс). Лишь некоторые участники сказали, что не хотели бы получать неприятную смс.

Также несколько человек упомянули, что им было бы приятнее получать смс-уведомление о просрочке, нежели чем принимать звонки от специалистов банка, во время которых они повышают голос и оказывают моральное давление, заставляя заемщиков нервничать.

Смс не отправляют, а начинают кричать и орать, даже визжать, говоришь им уже иду, несмотря на это продолжают визжать, при этом они не обращают никакого внимания на твои чувства, кредиты выдают, но когда наступает время выплаты начинают орать. Они же могут спокойным тоном сказать, мы же пойдем, нет, обязательно нужно орать. Не только мы об этом знаем и другие также говорят о них.

Большинство участников ФГД были заинтересованы в получении бонуса в виде более низких процентов на следующие кредиты.

Если проценты с каждым годом снижаются, например, если 10-15 лет поработал, и они снизят на 3-4%, было бы хорошо.

Вот мы берем за 3 года, каждый год растет процент. Лучше было клиенту который берет уже 3 года, можно было бы проценты снизить постоянным клиентам.

Примерно треть участников предпочли иметь скидки и бонусы по текущим кредитам – ежемесячные или ежеквартальные. Некоторые участники также бы хотели получить подарки к дате полной выплаты кредита. Несколько участников более старшего поколения также сказали, что было бы хорошо сделать скидки и преференции безработной молодежи.

Каждый месяц, потому что буду стараться чтобы в следующий месяц пусть и маленькая сумма но все же приятно будет.

4.2. ОЦЕНКА ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО ПРОДУКТА «СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ КРУГ»

4.2.1. Отношение и практика сбережений

Перед тестированием инструментов финансового продукта «Сберегательный круг», направленного на формирование культуры сбережений среди заёмщиков, во время ФГД заемщикам был задан ряд вопросов об отношении и практиках сбережений. Большинство участников ФГД сберегали когда-либо ранее на различные нужды. Также, большинство заемщиков считают, что необходимо сберегать на такие нужды как:

- 1) Строительство и ремонт дома, покупка недвижимости;
- 2) Будущее детей и внуков (обучение, свадьбы и т.д.);
- 3) Проведение торжеств (тоев);
- 4) Приобретение крупных покупок, таких как автомобиль, бытовая техника, мебель для дома;
- 5) Бизнес (часть участников сказали, что деньги должны находиться в обороте, то есть после получения дохода, необходимо вложить его снова в оборот для расширения бизнеса, в противном случае у них не будет выгоды от наличия денежных средств);
- 6) Другие расходы (курорты, здоровье, непредвиденные расходы);
- 7) Непредвиденные расходы.

Небольшая часть участников осуществляют сбережения на данный момент. Половина группы упомянули о банковских депозитах – несколько человек уже пользуются данной услугой, часть – слышали о ней и считают ее хорошим вариантом для сбережений.

Лишь несколько человек сказали, что никогда не делали долгосрочных сбережений, так как все деньги, по их словам, уходили на повседневные нужды. Крупные покупки они делали на заемные деньги, так как при наличии денег на руках, они не могли откладывать на сбережения и тратили на различные покупки. В случае кредита люди вынуждены были выплачивать суммы регулярно.

Кредит берешь в крупной сумме и делаешь какое-то дело. Ты не сможешь накопить столько денег, потому что если деньги при себе, ты много тратишь. И у них нет такой силы, как у кредита. Тебе не будет хватать.

Основными предпочитаемыми средствами сбережений являются:

- 1) Скот для людей, кто занимается животноводством; товары на продажу для людей, кто занимается коммерцией. Основной причиной выбора скота в качестве средства сбережения является тот факт, что скот приумножается со временем, что, соответственно, может принести прибыль.

Например, скотину покупаешь за дешево, выгоняешь скотину на пастбище. Скотина возвращается откормленная. Дороже продаешь, скотина преумножается.

Данные люди считают, что денежные средства должны находиться все время в обороте, чтобы они могли принести пользу, иначе деньги, которые лежат дома не приносят никакой пользы.

Поскольку у нас сельское хозяйство, то сразу на хозяйство. Например, если мы продали овцу, мы покупаем 2 баранов. Стараемся возобновлять процесс. Если деньги накопились и лежат неделю, больше недели, они начинают терять силу. Во-вторых, эти деньги могут найти себе другое использование. Это опасно. Деньги вообще не стоят.

Однако остальные люди (не занимающиеся и занимающиеся животноводством) сказали, что не стоит хранить сбережения в скоте по причине того, что 1) скот может заболеть или/ и умереть; 2) цены на скот очень часто меняются, в результате чего можно потерять деньги, если цена сильно упадет; 3) содержание скота требует больших вложений (корм, лекарства, содержание), тогда как другие средства сбережений (наличные, банковские счета, золото) не требуют расходов на поддержание.

Ну, я думаю, что если в виде скота, то сейчас на одну КРС уходит 500 сомов только на один месяц за джайлоо. Я бы не хотела в виде скота, так например, уходит много затрат, например, еще на корм и т.д. Если сравнить все это, то я думаю, лучше положить в банк и все.

2) В случае наличия более крупной суммы, участники предпочитают наличные деньги и/или деньги в банке. Часть людей предпочли бы хранить деньги на банковских счетах, а другая часть предпочли бы хранить деньги в наличном виде у себя дома.

Основные причины предпочтений хранения средств на банковском счете – безопасность и сохранность денег, наличие доступа к деньгам в любой момент и начисление процентов на сумму депозита.

... я свою зарплату на 3 месяца храню в депозите. Не своруют!

Вклад в банке хорошо тем, что нет дополнительных хлопот, и проценты капают, а скот это дополнительный расход (корм).

Аргументами в пользу наличных денег: 1) недоверие к банкам, неуверенность в сохранности денег на счетах, риск банкротства банка, обмана со стороны банка и невозврата вложенных средств; некоторые участники ссылались на слухи о предыдущем неудачном опыте других людей с депозитами; 2) наличные деньги являются наиболее ликвидным товаром, который можно быстро обменять на то, что им необходимо.

Конечно для нас для молодежи лучше хранить в наличном виде. Так будет удобнее для открытия своего бизнеса.

А если банк просто скажет, что у нас нет денег, мы банкроты? Вообще кризис, все банк обанкротился? Лучше делать сбережения дома я думаю, в банке проблемы больше.

3) Другими названными средствами были недвижимость (так как цены на недвижимость со временем растут), земельные участки, золото (однако несколько человек были против сбережений в золоте, так как при покупке золото стоит дорого, но продать его можно по намного более низкой цене).

Можно еще и в виде золота. Но, золото тоже неудобно. При покупке и продаже золота нет никакой разницы. Мое личное мнение, делать сбережения наличными деньгами.

Большинство людей, которые сберегали деньги, сказали, что преуспели в накоплении полной необходимой суммы и приобретении задуманного.

Я тоже на свои сбережения купила квартиру на Черемушках за 22-24 тысячи сом. А сейчас знаете сколько они стоят?

Однако другая небольшая часть участников все-таки не смогли накопить нужную сумму.

Причины провала накопить, а также сложности накопить среди людей, кому удалось это сделать:

1) Непредвиденные расходы, расходы на семью (расширение семьи), на празднования торжеств (тои);

Появляются ограничения. Знаете, какие бывают трудности. Вроде решил копить и начинаешь уже копить. Но, когда уже достаточно накопил, то начинаются вот все эти торжества, тои. И деньги уходят и уходят туда. Потом, приглашают на чай, у нас есть такое. И когда ты считаешь в итоге все расходы, получается что, я уже потратил за год сумму равной стоимости 26-27 баранов. Я мог бы содержать у себя дома этих баранов. Когда ты копишь, появляются какие-то непонятные расходы. Вот это причиняют трудности. Когда дома есть большая сумма денег, у тебя появляться соблазн потратить их.

2) Нестабильный небольшой заработок, который уходит на повседневные расходы, в результате чего не остается денег для осуществления сбережений;

Если прибыль со скотины низкая, доходы низкие, скотина потеряется.

3) Соблазн потратить накопленные деньги;

Если не будет точности, то возможно соблазн потратить деньги.

Когда деньги нужны, начинаешь брать из сбережений.

4) Ограничения на повседневные расходы (питание, одежда);

5) Удорожание товаров, на которые осуществляются сбережения;

Несколько человек старшего возраста упомянули об их предыдущем неудачном опыте с вкладами во время развала СССР и перехода с рублей на кыргызские сомы, в результате чего их имеющиеся деньги обесценились.

Я тоже во времена союза держала деньги в сберкассе. У нас тоже сгорела, мои накопления в итоге на руку получила 7 сомов. Конечно есть страх потерять. Но нужно попробовать, надеяться на хорошее, вот в планах есть если с капитализацией хотелось бы положить деньги на депозит.

Оставшаяся часть участников не сберегала в недавнем времени. Основной аргумент – это отсутствие лишних денег, так как весь заработок уходит на повседневные расходы.

А сейчас такого нет же, не бывает лишних денег. У меня тоже есть мысли, детям построить дом, когда им будет 18 лет, но нет лишних денег, не остается.

Практически все участники ФГД сказали, что на данный момент имеют цель, на которую необходимо копить деньги. В основном участники назвали те же самые цели, которые были упомянуты при вопросе о необходимости сбережений. Наиболее распространёнными целями являются 1) развитие бизнеса 2) строительство или ремонт дома 3) обучение детей и внуков, свадьба детей (для более старшего возрасте).

У меня дочери, которые уже становятся студентками. Я бы вложил накопленные деньги на самое лучшее образование своим детям, и потом устроил бы их на хорошую работу.

Для того, чтобы накопить необходимую сумму для достижения своей цели, практически все участники ФГД перечислили следующие действия, которые необходимо предпринять:

1) Сократить расходы путем экономии на расходах на 1) празднества (тои), 2) ежедневные личные расходы, 2) расходы на одежду 3) другие расходы, такие как транспорт, единицы на телефон и.т.д.;

Будем уменьшать расходы. Например, если мы раньше на тои дарили по 200 долларов, то сейчас 100 долларов.

2) Больше работать, вкладывать в свой бизнес и стараться увеличить доход;

Также, часть участников назвали и следующие действия:

1) Четко планировать (распределять по категориям), анализировать затраты, ответственно подходить к деньгам;

Нужно планировать свои расходы, делать анализ своих текущих расходов. Например, на один месяц поступило столько дохода, а сколько теперь будет расходов? Сколько остается дома денег или не остается ничего? Нужно опять записывать и планировать свои расходы и доходы. Просто нужно не ленясь планировать свои расходы. А без плана все равно ничего невозможно сэкономить.

2) Не брать кредиты или брать кредиты под низкие проценты

Несколько человек также сказали, что могли бы экономить на продуктах питания, но другие сказали, что экономить на продуктах питания нельзя.

Я сократила бы расходы на одежду. На продуктах я не экономлю. И потом у меня в этом году заканчивается оплата за обучение детей. Этих расходов у меня не будет и я смогу сэкономить.

Также, несмотря на то, что практически все сказали, что необходимо сокращать расходы на проведение и посещение тоев, несколько человек сказали, что этого делать ненужно, так как

посещение тоев является частью кыргызского менталитета (родственники могут обидеться, если не придут на той).

Приходится ходить на той, т.к. у нас менталитет, т.е. они могут обидится, поэтому я не откажусь от этого. Я наверно чуть сэкономлю на питании. Так например, не будем кушать лишнее.

4.2.2. Оценка финансового продукта «Сберегательный круг»

В ходе ФГД была протестирована сберегательная система «Сберегательный круг». Она заключается в следующем: человек может собрать круг/ группу людей, состоящую из членов семьи, друзей, коллег, соседей, знакомых, которые тоже, как хотят накопить на какую-либо цель, при этом цели у каждого члена группы могут быть разные. Входящие в круг члены семьи и/или друзья регистрируются в финансовой организации, и каждому из членов круга открывается отдельный сберегательный счет. Круг назначает руководителя, исполняющего функции контроля, обеспечения дисциплины и напоминания группе об их целях.

Многие участники ФГД после описания модератором данного финансового продукта, сравнили его с «черной кассой». Некоторая часть людей так и не поняли до конца идею данного продукта и продолжали думать, что данный продукт представляет собой «черную кассу» или ее подобие. Более половины участников не поддержали идею формирования «сберегательного круга», так как:

1) Участники не видят выгоды от получения бонусов (сумма, которую они вложат, останется примерно такой же по истечении срока депозита), в случае ряда своевременных выплат всеми участниками, так как предполагают, что раз мер бонусов будет незначительным и им все равно будет выгоднее вкладывать деньги в расширение бизнеса (например, в покупку скота);

Нет. Не заинтересовала. Так как в течении года у тебя не увеличивается сумма. Вот я вложила деньги, и они так и лежат там. И в следующем году я получу опять те же деньги, правильно?. Если я отдам в черную кассу деньги на один год, то деньги опять вернутся ко мне. По черной кассе каждый участник обязательно получит деньги.

Нет. Не заинтересовала. Я лучше куплю скот, если у меня будут деньги. У нас есть пастбище. Для нас лучше, если поголовье скота увеличится. деньги опять вернутся ко мне. По черной кассе каждый участник обязательно получит деньги.

2) У участников продолжительное время не будет доступа к вложенным деньгам;

3) Участники предпочитают черную кассу, так как каждый участник, играя в «черную кассу», сможет раньше других получить деньги, тогда как в случае депозита, все участники «круга» получают деньги лишь по истечению срока депозита;

4) Участники не могут доверять другим людям (присутствует недоверие даже к самым близким друзьям) и не хотят быть в зависимости от других людей.

Завтра сосед может уехать.

Если подведет сосед, то жалко и за него платить, а родители не подведут.

Оставшаяся треть участников поддержали идею «сберегательного круга», однако только в том случае если «круг» будет с людьми, которым они полностью доверяют (кто не подведет, и будет выплачивать депозит), например жене/ мужу, родителям, другим близким родственникам и членам домохозяйства, взрослым детям (участники старшего возраста). Основная часть участников отказалась от участия в «сберегательном круге» если членами «круга» будут соседи, друзья, коллеги и другие знакомые.

Потому что родственникам доверяешь. Они не кидалы.

Я бы организовала круг сбережений с родственниками. На них можно повлиять, если они не выплачивают. Как ты повлияешь на соседа, друга? Они могут обидеться.

Все участники поддержали идею получения смс-оповещений, информирующих о начисленных бонусах и отмене бонусов. Также, участники ФГД были не против, чтобы смс приходила и другим участникам «круга» (например, в случае если сам вкладчик будет в командировке или случайно забудет о предстоящем вложении) (при условии, что участниками «круга» будут только доверенные лица).

Ну, как уже выше сказали, если один будет отсутствовать, то другой может потом напомнить, вечером все равно встретятся.

Участники ФГД предпочитают получать бонусы в виде более крупных вознаграждений (денежные средства или подарки) по истечению срока депозита, нежели чем небольшие суммы вознаграждений несколько раз в течение срока депозита. Основная причина предпочтения крупных вознаграждений это желание получить более «ощутимую» сумму (которую можно было бы потратить на более крупную покупку), нежели чем маленькую сумму, которая, по словам участников, будет незаметной и быстро уйдет на ежедневные расходы.

Дает стимул. А если брать по маленькому, остается невидимым. Хочется потом накопить.

Наиболее приемлемая частота вложений практически для всех участников – один раз в месяц. Лишь некоторые участники, задействованные в сельском хозяйстве и получающие нерегулярный заработок сказали, что предпочли бы свободный график вложений (ежемесячные вклады будут удобны только людям, получающим стабильный регулярный доход – заработные платы, пенсии).

Я думаю, что кто работает на оклад, т.е. получает зарплату, то им выгодно один раз в месяц. А кто занимается бизнесом, то в зависимости от своего условия. Например, некоторые могут вкладывать 4 раза в месяц, или 2 раза, или 3 раза это на его усмотрение.

4.2.3. Оценка материала «Календарь сбережений на 6 месяцев»

В ходе ФГД был протестирован инструмент/ материал финансового продукта «Снова в строю», форма календаря сбережений на 6 месяцев (в течение которых члены круга будут пополнять вклад), который может предоставляться вкладчикам специалистом Банка/ МФО перед регистрацией «круга».

Все участники ФГД ранее не сталкивались с ведением подобных календарей сбережений. Несмотря на это, всем участникам понравилась идея введения такого календаря по следующим причинам:

1) Календарь содержит всю необходимую информацию, такую как план/ пути экономии, сроки достижения цели, прогресс к цели;

Да, удобно. Ты уже видишь каждого участника, какие действия происходят ежемесячно. Удобно.

2) Календарь обеспечивает планирование, регулирование и контроль расходов, доходов и сбережений, а также экономию средств;

Мы смотрим на записи и сами себя контролируем, помогает в планировании. Для сбережения дает толчок, и ставим птичку, т.е. галочку. Этим хорошо.

3) Служит напоминанием о предстоящих сбережениях, расходах, видов расходов, сумм и т.д.

Сморишь, на фотографии мечтаешь, и стараешься. Фотография тоже удобна, смотришь на них и задумываешься.

4) Стимулирует, мотивирует и заставляет задуматься о текущих целях, расходах, сбережениях (включая фотографии – «смотришь и задумываешься»);

5) Календарь прост и понятен в использовании;

6) Календарь позволяет делать личные заметки.

Потому что, во-первых, когда работаешь с финансами, в тот день нужно поговорить с банком и как только выплачиваешь кредит, то можно поставить галочку. Во вторых, в тот день можно записать свои записи.

Несколько мужчин предложили убрать фотографии из календаря и вместо них добавить места для записей. Однако, другие участники (в основном женщины) сказали, что фотография важна, так как случит психологической мотивацией к сбережению средств.

Вместо фотографии, например, есть же экселевский вариант, как ячейки, нужно проставить здесь такие ячейки для записи.

Если тем более видишь наглядно свою цель, то это будет мотивировать тебя еще больше на достижение.

Многие участники предоставили свои предложения к улучшению календаря сбережений:

1) Увеличить размер календаря;

Да. Я прочитал, всё есть, правильные вещи. Поэтому нужно сделать крупнее, повесить на видное место, чтобы читать. Это нужно читать каждый день. Каждый месяц читать перед выходом.

2) Выделить место для записей в виде таблицы (по дням недели, заметки о расходах, доходах, действиях по кредитам и депозитам);

Пусть будет фотографии, просто нужно увеличить размер календаря. Пусть написано эти фразы, и пусть с краю будет небольшая таблица. Например, дни с понедельника по воскресенье, рядом была строка, чтобы могли писать, заполнять себе.

3) Сделать более плотную бумагу;

4) Сделать календарь так, чтобы можно было повесить на стене/ сделать настольным календарем;

5) Добавить больше информации и места для записи информации о сбережениях и достижениях – сэкономленную сумму, сумму средств, которую еще необходимо сберечь, даты вкладов и т.д.

6) Добавить фотографию планируемой покупки и вкладчика;

7) Добавить более четкий план экономии средств, сбережений и полезные советы (пути сбережений);

8) Добавить информацию об условиях вкладов - начисленных процентах, начисленных бонусах и т.д.

9) Возможно добавить истории успеха других людей (с фотографиями).

Все участники ФГД считают, что использование таких календарей поможет лучше планировать расходы и сбережения. Большинство также сказали, что у них будет возможность, время и желание заполнять календари. Часть участников предпочло бы заполнять календарь с семьей, так они считают, что это семейное дело. Однако, другая часть участников, предпочла бы обратиться за профессиональной помощью сотрудников банка, так как они считают, что банковские специалисты обладают большей информацией и более компетентны в этом вопросе.

Вместе со специалистом, у них есть более широкие идеи, а мы дома как бы привычные, ежедневные мелочи только можем знать.

В основном люди предпочитают хранить календари в домах на видных местах, где они проводят больше всего времени (кухня, зал). Однако некоторые также сказали, что не хотели бы, чтобы посторонние люди, заходящие в дом, видели календарь.

4.2.4. Поведение заемщиков и источники средств в случае появления непредвиденных расходов

Участников ФГД спросили, как бы они поступили, в случае если их вдруг попросили сдать деньги на подарок коллеге/ соседу или подарить подарок на той когда они уже Вы спланировали все свои расходы и сбережения/вклады на этот месяц. Практически все участники сказали, что все равно бы сдали деньги и пошли на той, так как они чувствуют долг перед людьми (в особенности если они уже приходили на той к заемщикам и дарили подарок).

Все равно же пойдем. Надо пойти. Мы вот проводим той, люди нам тоже давали деньги. Поэтому, хотим мы или не хотим, мы должны пойти.

Только лишь некоторые участники сказали, что могли бы не пойти, в случае если это люди, с которыми они не так часто общаются.

Если пригласит дальний сосед, если мне оно не нужно, возможно и я не пойду.

Большинство людей предложили взять в долг у других людей для покупки подарка на той, но не брать деньги из уже распределенных средств.

Лучше все таки просить в долг деньги, а те спланированные деньги оставить в кошелке. Например, банк также говорит, что если взял кредит, то нужно эти деньги кредита тратить по назначению, и тогда будет прибыль. А например, ты взял кредит на скот, а ты истратил эти деньги не по назначению, например, купил одежду или на что -то другое, то это ну принесет прибыль, а наоборот будет убыток.

Часть участников также предложили либо продать часть скота, либо подарить скот, но не брать деньги из уже распределенных средств.

Я вообще не трогаю копилку, чтобы пойти на той. Есть же запасы. Я могу продать барана, бычка. Вот так можешь найти деньги. А можно и не пойти вообще на мероприятие.

Оставшаяся небольшая часть людей бы взяла из уже распределенных денег, а именно из статей, которые можно, по их мнению, урезать или отсрочить расходы (например, одежда).

Сентябрь 2016

Кыргызская Республика, г. Бишкек, 720040
Бульвар Эркиндик, 21
Бизнес-центр «Орион», 4-ый этаж
Тел.: +(996 312) 62 61 62
www.ifc.org

В партнерстве с:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation



WORLD BANK GROUP

IFC International
Finance Corporation