



Международная
организация
труда



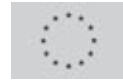
Денежные переводы мигрантов в Таджикистан

потенциал для сбережений и инвестиций
в экономику и финансовые продукты
для привлечения денежных переводов

Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии



Международная
организация
труда



Денежные переводы мигрантов в Таджикистан

потенциал для сбережений и инвестиций в экономику и финансовые продукты для привлечения денежных переводов

© Международная организация труда, 2010
Первое издание 2010

Публикации Международного бюро труда охраняются авторским правом в соответствии с Протоколом 2 Всемирной конвенции об авторском праве. Тем не менее краткие выдержки из них могут воспроизводиться без получения разрешения при условии указания источника. Для получения прав на воспроизведение или перевод следует обращаться по адресу: ILO Publications (Rights and Permissions), International Labour Office, CH-1211, Geneva 22, Switzerland, либо по электронной почте: pubdroit@ilo.org. Международное бюро труда приветствует такие обращения.

Библиотеки, учреждения и другие пользователи, зарегистрированные в организациях интеллектуальной собственности, могут делать копии согласно лицензиям, выданным им для этой цели. Для того, чтобы найти организации интеллектуальной собственности в вашей стране, посетите сайт www.ifrro.org.

ILO Cataloguing in Publication Data

Денежные переводы мигрантов в Таджикистан : потенциал для сбережений и инвестиций в экономику и финансовые продукты для привлечения денежных переводов / Субрегиональное Бюро для стран Восточной Европы и Центральной Азии, МОТ. – Москва : МОТ, 2010
82 p.

ISBN 978-92-2-423507-8 (print);
ISBN 978-92-2-423508-5 (web pdf)

ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia

labour migration / international migration / remittance / migrant worker / Tajik / migration policy / Armenia / Tajikistan

14.09.2

Также опубликовано на английском языке:

Migrant remittances to Tajikistan : the potential for savings, economic investment and existing financial products to attract remittances / ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, International Labour Office. – Moscow: ILO, 2010
74 p.

ISBN 978-92-2-123507-1 (print);
ISBN 978-92-2-123508-8 (web pdf)

Названия, соответствующие практике, принятой в Организации Объединенных Наций, и изложение материала в настоящей публикации не являются выражением какого-либо мнения Международного бюро труда ни о правовом статусе какой-либо страны, района или территории, или их властей ни о делимитации их границ.

Ответственность за выраженные в подписных статьях, исследованиях и прочих произведениях мнения лежит исключительно на их авторах, и факт публикации не означает, что Международное бюро труда поддерживает излагаемые мнения.

Упоминание названий фирм, коммерческих изделий и процессов не означает их одобрения Международным бюро труда, так и отсутствие упоминания конкретной фирмы, коммерческого изделия или процесса не свидетельствует об их неодобрении.

Посетите наш вебсайт: www.ilo.org/publns

Отпечатано в России.

Содержание

Предисловие	v
Список диаграмм	vi
Список таблиц	vii
Сокращения	viii
Основные положения и выводы	1
Предисловие	1
Основные положения	2
Основные выводы	5
Рекомендации и предлагаемые механизмы	8
Сбережения на основе денежных переводов мигрантов и инвестиции в экономику: обследование семей	10
Объем обследования	10
Методология	11
<i>Формирование выборки и ее распределение</i>	11
Характеристики респондентов	12
<i>Возрастные группы, распределение по полу и по территориальному признаку</i>	12
Характеристики мигрантов	14
<i>Количество членов семьи, находящихся за границей в качестве трудовых мигрантов</i>	14
<i>Общая характеристика мигрантов</i>	14
<i>Группы мигрантов</i>	18
Поведение, связанное с получением и использованием денежных переводов мигрантов	20
<i>Фактическое получение денежных переводов от мигрантов</i>	20
<i>Периодичность получения переводов</i>	24
<i>Каналы, по которым пересылаются деньги</i>	24
<i>Изменения в суммах денежных переводов по сравнению с предыдущим годом (2008)</i>	26
<i>Прогнозы на следующий год (2010)</i>	26
<i>Доля денежных переводов мигрантов в общих доходах семей</i>	28
<i>Использование денежных средств, поступающих от мигрантов (основные способы)</i>	28
<i>Использование дохода в настоящее время и его предполагаемое использование в будущем</i>	35
Поведение респондентов в плане накопления сбережений	37
<i>Обладание действующим счетом в банке</i>	37
<i>Доля доходов, откладываемая в виде накоплений</i>	37

<i>Причины хранения денег не в банках</i>	39
<i>Цели накопления сбережений</i>	40
<i>Осведомленность об имеющихся программах накопления сбережений</i>	41
<i>Использование доходов мигрантами</i>	44
Участие в предпринимательской деятельности и инвестиционное поведение	45
Намерения в отношении возвращения домой	48
Финансовый сектор: взгляд на мигрантов и их денежные переводы	49
Общая информация	49
<i>Обзор банковского сектора в Таджикистане</i>	49
Обзор существующих накопительных продуктов	51
<i>Последние события</i>	52
Связь между накопительными продуктами и денежными переводами мигрантов	52
<i>Существующие программы</i>	52
<i>Возможности для совершенствования</i>	55
Факторы, препятствующие широкому распространению существующих продуктов	56
Барьеры и препятствия, мешающие разработке накопительных продуктов	58
Финансовые риски, связанные с продуктами, рассчитанными на денежные переводы мигрантов	60
Прогнозы на будущее	61
Механизмы, способствующие усилению воздействия денежных переводов мигрантов на развитие страны	65
Потенциал накоплений: пробелы и возможности	65
Предлагаемые новые механизмы, рассчитанные на денежные переводы мигрантов	67
<i>Принципы разработки новых механизмов</i>	67
Механизм 1: помощь в организации семейных мероприятий	68
Механизм 2: повышение доступности платного обучения	70
Механизм 3: расширение охвата медицинского страхования	71
Приложение 1. Список опрошенных учреждений	73
Библиография	74

Предисловие

Исследование подготовлено в рамках проекта «Стабильное партнерство как средство обеспечения эффективного управления трудовой миграцией в Российской Федерации, на Кавказе и в Средней Азии», финансируемого Европейским Союзом (ЕС).

Главными авторами данного отчета, по поручению МОТ, являются Александр Погосян и Ирина Аюбян (Альфа плюс консалтинг, Ереван) в сотрудничестве с Фирузом Саидовым и исследовательским центром «Шарк», г. Душанбе. Этот доклад был подготовлен под руководством Нилима Баруа, МОТ. Административную поддержку в организации исследования обеспечили Гульчера Зияева, МОТ Душанбе, и Марианна Виденбек. Важные комментарии были получены от Северин Дебоос, департамент Социального Финансирования МОТ.

Мнения, выраженные в докладе, являются мнениями авторов и лиц, вовлеченных в написание отчета, и не обязательно отражают точку зрения МОТ и ЕС.

Список диаграмм

- Диаграмма 1. Возрастное распределение респондентов
- Диаграмма 2. Гендерное распределение респондентов
- Диаграмма 3. Члены семьи находящиеся в миграции
- Диаграмма 4. Гендерное распределение мигрантов
- Диаграмма 5. Возрастное распределение мигрантов
- Диаграмма 6. Географическое распределение мигрантов
- Диаграмма 7. Распределение мигрантов по профессиям
- Диаграмма 8. Профессия до миграции
- Диаграмма 9. Распределение мигрантов по категориям /группам
- Диаграмма 10. Намерение мигрировать в следующем году (категория С)
- Диаграмма 11. Распределение групп мигрантов по странам назначения
- Диаграмма 12. Получение денежных переводов
- Диаграмма 13. Денежные переводы мигрантов в зависимости от страны пребывания
- Диаграмма 14. Денежные переводы мигрантов в зависимости от их миграционного статуса (категории)
- Диаграмма 15. Денежные переводы мигрантов в зависимости от степени их родства с главой семьи
- Диаграмма 16. Периодичность получения денежных переводов
- Диаграмма 17. Способы отправления денежных переводов
- Диаграмма 18. Изменение в суммах денежных переводов по сравнению с предыдущим годом (2008)
- Диаграмма 19. Ожидания относительно воздействия финансового кризиса на денежные переводы
- Диаграмма 20. Прогноз изменений объема денежных переводов в следующем году (2010)
- Диаграмма 21. Доля денежных переводов в общих доходах семьи
- Диаграмма 22. Использование денежных переводов, 2009
- Диаграмма 23. Использование денежных переводов, 2008
- Диаграмма 24. Использование денежных переводов, 2010
- Диаграмма 25. Доля денежных переводов, потраченная на немедленное потребление в зависимости от периодичности их поступления
- Диаграмма 26. Доля денежных переводов, потраченная в течение трех месяцев в зависимости от периодичности их поступления
- Диаграмма 27. Доля денежных переводов (%), отложенная в виде сбережений в зависимости от периодичности их поступления
- Диаграмма 28. Распределение дохода по статьям расходов (%) в текущем 2009 году

- Диаграмма 29. Распределение дохода по статьям расходов в следующем 2010 году (%)
- Диаграмма 30. Наличие действующего счета в банке
- Диаграмма 31. Наличие счета в банке получателей и не получателей денежных переводов
- Диаграмма 32. Распределение домохозяйств в зависимости от доли доходов, отложенных в виде сбережений
- Диаграмма 33. Распределение домохозяйств в зависимости от доли сбережений, отложенных в банке
- Диаграмма 34. Причины не хранения денег в банке
- Диаграмма 35. Цели накопления сбережений
- Диаграмма 36. Цели накопления сбережений
- Диаграмма 37. Осведомленность об имеющихся программах накопления сбережений
- Диаграмма 38. Осведомленность о программах накопления сбережений по возрастным группам
- Диаграмма 39. Осведомленность о накопительных продуктах имеющих действующий счет в банке
- Диаграмма 40. Причины не хранения денег в банке будучи осведомленным о накопительных финансовых продуктах
- Диаграмма 41. Использование доходов мигрантами
- Диаграмма 42. Участие в предпринимательской деятельности
- Диаграмма 43. Участие в предпринимательской деятельности по секторам
- Диаграмма 44. Заинтересованность в продолжении или создании бизнеса
- Диаграмма 45. Намерение вложить сбережения в инвестиционный проект совместно с родственниками или друзьями
- Диаграмма 46. Принятия решения инвестирования
- Диаграмма 47. Намерение возвращения домой
- Диаграмма 48. Денежные переводы мигрантов, 2002–2009

Список таблиц

- Таблица 1. Региональное распределение респондентов и количество домохозяйств
- Таблица 2. Географическое распределение мигрантов

Сокращения

ВВП	валовой внутренний продукт
ГБАО	Горно-Бадахшанская автономная область
ЗАО	закрытое акционерное общество
МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
НБТ	Национальный банк Таджикистана
ООО	общество с ограниченной ответственностью
РРП	Районы республиканского подчинения
РТ	Республика Таджикистан
СНГ	Содружество Независимых Государств
ЦСИ	Центр стратегических исследований при президенте Таджикистана

Основные положения и выводы

Предисловие

Таджикистан – страна с высоким уровнем миграции. Денежные средства, высылаемые на родину мигрантами, играют весьма важную роль для обеспечения благосостояния жителей этой страны: около 89% из них регулярно отсылают деньги своим семьям и родственникам в Таджикистане. Имеющиеся факты свидетельствуют, что денежные переводы мигрантов способствуют экономическому развитию и сокращению бедности в странах выезда.

По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Таджикистан, а также миграционной службы Министерства внутренних дел, более 93% трудовых мигрантов работают в Российской Федерации, менее 5% – в Казахстане. Общее количество трудовых мигрантов в 2008 году составило 720 тысяч человек.

Таджикские мигранты вносят весьма заметный вклад как в экономику принимающих стран, так и в экономику своей родной страны. В 2008 году сумма денежных средств, направленных таджикскими мигрантами на родину, составила примерно 2.67 млрд. долл. США, т.е. 49% ВВП (данные Национального банка). Денежные переводы, направляемые в Таджикистан, в определенной степени помогают семьям мигрантов решать финансовые проблемы и по большей части используются на самые неотложные нужды. Вложение средств в долгосрочные экономические проекты носит явно ограниченный характер.

В 2008 году Международная организация труда инициировала исследование, которое включало проведение обследования примерно 1200 семей, имеющих в своем составе работников-мигрантов, а также обследование финансовых продуктов, предназначенных для привлечения сбережений и инвестиций мигрантов. Конечная цель данного проекта заключалась в разработке рекомендаций и новых механизмов для интеграции денежных переводов мигрантов как неиспользуемого потенциала, способного содействовать экономическому развитию страны.

Для того чтобы выяснить потенциальные возможности работников-мигрантов и их семей в плане сбережений и инвестиций, а также структуру этих сбережений и инвестиций, были обследованы 1267 семей. Результаты обследования позволили определить, какая часть денежных переводов мигрантов уходит на краткосрочные и долгосрочные сбережения, можно ли добиться их увеличения и на каких условиях. Вторая часть предпринятого исследования включала обзор финансовых институтов, в рамках которого была проведена оценка всех имеющихся в Таджикистане финансовых продуктов, призванных привлекать сбережения работников-мигрантов и обеспечивать их использование. Обзор охватил действующие в Таджикистане коммерческие и государственные банки, кредитные общества, небанковские финансовые организации и микрофинансовые организации (микрокредитные депозитные организации, микрозаемные организации и микрозаемные фонды). (Список охваченных исследованием организаций приведен в приложении 1).

На основе проведенного исследования структуры и характера сбережений и инвестиций, потенциала роста объемов денежных переводов, особенностей финансовых продуктов, нацеленных на привлечение денежных средств мигрантов, а также существующих барьеров и препятствий были подготовлены рекомендации по разработке и использованию финансовых продуктов и механизмов, способствующих усиленному и долгосрочному воздействию денежных переводов мигрантов на развитие страны. Эти рекомендации приведены в заключительной главе.

Основные положения

В подавляющем большинстве семей (71%) имеется только один трудящийся мигрант, примерно в 22% семей имеют в своем составе двух мигрантов, и лишь в 7% семей мигрантами являются три и более члена. Примерно 95% всех мигрантов – мужчины. 67% мигрантов входят в возрастную группу от 25 до 55 лет. Лица в возрасте от 18 до 25 лет составляют 31% всех мигрантов. Самой популярной страной назначения является Россия, где трудятся 93% мигрантов. 5% приходится на долю Казахстана, Южной Кореи, Украины и США. Самая большая часть находящихся за границей мигрантов (52%) занимается неквалифицированным трудом в различных секторах экономики, примерно 16% являются строительными рабочими.

Всех мигрантов можно разделить на четыре большие группы. Почти 51% из них – это долгосрочные мигранты, причем 35% находятся за пределами Таджикистана более двух лет, время от времени совершая краткие поездки домой. Категория мигрантов, которые выехали из Таджикистана лишь сравнительно недавно, в на-

стоящее время представляют собой меньшинство. После двухлетнего пребывания за границей таких лиц можно уже причислить к категории долгосрочных мигрантов. В третью группу - примерно 16% - входят мигранты, которые осели в стране назначения. Они начинают утрачивать экономические интересы на родине и, таким образом, выпадают из группы потенциальных держателей сбережений и инвесторов в Таджикистане. Еще 34% – это сезонные и временные мигранты, которые выезжают за пределы Таджикистана лишь на несколько месяцев в году и затем возвращаются назад. Судя по всему, они возлагают на миграцию довольно большие надежды: о своем намерении снова уехать на заработки за границу в следующем году заявили 77% представителей этой группы.

В Таджикистане более 80% семей регулярно получают денежные переводы от своих членов, трудящихся в качестве мигрантов за границей. Как правило, мигранты присылают деньги домой довольно часто: свыше 80% делают это по меньшей мере один раз в квартал, примерно одна пятая часть семей получает переводы почти ежемесячно, а 15% семей – один-два раза в год. 41% семей, члены которых работают за границей, подтвердили, что сумма денежных переводов, полученных ими в текущем году, существенно не изменилась по сравнению с предыдущим годом. Доля сообщивших об уменьшении этой суммы оказалась намного больше, чем доля сообщивших о ее увеличении (42% против 11%). Таджикские семьи выражают серьезные опасения в связи с тем, что финансовый кризис¹ отразится на размере получаемых ими денежных переводов: 54% полагают, что воздействие кризиса будет существенным, 33% считают, что он окажет некоторое воздействие. Ожидания на следующий год в этом плане оказались довольно пессимистичными: 58% семей предполагают, что в будущем году суммы получаемых ими денежных переводов по сравнению с текущим годом уменьшатся. Такие прогнозы основываются главным образом на толковании нынешней ситуации и финансового кризиса, а не на какой-либо конкретной информации от отправителей переводов.

95% семей получают денежные переводы от мигрантов-мужчин и лишь 5% – от мигрантов-женщин. Чаще всего деньги на родину присылают лица в возрасте 26-35 лет, второе и третье места по этому показателю занимают возрастные группы от 18 до 25 и от 36 до 45 лет, соответственно. Среди лиц старше 46 лет доля тех, кто переводит денежные средства на родину, меньше. Эта доля наиболее высока среди сезонных мигрантов, и она снижается по мере увеличения срока проживания мигрантов отдельно от своих семей и ослабления непосредственных контак-

¹ За первые шесть месяцев 2009 года по сравнению с таким же периодом прошлого года объем денежных переводов мигрантов в Таджикистан снизились на 34%.

тов с ними. Мигранты, работающие в Казахстане и России, независимо от своего миграционного статуса, проявляют большую склонность к переводу денег на родину, чем мигранты, находящиеся в других странах.

Положительным фактом является то, что 87% мигрантов пересылают деньги домой по официальным каналам, т.е. через банки и специализированные организации, занимающиеся денежными переводами, и лишь 12% посылают их с друзьями и знакомыми.

Подавляющее большинство таджикских мигрантов находится в России, и на их долю приходится наибольшая часть денежных средств, пересылаемых в Таджикистан. 89% мигрантов, работающих в России, посылают деньги на родину через банки и специализированные организации, занимающиеся денежными переводами.

Для более чем 60% таджикских семей денежные переводы из-за границы составляют свыше половины дохода. 31% семей сообщили, что 100% их дохода состоит из денежных средств, поступающих от родственников-мигрантов. У 35% семей такие средства составляют менее 50% дохода. Таким образом, количество семей, находящихся в сильной зависимости от денежных переводов из-за границы, почти вдвое превышает количество семей, не испытывающих в этом плане большой зависимости.

В среднем 57% денежных средств, поступающих от родственников-мигрантов из-за границы, тратятся на самые неотложные нужды, 12% денежных переводов откладываются в виде сбережений на срок менее шести месяцев (краткосрочные сбережения), а 11% – на срок более шести месяцев (долгосрочные сбережения). По сравнению с прошлым годом положение в данной области почти не изменилось.

Как показывают результаты нашего обследования, среди семей мигрантов, получающих деньги до 7–12 раз в год, выявилась следующая тенденция: чем чаще они получают денежные средства из-за границы, тем больше вероятность того, что эти деньги будут в основном или полностью потрачены на текущие нужды. Однако домашние хозяйства, которые получают деньги еще чаще, т.е. чаще чем раз в месяц, более склонны тратить меньшую часть этих полученных сумм на немедленное потребление. Если изучить расходы мигрантских домохозяйств в течение трех месяцев, то мы увидим тенденцию сходную с немедленным потреблением: семьи мигрантов, которые получают деньги чаще, чем один раз в месяц, не тратят большую часть этих доходов на текущие нужды (даже в течение трех месяцев), а откладывают в виде сбережений.

Главная разница с текущим потреблением является той, что в течение трех месяцев мигрантские домохозяйства тратят более маленькую часть денег на долгосрочное потребление, поскольку они начинают откладывать деньги более интенсивным образом. Стремление к накоплению в виде сбережений появляется в группе, в которой семьи получают денежные переводы по меньшей мере 7 раз в год. Чем чаще домашние хозяйства получают денежные переводы, тем более значительную часть этих денег они откладывают.

Таким образом, стремление к накоплению в виде сбережений начинается с тех семей, которые получают деньги как минимум 7 раз в год.

36,5% респондентов сообщают о том, что не имеют возможности откладывать какую-либо часть своих доходов и делать накопления. Примерно 51% семей удается откладывать в виде сбережений до 20% доходов (по словам респондентов; в действительности же эта цифра может быть даже больше). Около 9% сообщают, что откладывают 21–40%, а 3% семей удается откладывать 41–60% доходов. Однако их сбережения почти никогда не хранятся в банках (98% семей хранят все свои сбережения не в банках). 95% семей ничего не знают ни о накопительных продуктах, ни об их условиях. Те же, кто знает о существующих финансовых схемах, в большинстве своем хранят сбережения не в банках в силу незначительности накопленных сумм. Следующими по распространенности причинами являются традиционная привычка держать деньги дома и недоверие к банкам.

Что касается основных целей накопления, то примерно 23% семей копят деньги «на черный день», 22% – на покупку дома, 19% – на особый случай, 16% – на лечение. Доля семей, осуществляющих накопления на оплату учебы, невелика – 7,3%. Около 4% семей копят деньги «на старость», а 8% респондентов указывают другие причины (в том числе вложения в бизнес).

Основные выводы

Депозитная база банковского сектора постоянно растет, однако та группа населения, для которой денежные переводы мигрантов из-за границы являются основным источником дохода, не держит свои сбережения в формальном финансовом секторе, вследствие чего значительная часть возможностей в денежно-кредитной сфере остается неиспользованной.

Как показало обследование финансовых организаций в Таджикистане, только половина из них разрабатывает новые финансовые продукты, рассчитанные на

денежные переводы мигрантов (напр. выдача кредитов или открытие вкладов на основании истории перевода денег из-за границы). Как правило, открытие вкладов и выдачу кредитов под гарантию денег, присылаемых родственниками-мигрантами из-за границы, осуществляют те учреждения, которые сотрудничают с организациями, занимающимися денежными переводами, и открывают у себя представительства таких организаций. Основная цель этих учреждений – задержать у себя часть проходящих через них денежных средств. Однако некоторые финансовые учреждения при выдаче кредитов мигрантским домохозяйствам и открытии вкладов историю перевода денег из-за границы в расчет не принимают: они считают, что выдача кредитов в этом случае связана с повышенным риском, так как мигранты находятся далеко от родной страны и поток денежных переводов от них может в любой момент прекратиться. Программы, рассчитанные на денежные средства, присылаемые мигрантами, активно применяются теми учреждениями, через которые проходят большие потоки таких средств.

В большинстве случаев связь между накопительными продуктами и денежными переводами мигрантов является косвенной, т.е. денежные переводы считаются неосновным источником доходов. И хотя в некоторых банках до 50% клиентов являются получателями переводов из-за границы (поскольку такие переводы – хороший дополнительный источник в тех случаях, когда клиент не может расплатиться средствами, заработанными у себя дома), эти переводы по-прежнему считаются второстепенным или даже третьестепенным источником дохода. Это происходит потому, что при подтверждении источников дохода в процессе оформления кредита денежные переводы от родственников-мигрантов, с точки зрения банков и кредитных учреждений, считаются непостоянным источником, связанным с высокой степенью риска.

В большинстве случаев при выдаче кредитов финансовые учреждения требуют от получателей денежных переводов из-за границы представить соответствующие документы или квитанции, подтверждающие регулярность таких переводов. В любом случае минимальный срок, за который необходимо предоставить подтверждающие документы, составляет шесть месяцев, хотя обычно требуют предоставить данные за 6–12 месяцев. Так или иначе, но чем больше период, за который предоставляются данные, тем надежнее выглядит потенциальный клиент в глазах банка.

Что касается кредитования под гарантию денежных переводов от родственников-мигрантов, то подобные переводы служат гарантией в основном для таких кредитных продуктов, как микрозаймы, потребительские кредиты, кредиты на образование, на приобретение автомобиля, на ремонт (строительство) квартиры

(дома), на развитие сельскохозяйственного предприятия. Специально для мигрантов разработан такой продукт, как кредит на покупку билета в страну назначения. Погашение кредита осуществляется впоследствии через «контактную» организацию, через которую мигранты переводят деньги, с которой мигрант заключил контракт.

Помимо кредитования под гарантию денежных переводов от родственников-мигрантов имеется также соответствующая система привлечения средств в виде вкладов. Эта система по большей части неэффективна в сельской местности, так как сельские жители обладают довольно ограниченными финансовыми возможностями и доступом к финансовым институтам (из-за недостаточной финансовой защиты самих институтов). Для них денежные переводы от родственников-мигрантов из-за границы являются основным (если не единственным) источником денег, которые целиком тратятся на текущие нужды. Программы накопления сбережений на счетах в банках более эффективны в городах. Тем не менее многие семьи избегают хранить сбережения в банках из-за недоверия к ним, а также в силу незначительности сумм переводов и накоплений.

Совершенствование программ, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, – это вопрос стратегического развития. Судя по всему, финансовые учреждения Таджикистана относятся к идее совершенствования этих программ вполне благосклонно. Представители банков полагают, что они могут улучшить систему предоставления коммерческих, потребительских, образовательных кредитов, кредитов на развитие сельского хозяйства, кредитов под групповую ответственность, а также могут усовершенствовать систему привлечения средств в виде вкладов, пересмотрев свое отношение к денежным переводам мигрантов как к дополнительному источнику дохода и повысив их значимость. Некоторые кредитные организации могли бы повысить степень своего доверия к денежным переводам мигрантов или начать предлагать кредитные продукты под такие переводы, если бы правительство предоставило им определенные гарантии. Эти организации хотели бы иметь гарантии от правительства в отношении ссуд частным лицам, кредитов под групповую ответственность, кредитов на развитие сельского хозяйства и потребительских кредитов.

Впрочем, как все хорошо знают, ежегодно в виде денежных переводов от мигрантов в Таджикистан поступает более 2 млрд долл. США, и, как показывают результаты нашего обследования таджикских семей, здесь открываются огромные неиспользованные возможности.

Разработке финансовых продуктов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, препятствуют такие факторы, как отсутствие квалифицированных специалистов, низкий уровень финансовой грамотности и недоверие к банкам, слабо-развитая инфраструктура, существующее законодательство, технические проблемы, связанные с подтверждением источников дохода, риски, связанные с нестабильностью и невозможностью контроля, удаленность и, наконец, заранее определенные цели использования средств, присылаемых мигрантами.

Использование финансовых продуктов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, сопряжено со следующими рисками: нестабильность денежных потоков от мигрантов, риск неплатежей, риски, связанные с невозможностью контроля, валютный риск.

В отношении дальнейшего развития программ, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, существуют два противоположных прогноза.

Одна группа респондентов полагает, что такие программы будут развиваться, поскольку в них скрыт огромный потенциал для накопления средств, которые необходимо вовлекать в финансовую систему. Другая группа считает, что при нынешнем глобальном финансовом кризисе возможности развития подобных продуктов будут ограничены, по крайней мере на некоторое время.

В подавляющем большинстве случаев денежные средства от мигрантов попадают в страну через специализированные организации, занимающиеся денежными переводами, и за этими денежными потоками можно легко проследить. Тем не менее, когда речь заходит о потенциальных получателях мелких кредитов, такие средства, получаемые от мигрантов, основным источником дохода не считаются.

Хотя в потоках денежных средств от мигрантов действительно возможна определенная нестабильность, все же объем неиспользуемых накоплений здесь крайне высок, и финансовые учреждения Таджикистана планируют вовлекать такие накопления в официальную финансовую систему.

Рекомендации и предлагаемые механизмы

Для того чтобы заполнить выявленные пробелы и обеспечить использование существующих возможностей по вовлечению присылаемых из-за границы средств в финансовую систему страны, предлагается внедрить новые механизмы интеграции денежных переводов мигрантов.

Новые механизмы разрабатывались в соответствии со следующими принципами: i) механизмы должны быть финансово жизнеспособными для тех учреждений, которые собираются их применять; ii) механизмы должны иметь непосредственное отношение к экономическому развитию Таджикистана (т.е. должны представлять собой не просто продукты, предназначенные для мигрантов, а иметь целевое назначение – связывать денежные переводы мигрантов с экономическим развитием страны); iii) механизмы должны быть инновационными для Таджикистана; iv) новые механизмы должны учитывать денежные переводы от родственников-мигрантов как *основной* источник дохода, а не второстепенный, как это происходит в настоящее время; v) в основе новых механизмов лежит четкое понимание того, что присылаемые мигрантами деньги – это частные переводы, и накопления из отложенных из них средств принадлежат мигрантам и их семьям, которые совершенно свободны в выборе путей и способов их использования. Предлагаются следующие механизмы:

- *Механизм 1. Помощь в организации семейных мероприятий*
Речь идет о новом депозитном продукте, который позволяет получателям денежных переводов от родственников-мигрантов накопить деньги для проведения таких мероприятий, как свадьба, а также помогает им застраховаться от последствий возможного изменения цен.
- *Механизм 2. Повышение доступности платного обучения*
Речь идет о новом депозитно-кредитном (т.е. смешанном) продукте, позволяющем получателям денежных переводов от родственников-мигрантов платить за учебу детей заемными средствами, получаемыми под гарантию вышеупомянутых переводов.
- *Механизм 3. Расширение охвата медицинского страхования*
Предусматривается для тех многочисленных клиентов, которые не могут уплатить единовременную сумму для покупки медицинской страховки.

Банк или кредитная организация покупает страховой полис для клиента и оформляет эту сделку как заем. Клиент погашает этот заем за счет денежных средств, получаемых в виде переводов от родственника-мигранта.

Сбережения на основе денежных переводов мигрантов и инвестиции в экономику: обследование семей

Объем обследования

В ходе проводившегося обследования рассматривались следующие вопросы:

- профиль мигрантов (в том числе количество трудящихся мигрантов в семьях, их распределение по полу, возрасту, месту проживания и роду занятий);
- группы мигрантов;
- поведение, связанное с получением и использованием денежных переводов мигрантов;
- фактическое получение денежных переводов в зависимости от страны пребывания мигрантов, их миграционного статуса и степени родства с главой семьи;
- периодичность получения переводов;
- каналы, по которым пересылаются деньги;
- изменения в суммах денежных переводов по сравнению с предыдущим годом и прогнозы на следующий год;
- влияние финансового кризиса на денежные переводы мигрантов;
- доля денежных переводов мигрантов в общих доходах семей;
- использование денежных средств, поступающих от мигрантов; изменения в характере их использования за последние годы;
- использование денежных переводов в зависимости от периодичности их поступления;
- возможные изменения в характере использования денежных средств в предстоящие годы;
- использование дохода в настоящее время и его предполагаемое использование в следующем году;
- поведение респондентов в плане накопления сбережений;
- обладание действующим счетом в банке;
- доля доходов, откладываемая в виде накоплений, доля накоплений, размещаемая в банках;
- причины хранения денег не в банках;

- цели накопления сбережений;
- осведомленность об имеющихся программах накопления сбережений группы мигрантов в целом и по возрастным группам;
- использование доходов мигрантами;
- сбережения мигрантов за границей и их намерения в отношении возвращения домой;
- участие респондентов в предпринимательской деятельности и секторы экономики, в которых осуществляется эта деятельность;
- намерения мигрантов в отношении возвращения домой.

Методология

Формирование выборки и ее распределение

Общее количество интервью – 1200 – было заранее обусловлено имеющимися ресурсами. При формировании выборки применялся метод стратификации с учетом долей населения. Данные о территориальном распределении интервью и количестве опрошенных семей приведены в таблице ниже.

Таблица 1. Региональное распределение респондентов и количество домохозяйств

	Кол-во семей	% от общего кол-ва	Кол-во интервью
Душанбе	139239	13%	160
р-н Шохмансур			31
р-н Сомони			27
р-н Сино			62
р-н Фирдавси			40
Согдийская область	365136	29%	348
Город Исфара			70
Город Канибадам			70
Матча			68
Город Истаравшан			70
Город Ходжент			70
Хатлонская область	307322	35%	422
Вахш			60
Дж.Руми			60

	Кол-во семей	% от общего кол-ва	Кол-во интервью
Кулябский р-н включая город Куляб			122
Город Курган-Тюбе			60
Восе			60
Яван			60
Районы республиканского подчинения (РРП)	204390	20%	235
Вахдат			47
Файзабад			47
Рашт			47
Гиссар			47
Дарбанд			47
Горно-Бадахшанская автономная область (ГБАО)	30933	3%	35
Хорог			18
Рошткала			17
ВСЕГО	1047020	100%	1200

Характеристики респондентов

Целевыми респондентами в обследовании являлись семьи, в которых на данный момент по крайней мере один член находился за границей в качестве трудового мигранта.

Возрастные группы, распределение по полу и по территориальному признаку

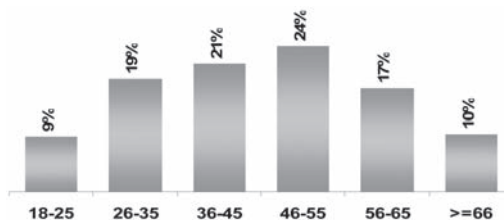


Диаграмма 1. Возрастное распределение респондентов

На диаграммах представлены характеристики респондентов. Диаграмма слева показывает, что примерно 81% респондентов относится к возрастной группе от 26 до 65 лет.

Женщин среди респондентов было большинство (52%), поскольку во время посещения семей многие потенциальные респонденты-мужчины находились на работе или за рубежом.



Диаграмма 2. Гендерное распределение респондентов

Что касается территориального распределения респондентов, то количество интервью, которые предполагалось провести в различных областях и районах, было определено во время формирования выборки с учетом распределения населения по населенным пунктам. Кроме того, проведение интервью планировалось в соответствии с системой административно-территориального деления «район – джамоат – кишлак»:

- в каждом районе интервью проводились как минимум в трех джамоатах;
- для проведения интервью по возможности выбирались джамоаты, не имеющие общих границ друг с другом;
- в каждом джамоате интервью проводились как минимум в трех кишлаках;
- для проведения интервью по возможности выбирались кишлаки, не имеющие общих границ друг с другом;
- в каждом кишлаке проводилось максимум 6 интервью.

Таблица 2. Географическое распределение мигрантов

ГБАО	4%
РРП	19%
Согдийская обл.	29%
Хатлонская обл.	35%
Душанбе	12%

Характеристики мигрантов

Количество членов семьи, находящихся за границей в качестве трудовых мигрантов



Диаграмма 3. Члены семьи, находящиеся в миграции

Более чем 70% семей имеют одного члена семьи, находящегося за границей в качестве трудового мигранта, 22% семей – двух членов, а 7% семей – трех и более членов. Данная информация весьма полезна для целей анализа, поскольку вопросы, перечисленные в разделе денежных переводов, касаются именно основного мигранта (чьи данные были названы первыми), и это позволяет повысить точность представления и экстраполяции результатов (поскольку для более 70% семей основной мигрант является единственным).

Общая характеристика мигрантов

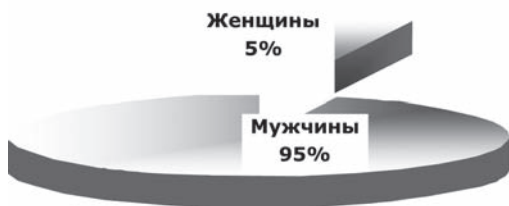


Диаграмма 4. Гендерное распределение мигрантов

В настоящем разделе представлена информация о распределении мигрантов по полу, возрасту, странам назначения, роду занятий до и после выезда из страны. Распределение мигрантов по полу показано на круговой диаграмме, из которой видно, что 95% из них – мужчины и лишь 5% – женщины. Такое распределение характерно для Таджикистана, где

мужчины традиционно исполняют роль кормильцев и, следовательно, мигрируют гораздо чаще женщин. Всего сотрудниками ЦСИ при Президенте РТ было оп-

рошено 1265 респондентов, из них в городе 550 (43,5%) и в сельской местности 715 (56,5%).

Примерно 67% мигрантов относятся к возрастной группе от 25 до 55 лет. Доля возрастной группы от 18 до 25 лет составляет 31%. Молодежь мигрирует довольно часто: на долю молодого сегмента, т.е. лиц в возрасте от 18 до 35 лет, приходится 70% всех мигрантов. Лица старше 55 лет, естественно, мигрируют намного реже. К возрастной группе от 56 до 65 лет принадлежит всего 1% мигрантов.

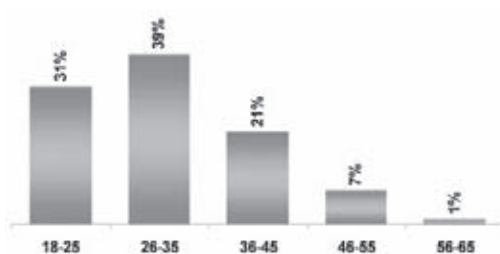


Диаграмма 5. Возрастное распределение мигрантов

Данные о территориальном распределении таджикских мигрантов за рубежом указывают на их абсолютно преобладающую концентрацию в одной стране: 99% всех мигрантов направляются в Россию и лишь 1% мигрирует в другие страны (Казахстан, Южная Корея, Украина, США).

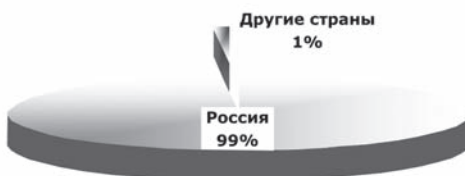


Диаграмма 6. Географическое распределение мигрантов

Как показывает международный опыт, на рынках труда нужны как квалифицированные, так и неквалифицированные работники. Большинство принимающих стран конкурируют друг с другом за высококвалифицированную рабочую силу, при этом многие из них сомневаются в необходимости допускать к себе малоквалифицированных работников. Тем не менее, в некоторых странах, например, в России – главной стране назначения таджикских мигрантов – зачастую наблюдается острая нехватка рабочей силы в тех секторах, где не требуется особой квалификации, поскольку местные работники не хотят занимать такие рабочие места².

² OSCE/IOM/ILO, 2006, "Handbook on Establishing Effective Labour Migration Policies in Countries of Origin and Destination", с. 19.

Как показано на приведенной ниже диаграмме, самая большая часть находящихся за границей мигрантов (около 52%) трудится в качестве чернорабочих и примерно 16% – в качестве строительных рабочих. Примерно 7% работают продавцами, конторскими служащими и администраторами, еще 7% – ремесленниками. Около 6% являются водителями или работают в сфере транспортных услуг. Доля работников других профессий среди мигрантов крайне незначительна. Среди представителей всех остальных профессий чернорабочие составляют самую многочисленную группу, при этом нельзя сказать, что они сконцентрированы в каком-то определенном секторе, поскольку такие работники присутствуют во всех секторах экономики.

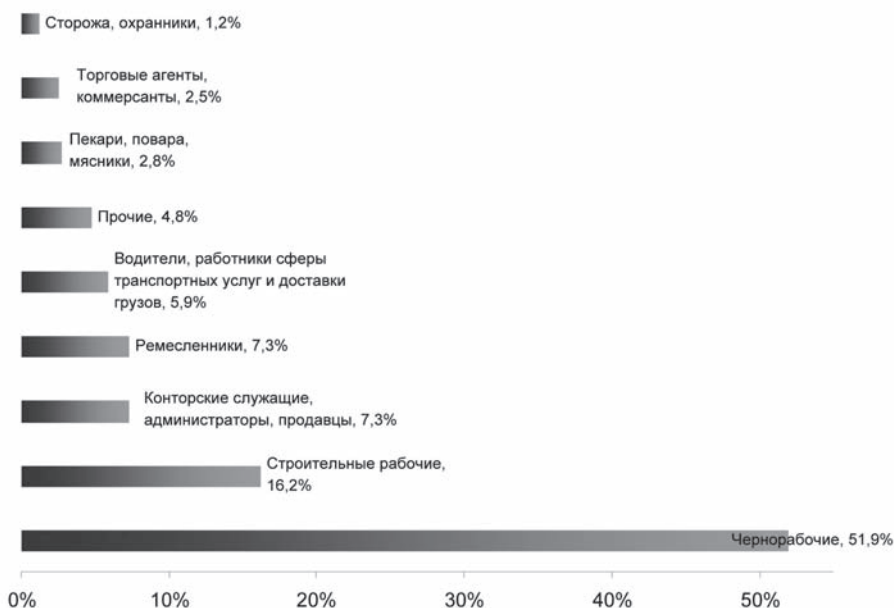


Диаграмма 7. Распределение мигрантов по профессии

На основе диаграммы, представленной ниже, можно сделать интересное наблюдение: до выезда за пределы своей страны около 42% лиц были безработными и 11% – учащимися. Уехав из своей страны, они, судя по всему, нашли способы зарабатывать на жизнь, хотя и в качестве чернорабочих. До выезда многие люди у себя на родине занимались более престижной работой (учителя, преподаватели, служащие государственных учреждений, налоговые инспекторы, менеджеры,

руководящие работники, бухгалтеры). Причиной выезда может быть низкая зарплата на родине. Для большой группы лиц, не имевших работы (52% респондентов), выходом из положения стала миграция, благодаря которой они получили возможность зарабатывать на жизнь за границей.



Диаграмма 8. Профессия до миграции

Группы мигрантов

- *Общие сведения*

Все мигранты по характеру миграции можно разделить на четыре большие группы.

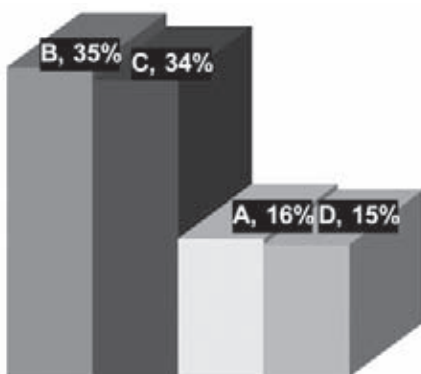


Диаграмма 9. Распределение мигрантов по категориям / группам

А. Долгосрочные мигранты, которые находятся за пределами Таджикистана уже более двух лет, не совершая поездок домой.

В. Долгосрочные мигранты, которые находятся за пределами Таджикистана более двух лет, но при этом время от времени совершают короткие поездки домой.

С. Краткосрочные мигранты, которые выезжают за пределы Таджикистана лишь на несколько месяцев в году и затем возвращаются назад.

Д. Мигранты, выехавшие за пределы Таджикистана недавно (менее двух лет назад).

Эти четыре группы являются взаимодополняющими. При правильном распределении мигрантов по ним, группы не перекрывают друг друга и в общей сложности должны представлять все 100% мигрантов. Как показывают собранные статистические данные, почти 35% опрошенных – долгосрочные мигранты, которые находятся за пределами Таджикистана более двух лет, но при этом время от времени совершают короткие поездки домой. Группа D, в которую в настоящее время входят около 15% мигрантов, является промежуточной: после двухлетнего пребывания за границей ее представители начинают приобретать признаки долгосрочных мигрантов и переходят в остальные три группы. Как показано на диаграмме, мигранты категории А, то есть те, кто осел в стране назначения, начинает утрачивать экономические интересы на родине и, таким образом, выпадать из группы потенциальных держателей сбережений и инвесторов в Таджикистане, составляют примерно 16%. Мигранты самой многочисленной категории В могут утрачивать экономические интересы на родине, и пополнять категорию А, то есть группу мигрантов-«невозвращенцев».

Мигрантам из группы С задавался вопрос об их намерении мигрировать в следующем году. Судя по всему, они возлагают на миграцию довольно большие надежды: о своем намерении снова уехать на заработки за границу в следующем году заявили 77% сезонных мигрантов, 16% не имеют определенных планов на будущее и лишь 8% вновь мигрировать не намерены.

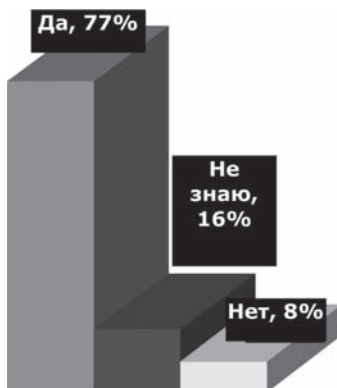


Диаграмма 10. Намерение мигрировать в следующем году (категория С)

- *Распределение групп мигрантов по странам назначения*

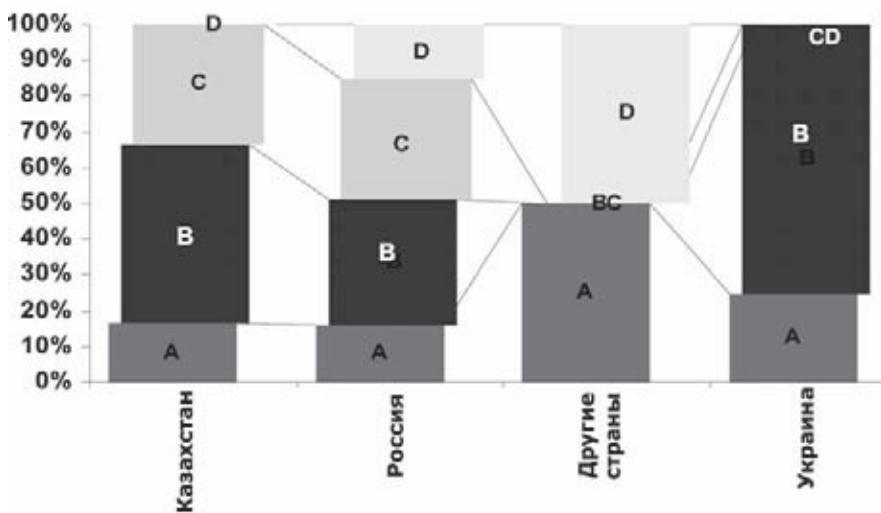


Диаграмма 11. Распределение групп мигрантов по странам назначения

Весьма интересно проследить распределение групп мигрантов по странам назначения. Прежде чем анализировать существующую ситуацию, необходимо сделать небольшую оговорку относительно статистических данных по всем странам, кроме России (так как 99% наших респондентов – это мигранты, выезжающие в Рос-

сию). Реальное положение соотношения групп в этих странах может быть несколько иным, если учесть, что респонденты, выезжающие не в Россию, составили лишь незначительную часть выборки. Тем не менее, совершенно ясно, что во всех странах, кроме России и Казахстана, мигранты категории С практически отсутствуют.

Поведение, связанное с получением и использованием денежных переводов мигрантов

Классическое определение денежных переводов мигрантов следующее: личные денежные средства, которые физические лица, работающие и (или) проживающие за границей, пересылают получателям в страну, откуда они выехали. Объем денежных переводов в 2008 году составил, по данным Министерства экономического развития и торговли РФ и Национального Банка, 2.67 млрд. долл. США, что по отношению к ВВП составляет 49%. Настоящее исследование основывается на данных Центрального банка и Всемирного банка и не оценивает объем денежных переводов на основании исследования домашних хозяйств.

Фактическое получение денежных переводов от мигрантов

- *Общее представление*

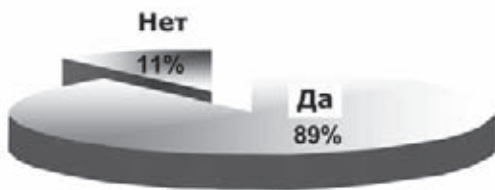


Диаграмма 12. Получение денежных переводов

Как показывает круговая диаграмма, в Таджикистане денежные переводы от своих членов, работающих в качестве мигрантов за границей, регулярно получают 89% семей. Следует учитывать, что обычно какая-то доля людей всегда скрывает факт получения таких переводов – «просто на всякий случай». (Люди опасаются возможных санкций со стороны налоговых органов или боятся, что это окажет отрицательное

влияние на их социальный статус и поэтому скрывают реальный размер дохода.) Мигранты стремятся зарабатывать достаточно денег, чтобы, во-первых, иметь возможность откладывать и отсылать часть из них домой и, во-вторых, чтобы у полу-

чателей этих денег имелась возможность их расходовать и накапливать. 95% семей получают денежные переводы от мигрантов-мужчин и лишь 5% – от мигрантов-женщин, что отражает доминирующее количество мужчин в миграционном потоке из Таджикистана. Чаще всего деньги на родину отсылают лица в возрасте 26–35 лет, второе и третье места по этому показателю занимают возрастные группы от 18 до 25 и от 36 до 45 лет, соответственно. Среди лиц старше 46 лет доля тех, кто переводят денежные средства на родину, меньше. Это очень похоже на разбивку миграции по возрастным категориям. Доля отсылающих переводы наиболее высока среди сезонных мигрантов (группа С), и она снижается по мере увеличения срока проживания мигрантов отдельно от своих семей и ослабления непосредственных контактов с ними. Многие долгосрочные мигранты мигрируют вместе со своими ближайшими родственниками, что, безусловно, избавляет их от необходимости отсылать деньги в Таджикистан. Наименьшую активность в плане пересылки денег домой проявляют мигранты из группы D. Это вполне естественно, ведь они покинули Таджикистан сравнительно недавно, и им еще требуется некоторое время, чтобы осесть в новой стране, найти работу, вернуть долги и накопить какую-то сумму.

• *Денежные переводы мигрантов в зависимости от страны пребывания*

На диаграмме справа показаны процентные доли семей, получающих и не получающих денежные переводы от мигрантов, находящихся в разных странах. Как можно видеть, мигранты, работающие в Казахстане и России, независимо от своего миграционного статуса, проявляют большую склонность к переводу денег на родину, чем мигранты, находящиеся в других странах. Здесь снова необходимо сделать оговорку относительно статистических данных по всем странам, кроме России. Доля мигрантов, работающих не в России, оказалась в выборке очень небольшой, поэтому приведенные данные по всем странам, кроме России, могут быть неточными.

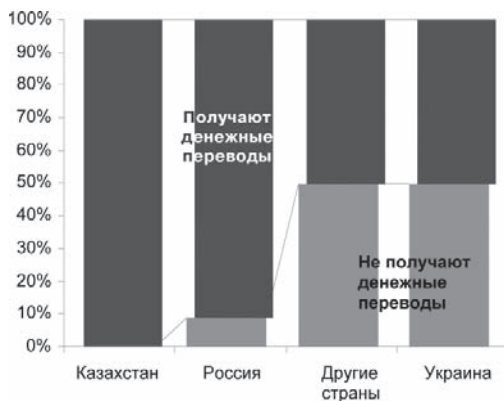


Диаграмма 13. Денежные переводы мигрантов в зависимости от страны пребывания

- *Денежные переводы мигрантов в зависимости от их миграционного статуса*

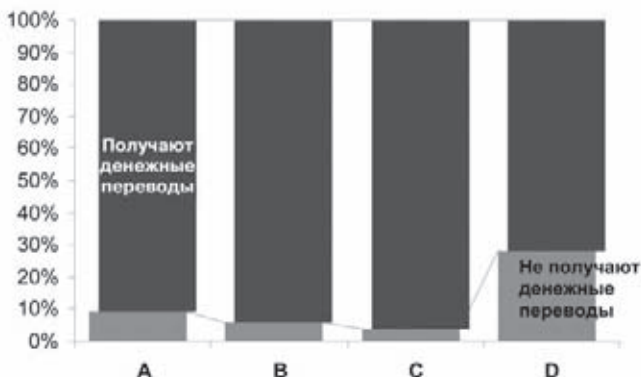


Диаграмма 14. Денежные переводы мигрантов в зависимости от их миграционного статуса (категории)

На основе приведенной диаграммы можно сделать интересное наблюдение: денежные переводы регулярно получают более 90% семей мигрантов, входящих в группы А, В и С (сюда относятся и те случаи, когда наличные деньги привозят с собой сами сезонные мигранты, возвращающиеся с заработков домой). Вероятность перевода денежных средств на родину снижается по мере увеличения срока проживания мигрантов отдельно от своих семей и ослабления непосредственных контактов с ними. Мигранты группы С присылают деньги чаще, чем мигранты групп А и В. Тот факт, что мигранты из группы D присылают деньги меньше остальных, вполне естественен (денежные переводы от мигрантов группы D получают 72% семей, в то время как для семей мигрантов из групп А, В и С этот показатель составляет более 90%). Представители этой группы мигрировали из своей страны совсем недавно, их положение и планы еще не определились. В первые месяцы и годы нахождения за границей они стараются упорядочить и стабилизировать свой доход, а также расплатиться с долгами, сделанными в связи с миграцией. По истечении этого периода они обычно начинают отсылать деньги домой на регулярной основе.

- *Денежные переводы мигрантов в зависимости от степени их родства с главой семьи*

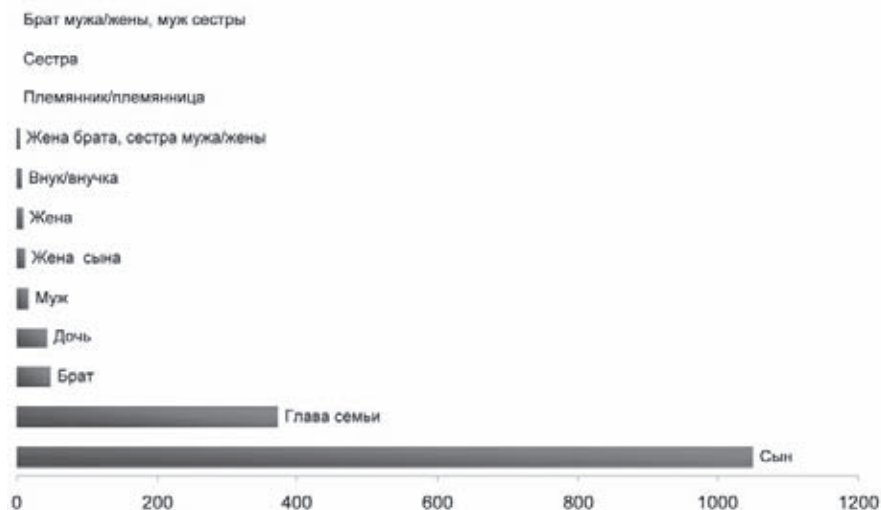


Диаграмма 15. Денежные переводы мигрантов в зависимости от степени их родства с главой семьи

В вопросах, касающихся семейных отношений, глава семьи был ключевой фигурой, однако не всегда интервью проводились именно с ним. Как мы видим, главы семейств наряду с детьми (главным образом сыновьями) представляют собой одну из двух основных групп, в наибольшей степени «склонных» отсылать деньги домой.

Периодичность получения переводов

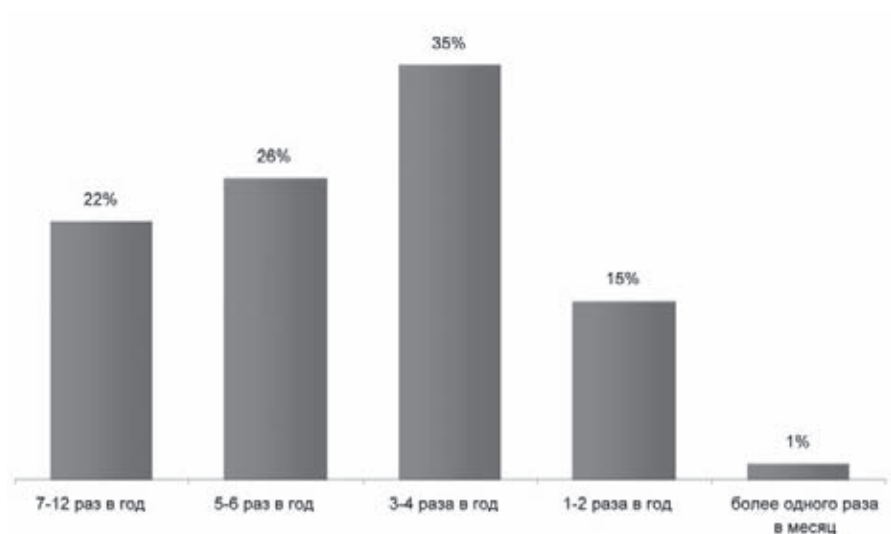


Диаграмма 16. Периодичность получения денежных переводов

Как показано на вышеприведенной диаграмме, мигранты, как правило, присылают деньги домой довольно часто: 83% делают это по меньшей мере один раз в квартал, примерно одна пятая часть семей получает переводы почти ежемесячно, а 15% семей – один-два раза в год. Периодичность денежных переводов зависит от регулярности получения дохода мигрантами в стране назначения, от размера этого дохода и от потребительских нужд семьи на родине. Зачастую мигрантам легче отправлять деньги небольшими суммами, но делать это чаще.

Каналы, по которым пересылаются деньги

Мигранты посылают деньги домой по различным каналам – через банки и специализированные организации, занимающиеся денежными переводами, через друзей и знакомых, направляющихся в Таджикистан, а также привозят сэкономленные суммы лично при поездках домой. Положительным фактом является то, что 87% мигрантов пересылают деньги по официальным каналам, т.е. через банки и специализированные организации, занимающиеся денежными переводами, и лишь 12% посылают их с друзьями и знакомыми.

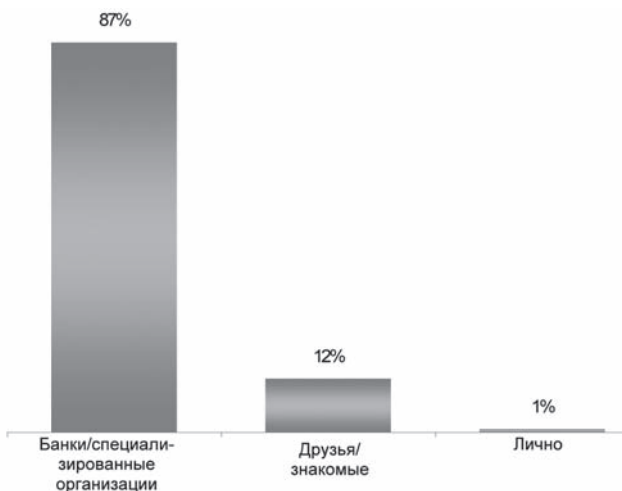


Диаграмма 17. Способы отправления денежных переводов

Подавляющее большинство таджикских мигрантов находится в России, и на их долю приходится наибольшая часть денежных средств, пересылаемых в Таджикистан. 87% мигрантов, работающих в России, посылают деньги на родину через банки и специализированные организации, занимающиеся денежными переводами. Главным образом эти средства проходят через специализированные организации, занимающиеся денежными переводами и имеющие свои представительства в банках. Этот способ используется чаще, чем переводы с одного счета на другой.

Изменения в суммах денежных переводов по сравнению с предыдущим годом (2008)



Диаграмма 18. Изменение в суммах денежных переводов по сравнению с предыдущим годом (2008)

41% семей, члены которых работают за границей, подтвердили, что сумма денежных переводов, полученных ими в текущем году, не претерпела существенных изменений по сравнению с предыдущим годом. Доля сообщивших об уменьшении этой суммы оказалась намного больше, чем доля сообщивших о ее увеличении (42% против 11%).

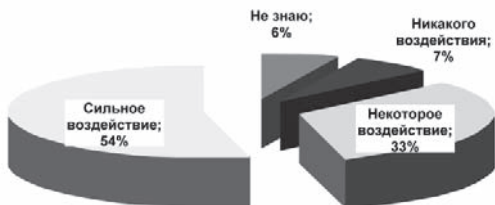


Диаграмма 19. Ожидания относительно воздействия финансового кризиса на денежные переводы

Таджикские семьи выражают довольно серьезные опасения, что финансовый кризис отразится на размере получаемых ими денежных переводов: 54% полагают, что воздействие кризиса будет сильным, 33% считают, что он окажет некоторое воздействие, и только по мнению 7% семей никакого воздействия не будет. Таким образом, население настроено по поводу возможных последствий финансового кризиса довольно пессимистически.

Прогнозы на следующий год (2010)

Возможно, из-за негативных ожиданий, связанных с финансовым кризисом, прогнозы респондентов оказались довольно пессимистичными: 58% семей предполагают, что в следующем году суммы получаемых ими денежных переводов по сравнению с текущим годом уменьшатся. По мнению 19%, никаких изменений в потоках денежных средств от мигрантов не будет. Пессимисты составляют боль-

шинство. Как показывает приведенная ниже диаграмма, люди в основном предполагают, что финансовый кризис отразится на потоках денежных переводов негативным образом, а 1% считает, что этот поток прекратится полностью. Таким образом, согласно предположениям респондентов, объем денежных переводов уменьшится, но не станет равным нулю. Увеличение получаемых от мигрантов сумм предсказали лишь 2% семей. Такие прогнозы основываются главным образом на толковании нынешней ситуации и финансового кризиса, а не на какой-либо конкретной информации от отправителей переводов³.

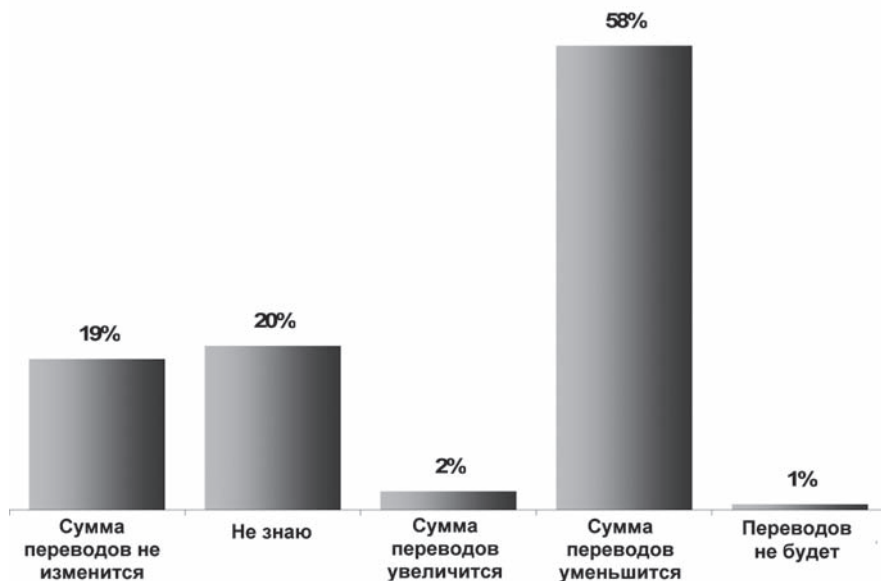


Диаграмма 20. Прогноз изменений объема денежных переводов в следующем году (2010)

³ За первую половину 2009 года по сравнению с предыдущим годом денежные переводы в Таджикистан в долларовом эквиваленте снизились на 34% .

Доля денежных переводов мигрантов в общих доходах семей

Зависимость таджикских семей от денежных переводов мигрантов весьма высока.

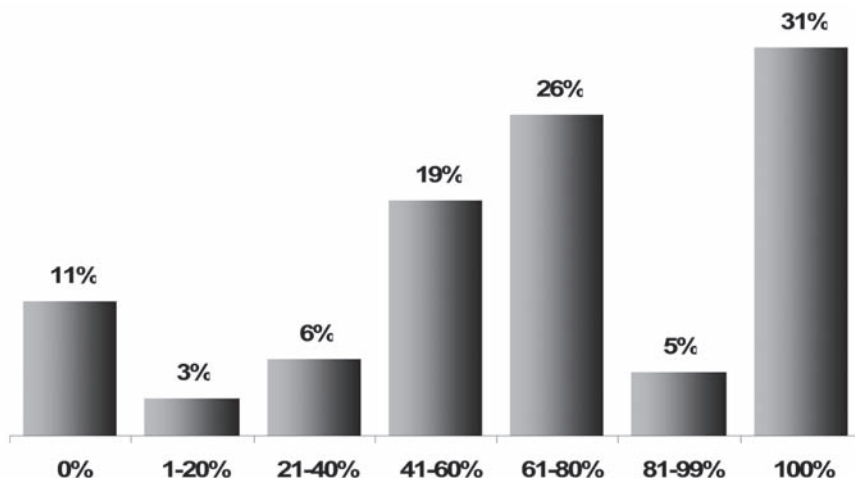


Диаграмма 21. Доля денежных переводов в общих доходах семьи

Как показано на диаграмме, более чем в 60% таджикских семей денежные переводы из-за границы составляют в среднем свыше половины дохода. 31% семей сообщили, что их доход на все 100% состоит из денежных средств, поступающих от родственников-мигрантов. У 35% семей такие средства составляют менее 50% дохода. Эти семьи в большей степени защищены от последствий возможных изменений в суммах поступающих из-за границы денег. Таким образом, количество семей, находящихся в сильной зависимости от денежных переводов из-за границы, почти вдвое превышает количество семей, не испытывающих в этом плане особой зависимости. Вероятно, это связано с ограниченными возможностями трудоустройства в Таджикистане.

Использование денежных средств, поступающих от мигрантов (основные способы)

Способы использования денежных средств, присылаемых мигрантами, были условно разделены на четыре основные группы:

- расходование на текущие нужды в течение одного месяца;

- расходование в течение трех месяцев;
- сбережения на срок менее шести месяцев;
- сбережения на срок более шести месяцев.



Диаграмма 22. Использование денежных переводов, 2009

Вышеприведенные таблица и диаграмма иллюстрируют распределение денежных переводов мигрантов по способам использования. Все семьи, получающие денежные переводы от родственников-мигрантов, были разделены на квинтили, и можно заметить, что около 21% семей тратят большую часть присылаемых средств (81–100%) на самые неотложные нужды. Большинство респондентов откладывают в виде сбережений самую малую часть присылаемых средств, например, около 90% из них откладывают лишь 0–20% получаемых сумм на срок до шести месяцев, а примерно 96% откладывают 0–20% получаемых сумм на более продолжительные сроки. Таким образом, в виде накоплений откладываются лишь небольшие суммы, а все остальное тратится на текущие потребительские нужды. В самых больших квинтильных группах (81–100% и 61–80%) семьи тратят деньги в основном на текущие нужды, и накоплений почти никто не делает. Однако в остальных квинтильных группах те, кто делает накопления, все же присутствуют. При этом следует признать, что со средствами, присылаемыми мигрантами, по большей части мало что можно сделать, поскольку суммы в основном не большие и эти средства немедленно обналичиваются и тратятся, а откладываемые суммы

совсем невелики. Применяя метод средневзвешенных величин, можно заключить, что в среднем 57% денежных средств, поступающих от родственников-мигрантов из-за границы, тратятся на самые неотложные нужды, 12% таких средств откладываются в виде сбережений на срок менее шести месяцев (краткосрочные сбережения), а 11% – на срок более шести месяцев (долгосрочные сбережения).

По сравнению с прошлым годом положение в данной области почти не изменилось. Таблица и диаграмма, представленные ниже, отображают существовавшее в прошлом году положение, которое весьма схоже с ситуацией нынешнего года.



Диаграмма 23. Использование денежных переводов, 2008

Что касается предположений относительно следующего года, то многие люди (примерно 55% респондентов) не имеют определенных планов в отношении того, как они будут тратить и копить свои деньги. И опять-таки, в основном люди планируют откладывать лишь малую часть поступающих от мигрантов средств, тогда как более значительную их часть (81–100%) готовы откладывать практически 0% семей.

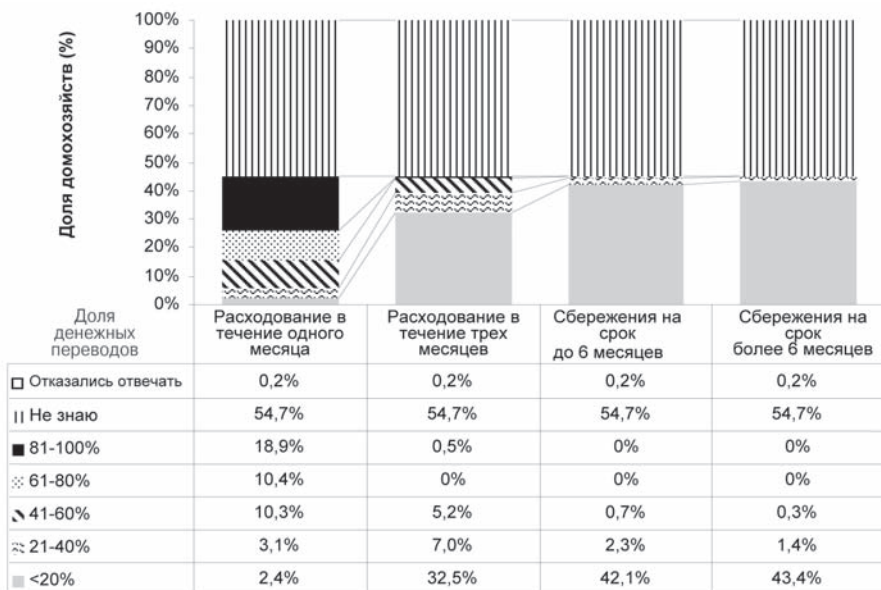


Диаграмма 24. Использование денежных переводов, 2010

Как мы видим, здесь также почти одна пятая респондентов предполагает потратить большую часть (81–100%) присланных мигрантами денег в течение одного месяца. Можно заключить, что значительных изменений в способах использования денежных переводов мигрантов в будущем году не предвидится.

- *Использование денежных переводов в зависимости от периодичности их поступления*

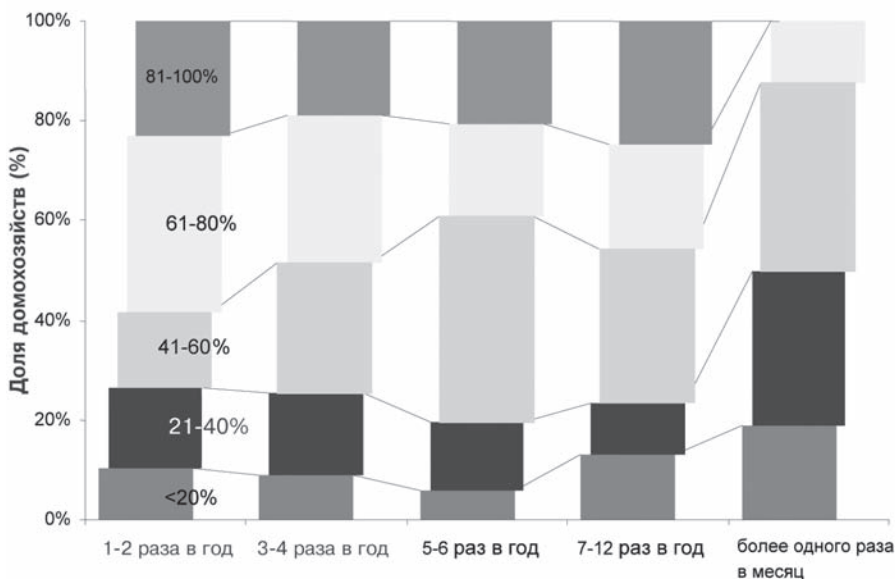


Диаграмма 25. Доля денежных переводов (%), потраченная на немедленное потребление в зависимости от периодичности их поступления

Диаграмма, изображенная выше, дает представление о взаимосвязи между периодичностью получения денежных переводов и использованием получаемых средств на текущие нужды (расходование в течение одного месяца).

Среди домашних хозяйств, которые получают денежные переводы до 7–12 раз в год, наблюдается следующая тенденция: чем чаще они получают денежные переводы, тем более они склонны использовать довольно большую часть получаемых средств на текущие нужды. Однако, семьи мигрантов, которые получают денежные переводы более одного раза в месяц, более склонны тратить меньшую часть этих полученных сумм на немедленное потребление (т.е. среди них нет таких, которые тратят 80–100% доходов на самые неотложные нужды).

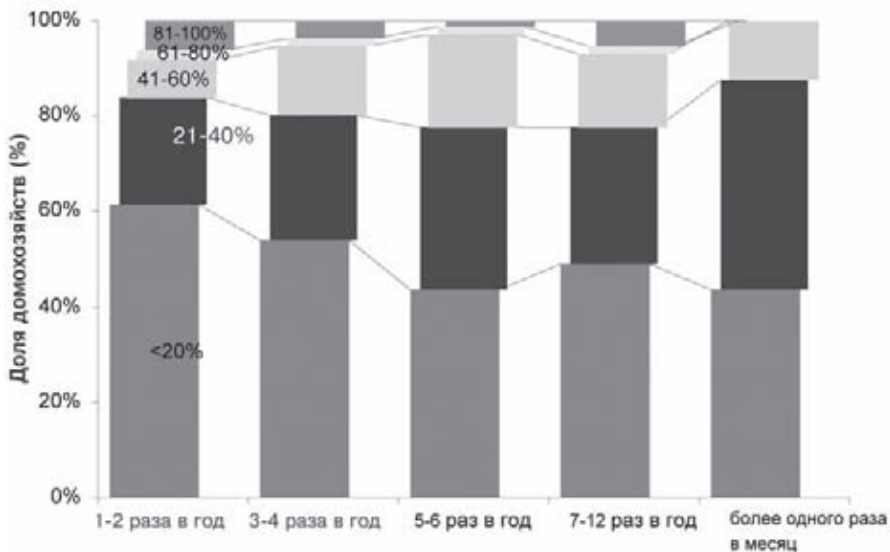


Диаграмма 26. Доля денежных переводов (%), потраченная в течение трех месяцев в зависимости от периодичности их поступления

Если изучить расходы мигрантских домохозяйств в течение трех месяцев, то мы увидим ту же тенденцию, как и при изучении траты денег на самые неотложные нужды: семьи мигрантов, которые получают деньги чаще, чем один раз в месяц, их не тратят в основном или полностью на текущие нужды (даже в течение трех месяцев), потому что они начинают экономить и накапливать деньги.

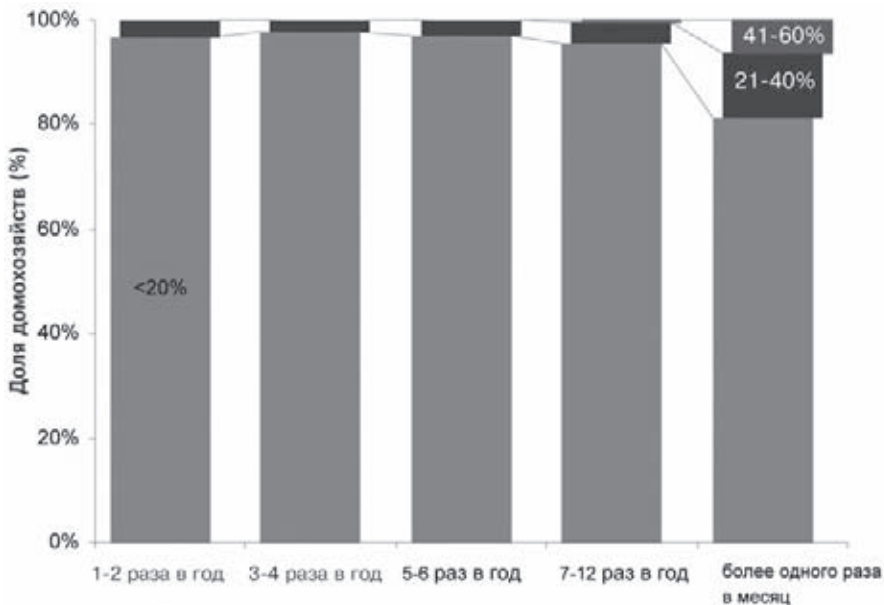


Диаграмма 27. Доля денежных переводов (%), отложенная в виде сбережений в зависимости от периодичности их поступления

Главной разницей между текущим потреблением и сбережением является то, что в последнем случаи люди тратят более маленькую часть денег на долгосрочное потребление, так как они начинают откладывать деньги более интенсивным образом. Это верно для любой периодичности получения денежных переводов.

Использование дохода в настоящее время и его предполагаемое использование в будущем

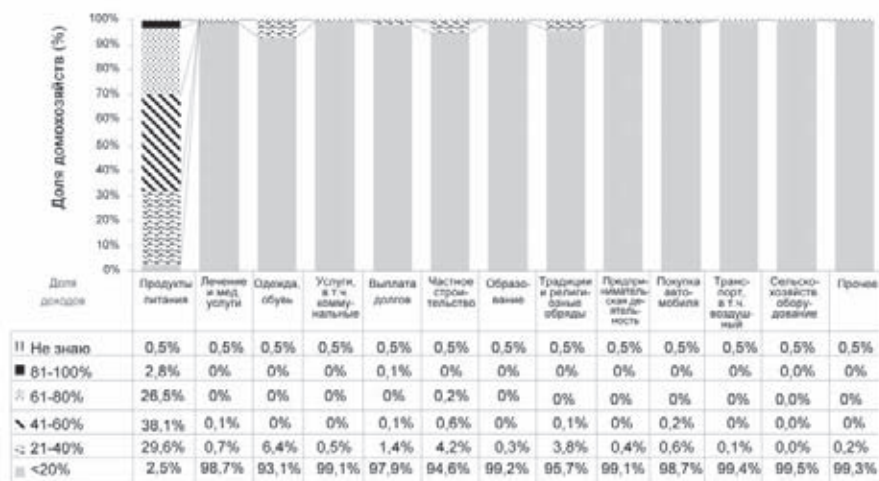


Диаграмма 28. Распределение дохода по статьям расходов (%) в текущем 2009 году

Вышеприведенная таблица и диаграмма показывают распределение доходов таджикских семей по статьям расходов в текущем 2009 году. Как можно заметить, на образование большинство семей тратят лишь 0–20% дохода. С помощью метода средневзвешенных величин мы выяснили, что в 2008 году на образование было потрачено около 10% доходов. На продукты питания 38% семей тратят 41–60%, а 27% семей – 61–80% дохода. На лечение 99% семей выделяют лишь 0–20% дохода. В верхних квинтилях доходов довольно большие значения наблюдаются только в статье расходов на продукты питания. По всем остальным статьям расходов процентная доля семей в нижнем квинтиле (0–20%) составляет более 90%, что говорит о низком уровне благосостояния в Таджикистане.

Респондентам задавался также вопрос о предполагаемых изменениях в распределении дохода по статьям расходов. Необходимо отметить, что вопрос касался не относительного, а АБСОЛЮТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ расходов на различные цели (т.е. возрастание или сокращение).

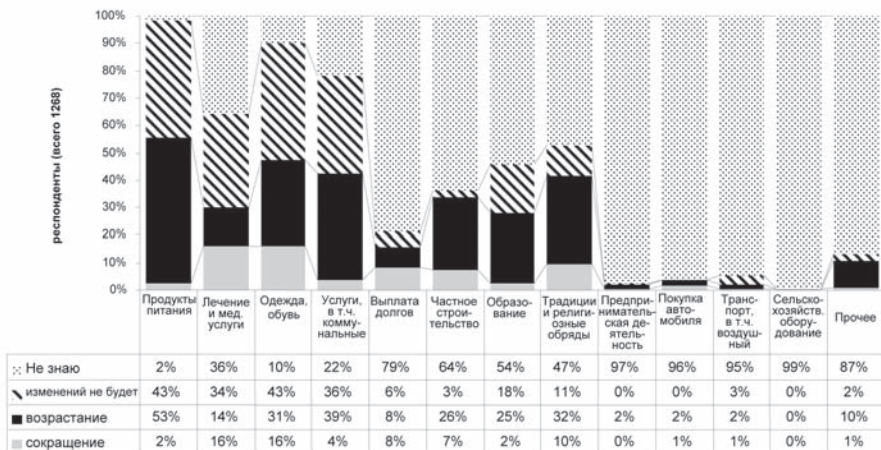


Диаграмма 29. Распределение дохода по статьям расходов в следующем 2010 году (%)

53% респондентов полагают, что в следующем году их расходы на продукты питания возрастут, 43% не ожидают в этом плане никаких изменений, а 2% предсказывают сокращение. По величине доли людей, считающих, что их расходы возрастут, продукты питания находятся на первом месте (53%). Второе место занимают расходы на услуги (в том числе коммунальные): их увеличения ожидают 39% респондентов. Далее следуют расходы на соблюдение традиций и религиозных обрядов (32%), расходы на одежду и обувь (31%), на частное строительство (26%), образование (25%). 18% респондентов считают, что их расходы на образование в следующем 2010 году не изменятся, а 54% выразили неуверенность по поводу возможных изменений. Что касается расходов на лечение, то 14% респондентов ожидают в следующем году их увеличения, 16% – уменьшения, 34% не ожидают никаких изменений, а 36% не смогли дать какого-либо определенного ответа.

Поведение респондентов в плане накопления сбережений⁴

Обладание действующим счетом в банке

Перед тем как задавать респондентам вопросы о накоплении сбережений, мы выясняли, имеется ли у них счет в банке – по крайней мере для текущих операций, что могло бы стать первой предпосылкой к сбережению какой-то части дохода в финансовом секторе. Однако о наличии действующего счета в банке сообщили лишь 2% респондентов.

Интересно отметить, что среди тех, кто получает денежные переводы из-за границы, и тех, кто их не получает, соотношение между имеющими и не имеющими счет в банке практически одинаковое. Среди получающих переводы счет в банке имеют только 2% и не имеют, соответственно, 98%. Среди тех, кто переводы не получает, обладатели счета в банке составляют 1%, а 99% такого счета не имеют.



Диаграмма 30. Наличие действующего счета в банке

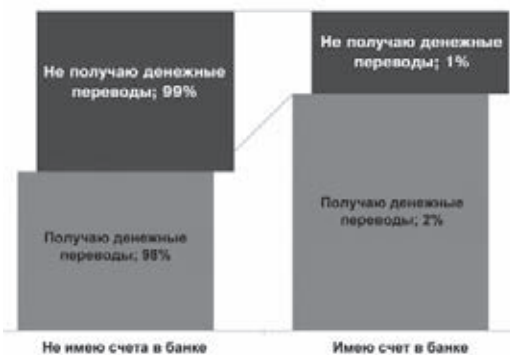


Диаграмма 31. Наличие счета в банке получателей и не получателей денежных средств

⁴ Этот раздел относится только к банкам, так как небанковым институтам в Таджикистане не разрешено принимать сбережения.

Доля доходов, откладываемая в виде накоплений

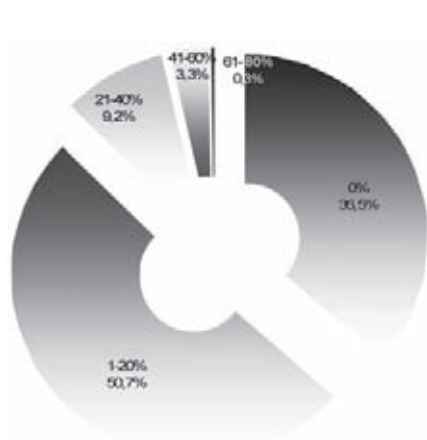


Диаграмма 32. Распределение домохозяйств в зависимости от доли доходов, отложенных в виде сбережений

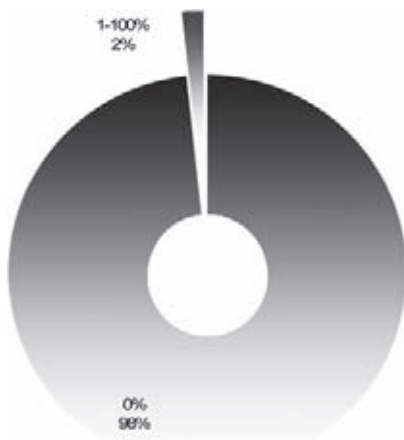


Диаграмма 33. Распределение домохозяйств в зависимости от доли сбережений, отложенных в банке

На левой диаграмме (см. выше) показано распределение семей по откладываемой в виде накоплений доле суммарного дохода (очевидно, что многие семьи имеют и другие источники дохода помимо денежных переводов из-за границы – пенсии, небольшую заработную плату и т.д.). 36,5% респондентов сообщили о том, что не имеют возможности откладывать какую-либо часть своих доходов и делать накопления. Примерно 51% семей удается откладывать в виде сбережений до 20% доходов (по словам респондентов; в действительности же эта цифра может быть даже выше). Около 9% сообщают, что откладывают 21–40%, а 3% семей удается откладывать 41–60% доходов. Однако, как показано на правой диаграмме, эти сбережения почти никогда не хранятся в банках (98% семей хранят все свои сбережения не в банках).

Причины хранения денег не в банках

Хотя это и дало бы возможность привязать накопительные продукты к денежным переводам мигрантов, тем не менее население хранит свои сбережения где угодно, только не в банках, где они как раз и должны были бы храниться. Интересно узнать, почему же это происходит.

Как это видно на круговой диаграмме справа, причины довольно разнообразные и не всегда взаимоисключающие: респондентам разрешалось давать сразу несколько ответов. На диаграмме представлена совокупная картина. 56% респондентов считают, что располагают слишком маленькими суммами для того, чтобы помещать их на хранение в банк. Около 24% утверждают, что они слишком консервативны, чтобы менять свои привычки, и поэтому всегда держат деньги дома. Третьим по популярности ответом является «недоверие к банкам» (11% респондентов). Реже всего указывались такие причины, как низкие процентные ставки, отсутствие информации о банках, удаленность и неудобное расположение банков и др.

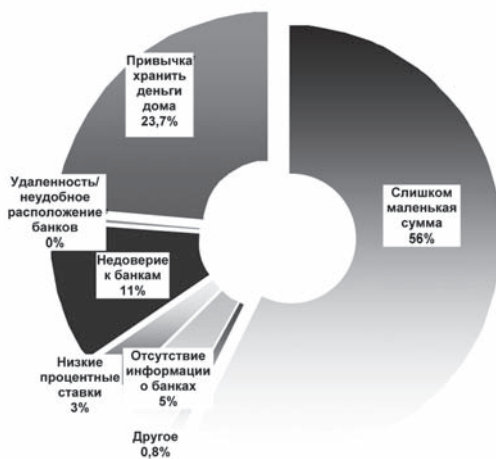


Диаграмма 34. Причины не хранения денег в банке

Цели накопления сбережений

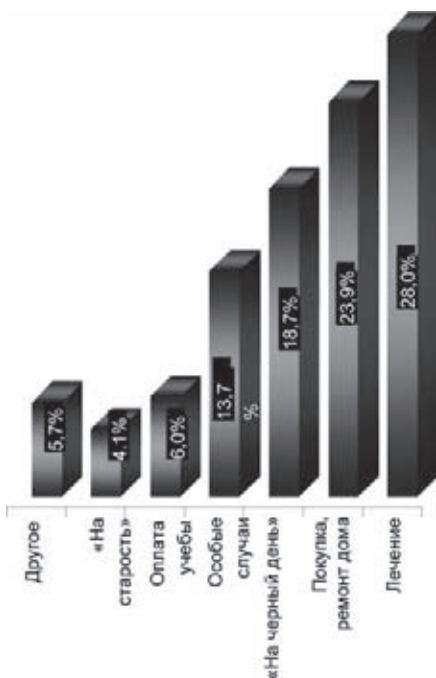


Диаграмма 35. Цели накопления сбережений. Самые популярные ответы

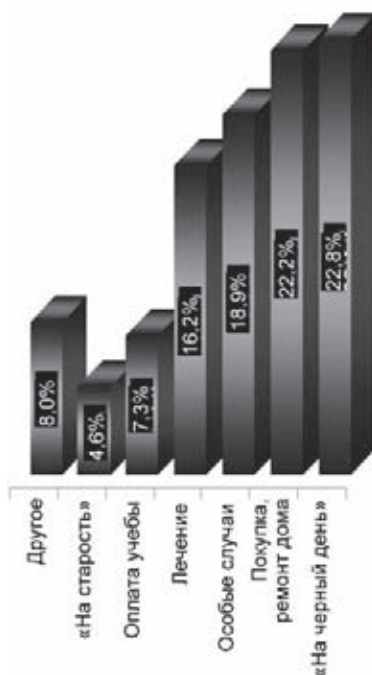


Диаграмма 36. Цели накопления сбережений. Кумулятивные ответы

Выяснение основных целей, ради которых люди копят – неважно где – деньги вместо того, чтобы сразу их тратить, было одной из важнейших целей обследования. Самым распространенным ответом является «на лечение», и это указывает на важность данной проблемы для таджикских семей. Вторым и третьим по популярности ответами являются «покупка дома или квартиры» и «на черный день». Кроме того, люди нередко копят деньги на «особый случай», т.е. чтобы провести какое-то семейное мероприятие. Доля накоплений «на оплату учебы» несколько меньше среди самых популярных ответов. Кумулятивные ответы позволяют получить более полное представление о степени важности каждой причины независимо от очередности или приоритетности ее упоминания. Как показывают данные по совокупным ответам??, примерно 23% семей копят деньги «на черный день», 22% – на покупку дома, 19% – на особый случай, 16% – на лечение. Доля семей, осуществляющих накопления на оплату учебы в этом случае также совсем невелика – 7,3%. Около 4% семей копят деньги «на старость», а 8% респондентов

указывают другие причины (в том числе вложения в бизнес). Здесь могут быть потенциальные возможности для внедрения новых целевых накопительных программ и финансовых продуктов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов.

Осведомленность об имеющихся программах накопления сбережений

Еще один интересный вопрос – насколько люди осведомлены о программах и схемах, предлагаемых в настоящее время финансовым сектором. Обследование показало, что осведомлены они плохо – 95% семей ничего не знают ни о существующих накопительных продуктах, ни об их условиях. Это позволяет сделать вывод

о том, что прежде чем предлагать какие-то новые механизмы и программы, финансовому сектору необходимо провести огромную работу по информированию населения и привлечению новых клиентов – потенциальных вкладчиков.

Доля семей, осведомленных о предлагаемых банками накопительных программах, весьма невелика, и 74% из них (т.е. 74% из тех 5% семей, которые сообщили о своей осведомленности) хранят свои сбережения не в банках.

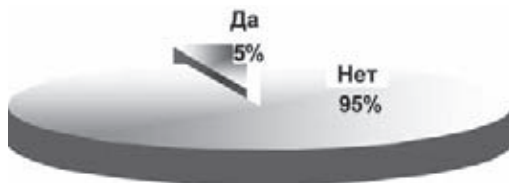


Диаграмма 37. Осведомленность об имеющихся программах накопления сбережений

- Осведомленность о накопительных программах по возрастным группам

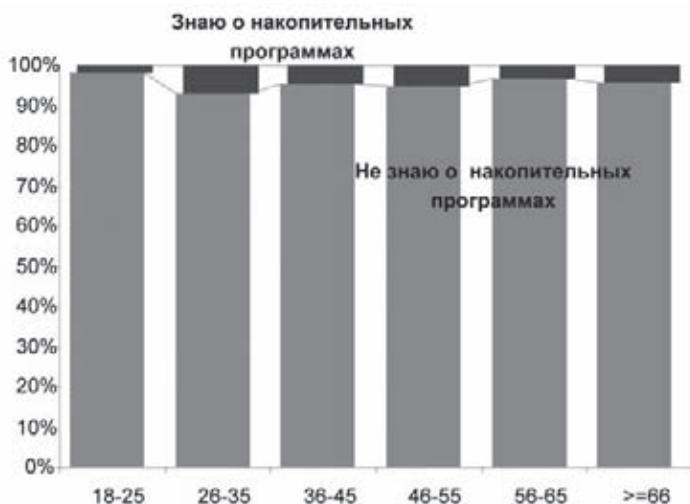


Диаграмма 38. Осведомленность о программах накопления сбережений по возрастным группам

Как и следовало ожидать, между осведомленностью о накопительных программах и возрастными группами обнаружилась явная корреляция – молодое поколение знает об имеющихся продуктах гораздо лучше, чем люди более старшего возраста. Конечно, это отнюдь не означает, что молодые люди имеют больше накоплений; речь идет только об осведомленности. Тем не менее, учитывая вышеприведенные статистические данные, свидетельствующие о низком уровне осведомленности населения в целом, можно заключить, что и среди молодежи осведомленных о существующих накопительных программах совсем немного.

Осведомленность о накопительных продуктах, разумеется, намного выше среди лиц, имеющих на данный момент действующий счет в банке. И хотя отнюдь не все они имеют именно депозитные счета, тем не менее знают об этих счетах очень многие – примерно 45%.

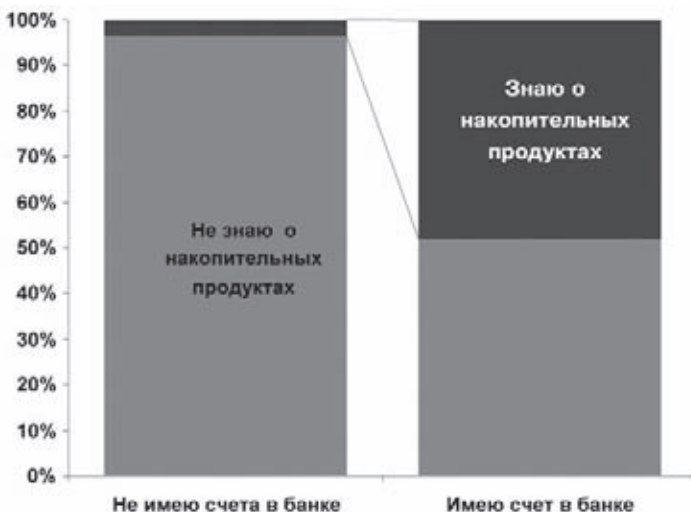


Диаграмма 39. Осведомленность о накопительных продуктах, имеющих действующий счет в банке

Приведенная ниже диаграмма показывает, что большинство из тех, кто знает о существующих финансовых схемах, не хранят сбережения в банках в силу незначительности накопленных сумм. Другой причиной может являться доступность финансовых институтов. Следующими по распространенности причинами являются традиция держать деньги дома и недоверие к банкам. И хотя численность людей, осведомленных о существующих накопительных программах, совсем невелика, картина распределения осведомленности не искажена – три первых по популярности ответа одинаковы во всей выборке респондентов (см. раздел «Причины хранения денег не в банках»).

Осведомленные о накопительных программах

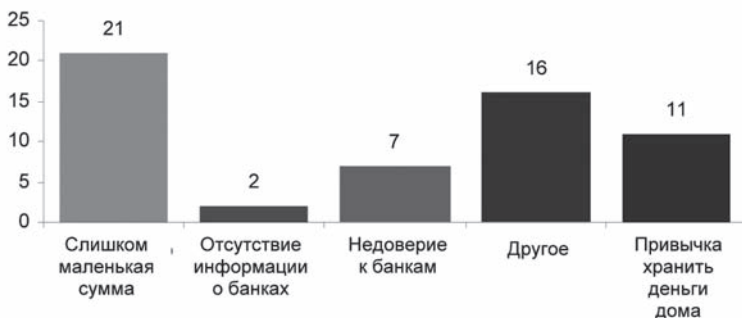


Диаграмма 40. Причины не хранения денег в банке, будучи осведомленным о накопительных финансовых продуктах

Использование доходов мигрантами

Респондентам задавался вопрос по поводу их мнения о способах использования заработанных денег мигрантами в стране назначения.

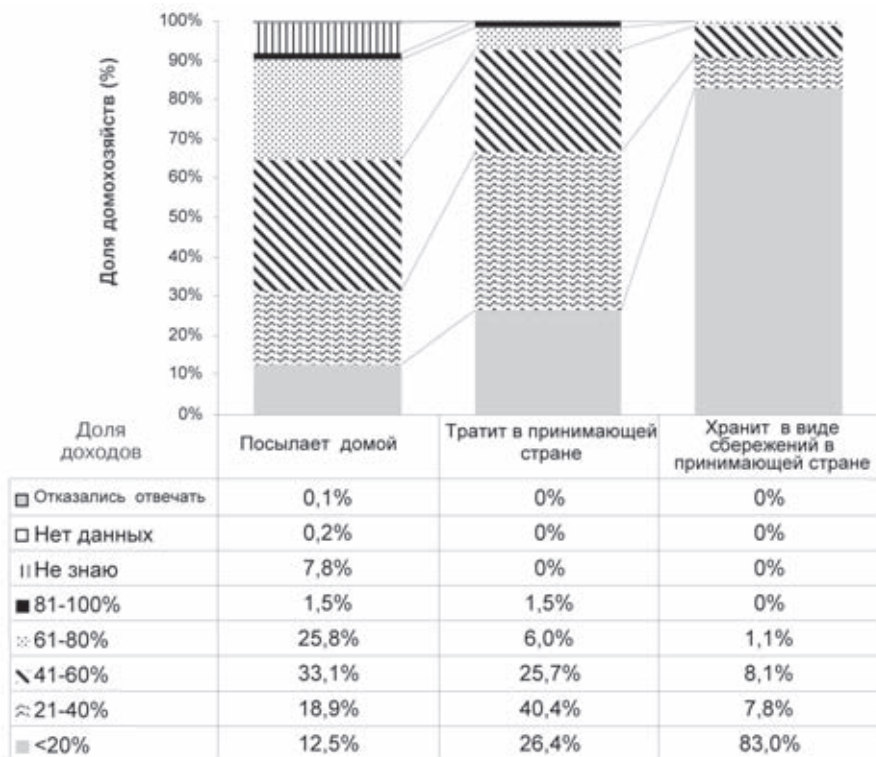


Диаграмма 41. Использование доходов мигрантами

Как показывают таблица и диаграмма, самая большая доля респондентов из тех, кто отсылает деньги домой (33%), посылает своим родственникам 41-60% дохода. Примерно 26% посылают родственникам в Таджикистан 61-80% заработанного за границей дохода; а 19% – 21-40% дохода. С помощью метода средневзвешенных величин мы подсчитали, что в среднем мигранты отсылают домой около 47% дохода. С помощью этого же метода было определено, что в принимающей стране мигранты тратят примерно 33% и хранят в виде сбережений 15% дохода.

Участие в предпринимательской деятельности и инвестиционное поведение

В Таджикистане предпринимательской деятельностью того или иного рода занимаются лишь 12% семей (следует помнить, что речь здесь идет не о всех семьях в стране, а только о мигрантских семьях).

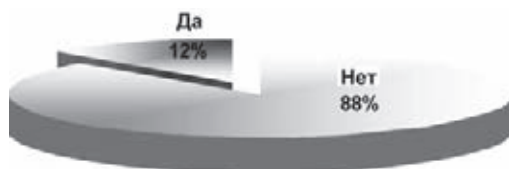


Диаграмма 42. Участие в предпринимательской деятельности



Диаграмма 43. Участие в предпринимательской деятельности по секторам

Если говорить о распределении предпринимательской деятельности по секторам, то в первую очередь это торговля на микроуровне (мелкие лавки, продажа продуктов питания на деревенских улицах и т.п. – 68% семей), транспорт и связь (10%), сельское хозяйство (растениеводство и животноводство – в общей сложности 9%), а также сфера услуг (6%).

52% из тех, кто занимается предпринимательской деятельностью, являются единоличными собственниками, 47% управляют предприятием совместно с другими членами семьи, а 1% – совместно с другими партнерами.

30% респондентов заинтересованы в создании собственного предприятия или продолжении предпринимательской деятельности в Таджикистане, 70% в этом не заинтересованы. Наибольшее стремление осуществлять предпринимательскую

деятельность в Таджикистане проявляют люди в возрастной группе от 26 до 56 лет. У людей старше 60 лет такое желание отсутствует.

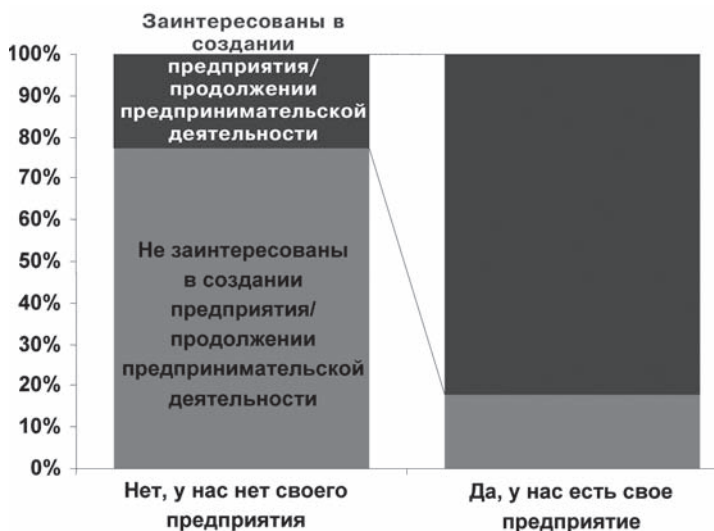


Диаграмма 44. Заинтересованность в продолжении или создании бизнеса

Большая часть из тех, кто в настоящее время занимается предпринимательской деятельностью, желают ее продолжать или создавать новые предприятия, а 18% такого желания не имеют. Среди тех, у кого на данный момент нет своего предприятия, примерно 21% заинтересованы в его создании.

Если говорить о распределении по секторам, то прежде всего люди хотят создавать предприятия или продолжать предпринимательскую деятельность в сфере торговли (73%), сфере услуг (8%), в сельском хозяйстве (7%) и т.д., то есть там, где предпринимательская деятельность в данный момент больше всего распространена.

63% респондентов хотели бы вложить средства в предприятие совместно с другими членами семьи в качестве партнеров, а 36% желают быть единоличными собственниками.

17% респондентов ответили, что они определенно вложили бы свои сбережения в какой-нибудь инвестиционный проект совместно с родственниками и (или) друзьями, 49% допускают такую возможность, а 34% этого делать не намерены.



Диаграмма 45. Намерение вложить сбережения в инвестиционный проект совместно с родственниками или друзьями

Что касается принятия решений по поводу вложения средств, заработанных за границей мигрантами, то 66% семей принимают такие решения независимо от мигрантов. В 20% случаев решение принимается совместно, а в 14% – самими мигрантами.

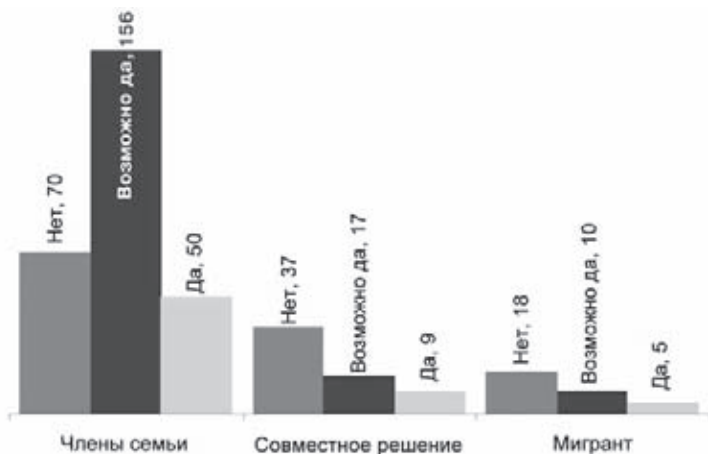


Диаграмма 46. Принятие решения инвестирования

Большая часть семей, в которых инвестиционные решения принимаются независимо от мигрантов (т.е. остальными членами семьи), заявили, что они определенно или возможно вложили бы средства – самостоятельно или совместно с другими партнерами – в какой-нибудь инвестиционный проект. При разработке новых финансовых программ для привлечения сбережений семей, получающих денежные переводы от родственников-мигрантов, этот фактор следует принимать во внимание.

Намерения в отношении возвращения домой

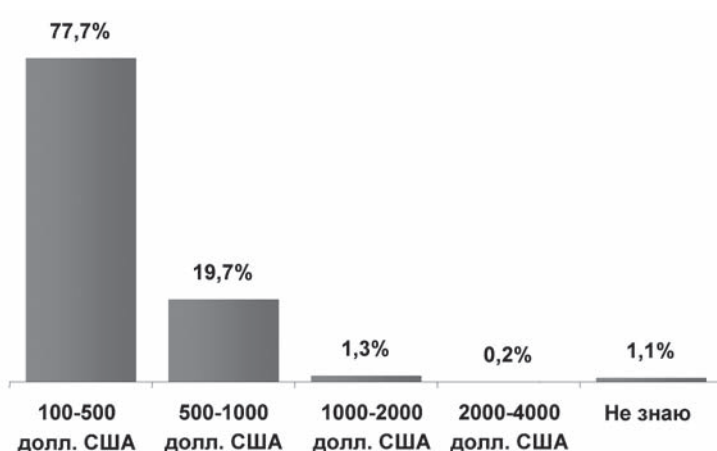


Диаграмма 47. Намерение возвращения домой

Как показывает диаграмма, почти 78% семей, члены которых находятся в качестве трудовых мигрантов за границей, полагают, что эти мигранты вернулись бы в Таджикистан, если бы могли стабильно зарабатывать там 100–500 долл. США в месяц. Это говорит о том, что желание вернуться домой у мигрантов весьма велико.

Финансовый сектор: взгляд на мигрантов и их денежные переводы

Общая информация

Обзор банковского сектора в Таджикистане

Банковский сектор в Таджикистане пострадал не только от общих для всех стран СНГ экономических и политических проблем, но и от пятилетней гражданской войны.

После 2001 года в стране предпринимался ряд попыток перестроить банковскую систему. Для того чтобы сократить большое количество преимущественно мелких банков и консолидировать банковскую систему, Национальный банк Таджикистана увеличил размер минимального капитала с 300 тыс. долл. США (2001 год) до 5 млн долл. США (с 1 января 2005 года). В результате общее число банков за период с конца 1990-х гг. до середины 2006 года сократилось с 28 до 10. В 2001 году правительство Таджикистана и Международный валютный фонд (МВФ) договорились о реструктуризации четырех крупнейших банков страны – «Ориенбанка», «Внешэкономбанка» (ныне «Тоджиксодиротбанк»), «Агроинвестбанка» и «Сберегательного банка» («Амонатбанк»). В то время эти банки контролировали 85% всех активов в банковском секторе, и с тех пор ситуация почти не изменилась. Но эти же банки были обременены и безнадежными долгами, составлявшими, по оценкам, до 95% их портфеля. Реструктуризация включала полную или частичную приватизацию банков, а также выделение безнадежных долгов в отдельные инструменты. На сегодняшний день только «Амонатбанк» остается полностью государственным сберегательным банком.

По состоянию на январь 2009 года в Республике Таджикистан функционировали 12 банков, 7 кредитных обществ, одна небанковская финансовая организация и 92 микрофинансовые организации. По сравнению с ситуацией на 1 января 2008 года количество действующих банков увеличилось на одну единицу (ЗАО «Казкоммерцбанк Таджикистан»), а количество микрофинансовых организаций – на 23 единицы. Число кредитных обществ и небанковских финансовых организаций осталось без изменений. Увеличение количества микрофинансовых организаций произошло в результате создания шести новых микрокредитных депозит-

ных организаций, тринадцати микрозаемных организаций и четырех микрозаемных фондов.

Финансовые учреждения, действующие на территории Республики Таджикистан по характеру собственности подразделяются на следующие категории:

Банки

государственный – 1
акционерные – 8
иностранные – 3

Кредитные общества

акционерные – 6
ООО – 1

Небанковские финансовые организации

акционерная (АО) – 1

Микрофинансовые организации

- Микрокредитные депозитные организации
ЗАО – 4
ООО – 10
в том числе с участием иностранного капитала – 3

- Микрозаемные организации
ЗАО – 10
ООО – 27
в том числе с участием иностранного капитала – 3

- Микрозаемные фонды
общественные – 41

Депозитная база банковского сектора постоянно растет, однако та группа населения, для которой денежные переводы мигрантов являются основным источником доходов, не держит свои сбережения в формальном финансовом секторе, вследствие чего значительная часть возможностей в денежно-кредитной сфере остается неиспользованной.

Обзор существующих накопительных продуктов

В финансовом секторе Таджикистана действуют организации четырех основных видов: банки, кредитные общества, небанковские финансовые организации и микрофинансовые организации (микrokредитные депозитные организации, микрозаемные организации и микрозаемные фонды).

Эти организации предлагают разнообразные депозитные и кредитные продукты, которые включают в себя (но не ограничиваются) следующие продукты: срочные вклады и вклады до востребования на различных условиях, детские вклады, вклады для финансирования крупных покупок в будущем, накопительные вклады, карточные вклады, микрозаймы для повышения благосостояния семей в Таджикистане, ссуды малым предприятиям (в секторах торговли, услуг и производства), кредиты на образование, на развитие сельскохозяйственных предприятий, ипотечные кредиты, овердрафт, потребительские кредиты, кредиты на приобретение автомобиля, кредиты под групповую ответственность, лизинг.

Ссуды малым предприятиям и микрозаймы имеют в Таджикистане стратегическое значение, поскольку низкий уровень экономического развития и уровень бедности все еще представляют в этой стране серьезную проблему.

Банки в Таджикистане активно предоставляют услуги по переводу денег, в том числе совместно со специализированными организациями, занимающимися денежными переводами.

В плане технического и инновационного развития весьма важную роль в таджикской экономике играют предоставляемые финансовыми организациями лизинговые услуги: лизинг имущества (техники) способствует притоку в страну современных технологий и оборудования.

Финансовые продукты, предлагаемые финансовыми учреждениями Таджикистана, можно классифицировать по следующим критериям:

- вид организации, которой предоставляется кредит или открывается депозитный счет (например, ссуды малым или сельскохозяйственным предприятиям, кредиты для физических лиц или колхозов);
- вид продукта (например, микрозаймы, микрозаймы для горных районов);
- территориальный признак (кредиты и вклады для жителей сельских или городских районов).

Существуют также организации, которые не используют данную классификацию и не применяют дифференцированный подход в отношении разных категорий клиентов и разных географических районов.

Последние события

В последнее время финансовые организации Таджикистана стали предлагать своим клиентам новые продукты. Среди этих продуктов следует упомянуть о вкладе под названием «Зарубежный соотечественник». Данный вид вклада предназначен для таджиков, находящихся за границей в качестве трудовых мигрантов. Его могут открывать резиденты, нерезиденты и лица, не имеющие гражданства. Этот вклад может быть открыт на имя определенного лица или представителя независимо от страны пребывания.

У некоторых банков недавно появились мультивалютные депозитные продукты, которые позволяют защищать сбережения клиентов от колебаний валютных курсов.

Некоторые банки расширили сферу своей деятельности и стали предоставлять займы сельскохозяйственному сектору и малым предприятиям.

Среди недавно появившихся продуктов имеются и такие, как кредиты на ремонт дома (квартиры) или на улучшение жилищных условий.

Часть финансовых учреждений постоянно разрабатывает кредитные продукты, обеспечиваемые не только собственными средствами, но и привлеченными средствами международных организаций и банков или долгосрочными иностранными инвестициями. Это делается с целью кредитования различных целевых сфер и обеспечения их более активного развития.

Связь между накопительными продуктами и денежными переводами мигрантов

Существующие программы

Как показало обследование финансовых организаций в Таджикистане, только половина из них разрабатывает новые финансовые продукты, рассчитанные на денежные переводы мигрантов (учет истории перевода денег из-за границы при

выдаче кредитов и открытии вкладов). Как правило, открытие вкладов и выдачу кредитов под гарантию денег, присылаемых родственниками-мигрантами из-за границы, осуществляют те учреждения, которые сотрудничают с организациями, занимающимися денежными переводами, и открывают у себя пункты (представительства) таких организаций. Основная цель – задержать часть проходящих через банк денежных средств внутри банка. Чаще всего клиенты при получении присланных из-за границы денег одновременно получают и рекламные брошюры с информацией об имеющихся банковских продуктах.

Некоторые финансовые учреждения при выдаче кредитов и открытии вкладов историю перевода денег из-за границы в расчет не принимают. Они считают, что выдача кредитов мигрантам и их семьям связана с повышенным риском, так как мигранты находятся далеко от родной страны и поток денежных переводов от них может в любой момент прекратиться.

Программы, рассчитанные на денежные средства, присылаемые мигрантами, активно применяются теми учреждениями, через которые проходят большие потоки таких средств.

В большинстве случаев связь между накопительными продуктами и денежными переводами мигрантов является косвенной, т.е. денежные переводы считаются неосновным источником доходов. И хотя в некоторых банках до 50% клиентов являются получателями переводов из-за границы (поскольку такие переводы – хороший дополнительный источник в тех случаях, когда клиент не может расплатиться средствами, заработанными у себя дома), эти переводы по-прежнему считаются второстепенным или даже третьестепенным источником дохода. Это происходит потому, что при подтверждении источников дохода в процессе оформления кредита денежные переводы от родственников-мигрантов, с точки зрения банков и кредитных учреждений, считаются непостоянным источником, связанным с высокой степенью риска⁵.

Некоторые финансовые учреждения предпочитают иметь в качестве клиентов самих мигрантов, а не их родственников, поскольку в этом случае риск неплатежей снижается.

⁵ Эта точка зрения ошибочна, так как денежные переводы мигрантов можно считать одним из самых стабильных источников дохода, причем имеющим крайне важное значение в периоды кризисов, поскольку чаще всего эти переводы носят антициклический характер.

- *Кредитование под гарантию денежных переводов мигрантов*

Финансовые учреждения требуют от клиентов подтверждения факта ежемесячного получения денежных переводов по крайней мере за период в шесть месяцев. В качестве такого подтверждения принимаются, в том числе, документы и квитанции других банков и специализированных организаций, занимающихся денежными переводами.

Что касается кредитования под гарантию денежных переводов от родственников-мигрантов, то подобные переводы служат гарантией в основном для таких кредитных продуктов, как микрозаймы, потребительские кредиты, кредиты на образование, на приобретение автомобиля, на ремонт (строительство) квартиры (дома), на развитие сельскохозяйственного предприятия. В некоторых банках клиентами подобных программ могут быть только те лица, которые в течение определенного периода (например, шесть месяцев) ежемесячно получали в виде денежных переводов более 700 долл. США. В других учреждениях необходимый минимальный уровень составляет 600 долл. США. Специально для мигрантов имеется также такой продукт, как кредит на покупку билета в страну назначения⁶. Погашение кредита осуществляется впоследствии через «контактную» организацию, через которую мигранты переводят деньги и с которой заключается контракт.

Клиентам, которые при получении денежных переводов пользуются услугами определенных банков и предоставляют прямое подтверждение регулярности денежных потоков, предлагаются и другие виды кредитных продуктов.

- *Система привлечения средств, присылаемых мигрантами, во вклады*

В настоящее время финансовые учреждения используют и другую систему – специальные вклады для получателей денежных переводов из-за границы. Эта система по большей части неэффективна в сельской местности, так как сельские жители обладают довольно ограниченными финансовыми возможностями и для них денежные переводы от родственников-мигрантов являются основным (если не единственным) источником денег, которые целиком тратятся на текущие нужды. Программы накопления сбережений на счетах в банках более эффективны в городах. Тем не менее, многие семьи очень часто избегают хранить сбережения в банках из-за недоверия к последним, а также в силу незначительности сумм переводов и накоплений от них.

⁶ Этот продукт является для трудовых мигрантов хорошим подспорьем, помогающим им встать на ноги и начать зарабатывать деньги.

Возможности для совершенствования

Возможное совершенствование программ, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, – это вопрос стратегического развития. Финансовым учреждениям следует правильно оценить все издержки и выгоды, связанные с удержанием у себя потоков денежных переводов мигрантов. Необходимо также изучать опыт других стран, где некоторым банкам удается с успехом воздействовать на такие потоки с выгодой для себя и своих клиентов.

Судя по всему, финансовые учреждения Таджикистана относятся к идее совершенствования программ привлечения денежных средств, присылаемых на родину мигрантами, вполне благосклонно. Представители банков полагают, что они могут улучшить систему предоставления коммерческих, потребительских, образовательных кредитов, кредитов на развитие сельского хозяйства, кредитов под групповую ответственность, а также систему привлечения средств во вклады, пересмотрев свое отношение к денежным переводам мигрантов как к дополнительному источнику дохода и повысив их значимость.

Некоторые банки, не имеющие программ, в которых финансовые продукты привязываются к денежным переводам мигрантов, рассматривают возможность их применения, полагая, что такие программы позволят улучшить имеющиеся финансовые продукты, особенно в случае с потребительскими кредитами, кредитами на образование, на покупку автомобиля, на развитие сельскохозяйственных предприятий. Часть банков планирует разрабатывать депозитные продукты специально для мигрантов, которые будут в состоянии положить деньги на счет при выезде за пределы Таджикистана (например, в Россию).

Некоторые кредитные организации могли бы повысить степень своего доверия к денежным переводам мигрантов или начать предлагать кредитные продукты под такие переводы, если бы правительство предоставило им определенные гарантии. Эти организации хотели бы иметь гарантии от правительства в отношении ссуд частным лицам, кредитов под групповую ответственность, кредитов на развитие сельского хозяйства и потребительских кредитов.

В отношении многих других своих продуктов финансовые учреждения никаких возможностей совершенствования не видят.

Чаще всего, если финансовые учреждения видят возможности для совершенствования, они рассматривают их в плане повышения значимости денежных переводов мигрантов при выдаче кредитов и открытии вкладов.

Очень важно, что финансовые учреждения говорят о необходимости улучшения таких финансовых продуктов, как кредиты на строительство или ремонт дома (квартиры) и кредиты на образование, поскольку, как мы увидим ниже, потенциал семейных накоплений на эти цели весьма велик. Однако еще более значителен совокупный потенциал накоплений «на особый случай», «на лечение» и «на старость», а самый большой потенциал скрывается в накоплениях «на черный день». Таким образом, у финансовых учреждений имеется полная свобода в плане совершенствования имеющихся продуктов и (или) разработки новых в расчете на использование денежных переводов мигрантов.

Численность населения Таджикистана составляет около 7 млн чел., из которых примерно 1 млн (по некоторым оценкам) – мигранты, работающие за границей, и 90% этих мигрантов посылают домой денежные переводы. Кроме того, как будет показано ниже, в стране имеются огромные нереализованные возможности и потенциал накоплений. Именно поэтому разработка новых финансовых продуктов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, и (или) совершенствование уже существующих приобретают крайнюю актуальность.

Факторы, препятствующие широкому распространению существующих продуктов

Из-за недостатка знаний большинство людей в Таджикистане негативно относятся к финансовым продуктам, поэтому среди населения необходимо вести информационно-разъяснительную работу. Уровень финансовой грамотности в стране по-прежнему низкий. Кроме того, население испытывает недоверие к банковским учреждениям. Необходима независимая третья сторона (независимая компания), чтобы обучать людей, знакомить их с преимуществами использования финансовых инструментов, содействовать распространению безналичных операций, формировать финансовую культуру и повышать уровень финансовой грамотности.

Широкому распространению существующих финансовых продуктов препятствуют следующие факторы:

- Низкая осведомленность населения

Население страны по-прежнему слабо осведомлено о возможностях финансовой системы и отличается низким уровнем финансовой грамотности или способности.

- Недостаточная доступность (удаленность)

Финансовые учреждения не обладают широко разветвленной сетью отделений и филиалов, особенно в сельских районах. Количество отделений и банкоматов часто ограничено даже в городах.

- Отсутствие государственной поддержки

Некоторым финансовым учреждениям необходимы государственные гарантии в отношении предоставляемых клиентам кредитов. Это снизило бы финансовый риск и позволило бы финансовым учреждениям в большей мере полагаться на поступление денежных переводов мигрантов.

- Использование неофициальных каналов для пересылки денег

Зачастую представить официальное подтверждение дохода бывает трудно, потому что деньги пересылаются по неофициальным каналам: их привозят приезжающие из-за границы люди. Кроме того, население избегает пользоваться официальными каналами из-за их высокой стоимости.

- Трудности в связи с оформлением документации

Иногда возникают технические трудности, связанные с предоставлением документов и информации, необходимых для получения кредита. В особенности это относится к сельским районам.

- Недоверие к банкам

После событий 1990-х годов, когда после распада Советского Союза многие потеряли все сбережения, среди населения продолжает сохраняться определенное недоверие к банкам.

- Отсутствие информации

Население недостаточно информировано об имеющихся финансовых продуктах и с недоверием относится к идее использования этих продуктов.

- Низкий уровень доходов и высокая безработица

В стране наблюдается высокий уровень безработицы, особенно в сельских районах. Доходы населения весьма невелики. Вследствие этого существующие финансовые продукты активным спросом не пользуются.

- Слаборазвитая инфраструктура

Из-за слаборазвитой инфраструктуры и системы ирригации в сельских районах фермеры не могут эффективно использовать свои земельные угодья и собирать достаточно богатый урожай. Они не получают от своего труда удовлетворительных результатов и поэтому не в состоянии зарабатывать достаточные суммы для погашения кредитов.

Специализированные организации, занимающиеся денежными переводами, зачастую не могут эффективно работать из-за ненадежной связи с сетью Интернет.

Отсутствие электричества и доступа в сеть Интернет затрудняют проведение операций по переводу денег, что напрямую отражается на социально-экономических условиях в стране. Перебои в электроснабжении случаются не только в регионах, но и в столице, особенно зимой, и это представляет собой серьезную проблему.

Барьеры и препятствия, мешающие разработке накопительных продуктов

Трудности, связанные с разработкой накопительных продуктов, предназначенных для получателей денежных переводов мигрантов, можно разделить на следующие группы:

- *Низкий уровень профессионализма*

В стране не хватает квалифицированных специалистов для разработки накопительных продуктов.

- *Слабая осведомленность и недоверие населения*

Уровень финансовой грамотности и информированности о финансовых продуктах в стране весьма низкий (особенно в сельских районах). Кроме того, население испытывает недоверие к банкам.

- *Слаборазвитая инфраструктура*

Слаборазвитая инфраструктура не позволяет населению активно пользоваться финансовыми продуктами, поэтому стимулы для разработки новых продуктов порой отсутствуют.

- *Существующее законодательство*

В соответствии с новым положением Национального банка Таджикистана, все банки в стране должны преобразовать расчетно–кредитные отделы в филиалы своих банков. Филиалы банков будут располагаться только в центрах регионов страны, что вызовет некоторые затруднения в получении кредитов жителям из дальних населенных пунктов. Банки не имеют возможности открывать в каждом населенном пункте свои филиалы.

- *Технические проблемы, связанные с подтверждением источников дохода*

Люди не привыкли сохранять квитанции, особенно в сельских районах, и из-за этого у них возникают дополнительные сложности с документальным подтверждением совершенных операций. Поэтому среди населения необходимо формировать «культуру сохранения квитанций» либо попытаться найти другие способы регистрации и учета операций. Но в любом случае серьезным препятствием является неформальный характер значительной части денежных переводов.

- *Риски, связанные с нестабильностью*

Банки как в сельских, так и в городских районах считают (зачастую необоснованно) доходы, поступающие в виде денежных переводов мигрантов, нестабильными. Клиент может принести документы, подтверждающие регулярное получение переводов на протяжении года, однако существует вероятность того, что после этого поток денежных средств внезапно прекратится. Поэтому, по мнению финансовых учреждений, требовать документального подтверждения регулярности получения переводов значит напрасно тратить время.

- *Риски, связанные с невозможностью контроля*

Если занимающаяся денежными переводами организация, через которую клиенты получают деньги, находится не в кредитном учреждении, то проследить за потоками проходящих через нее денежных средств довольно сложно. Клиенты могут приносить поддельные квитанции. Поэтому денежные переводы считаются

второстепенным источником дохода, и от клиентов в любом случае требуется предоставление залога или иных гарантий. Кроме того, многие мигранты работают и живут за рубежом без оформления документов, без трудового договора, что создает дополнительные препятствия в плане обеспечения свидетельствами.

- *Предопределенность использования средств, присылаемых мигрантами*

Присылаемые мигрантами суммы обычно небольшие, и они тратятся в основном на текущие нужды.

Как правило, деньги присылаются для каких-то определенных целей, и даже если часть их откладывается, назначение накоплений уже определено, и это отнюдь не размещение на вкладе в банке. Иногда деньги присылаются для вложения в какое-то дело, но и в этом случае их назначение заранее известно. Поэтому получатели переводов задумываются о вкладе в банке только в том случае, если у них остаются какие-то лишние деньги после совершения всех трат и вложений.

- *Недостаточная доступность (удаленность)*

Отделения банков находятся довольно далеко от мест проживания потенциальных клиентов, особенно живущих в сельских районах.

Финансовые риски, связанные с продуктами, рассчитанными на денежные переводы мигрантов

- Риск неплатежей

Считается, что если финансовое учреждение в своей деятельности будет полагаться только на денежные переводы мигрантов, это в любом случае приведет к повышению риска неплатежей. Такой риск выше в сельских районах, где уровень доходов низкий и денежные переводы мигрантов являются основным источником дохода. В условиях нынешнего финансового кризиса, когда объем денежных переводов в Таджикистан снизился, данный риск стал особенно высок.

- Нестабильность

Несмотря на то, что, по утверждению Всемирного банка, в глобальном масштабе потоки денежных переводов мигрантов носят антициклический харак-

тер и являются стабильным источником доходов, банки их стабильным доходом не считают. Нет никаких гарантий, что поток этих переводов в какой-то момент не прекратится, особенно в условиях нынешнего финансового кризиса. По некоторым оценкам, сумма денежных переводов мигрантов в 2008 году уменьшилась на 15–20%. Поэтому денежные переводы мигрантов, как правило, считаются второстепенным источником дохода клиентов.

- **Валютный риск**

Если клиенты получают деньги от родственников-мигрантов в долларах, а кредит берут в сомони, они могут столкнуться с затруднениями при его погашении в случае повышения курса сомони.

По мнению некоторых финансовых учреждений, риск будет не таким большим, если не считать денежные переводы мигрантов основным источником доходов, а просто принимать информацию о них к сведению при оформлении кредитов. Строго придерживаясь такого подхода, финансовые учреждения стараются обезопасить себя и своих клиентов от лишних рисков.

Прогнозы на будущее

В отношении дальнейшего развития программ, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, существуют два противоположных прогноза.

Одна группа респондентов полагает, что такие программы будут развиваться, поскольку в них скрыт огромный потенциал для накопления средств, которые необходимо привлекать в финансовую систему. Другая группа считает, что при нынешнем глобальном финансовом кризисе возможности развития подобных продуктов будут ограничены, по крайней мере на некоторое время.

Анализ происходивших в последние годы изменений в объемах денежных сумм, присылаемых мигрантами в Таджикистан, позволяет сделать некоторые выводы относительно возможного будущего развития финансовых продуктов, рассчитанных на эти суммы.

Денежные переводы мигрантов в Таджикистан, 2002-2009 гг.

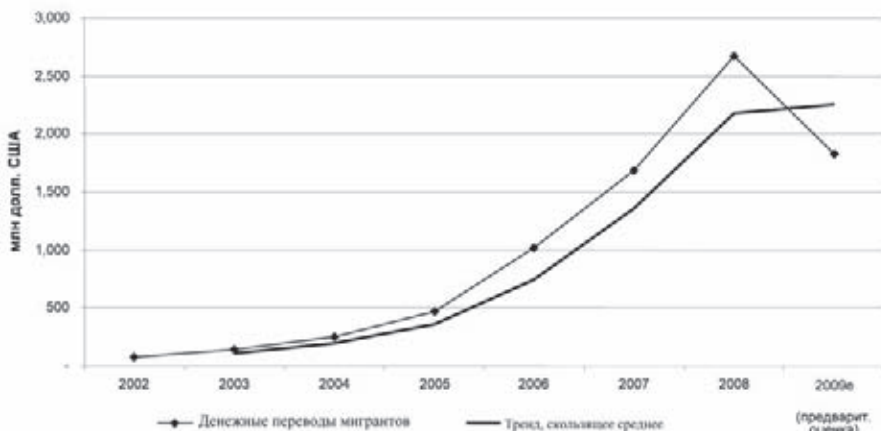


Диаграмма 48. Денежные переводы мигрантов, 2002–2009

На вышеприведенном графике показаны объемы денежных переводов, присланных мигрантами в Таджикистан в последние годы. Данные за 2009 год представляют собой предварительную оценку Национального банка. На графике видно, что начиная с 2002 года приток денежных переводов в страну постоянно возрастал, однако в 2009 отмечен спад этих переводов (как и было прогнозировано экспертами). По мнению некоторых специалистов, в 2008 году объем денежных переводов должен был уменьшаться, однако, было замечено увеличение примерно на 58%, а в 2009 году приток денежных переводов упал примерно до 1.8 млрд. долларов США (по данным Национального банка). Изображенная на графике линия тренда денежных переводов, построенная по методу скользящих средних, также указывает на определенную тенденцию к их сокращению в будущем. Кроме того, предполагается, что какая-то часть мигрантов начнет возвращаться на родину, и это станет серьезной проблемой для таджикского правительства. Сбережения, привозимые возвращающимися мигрантами, можно было бы вовлекать в финансовую систему или вкладывать в различные проекты, что в определенной мере могло бы стать альтернативой трудоустройству этих людей и оказанию им помощи.

Те, кто настроен в отношении будущего развития программ, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, более оптимистично, рассуждают следующим образом:

- Данные механизмы могут стать популярными, поскольку многие люди, получающие переводы, берут мелкие кредиты, а привязать переводы к мелким кредитам гораздо проще. Кроме того, финансовый кризис – это временный феномен, но и во время кризиса имеется масса нереализованных возможностей и сбережений.
- Трудовая миграция будет продолжаться, хотя и не столь интенсивно, поскольку возможности для осуществления предпринимательской деятельности и трудоустройства в Таджикистане по-прежнему ограничены.
- Возможности для развития продуктов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, существуют, и они проявятся, если создать механизмы, позволяющие точно определять источники доходов. Если в Интернете и в сетях мобильной связи появятся специальные, более «прозрачные» каналы, по которым люди будут посылать деньги, данный процесс станет более контролируемым и начнет развиваться, однако для того, чтобы эти процессы как следует проявились, потребуется время.
- Новые продукты, рассчитанные на денежные переводы мигрантов, будут разрабатываться финансовыми организациями, которые планируют включиться в систему денежных переводов.
- Через некоторое время финансовые организации начнут уделять денежным переводам мигрантов более пристальное внимание.

Представители второй группы, по мнению которых широкое распространение этих механизмов не столь вероятно, возражают:

- В условиях нынешнего финансового кризиса потоки денежных переводов будут ослабевать, и если полагаться на них в процессе кредитования, это приведет к увеличению риска и неконтролируемости. Потенциал накоплений, которые можно было бы привлекать во вклады, будет уменьшаться. И хотя в прошлом потоки денежных переводов мигрантов отличались антициклическостью и показали, что могут быть хорошим катализатором для экономики, сегодня наблюдается иная ситуация: кризис имеет глобальный характер и в него вовлечены многие страны.

Хотя в потоках денежных средств от мигрантов и предполагается определенная нестабильность, все же существует большой потенциал неиспользуемых накоплений. Финансовые учреждения Таджикистана планируют вовлекать такие накопления, имеющиеся у получателей переводов мигрантов, в официальную финансовую систему (поскольку вышеупомянутый потенциал достаточно велик) с помощью более активной рекламы и путем повышения уровня доверия населения к банкам.

В настоящее время в Таджикистане действует множество различных организаций, занимающиеся денежными переводами, и высокий уровень конкуренции между ними гарантирует низкие цены. Повышение качества обслуживания и доступности этих организаций поможет сохранить потоки денежных переводов в страну.

Механизмы, способствующие усилению воздействия денежных переводов мигрантов на развитие страны

Потенциал накоплений: пробелы и возможности

Сумма вкладов в банках страны постоянно растет, однако та группа населения, для которой денежные переводы мигрантов являются основным источником дохода, обходит финансовый сектор стороной, и ее сбережения в него не попадают. В результате значительная часть возможностей в денежно-кредитной сфере остается неиспользованной.

Расчеты показывают, что здесь все еще имеется большой потенциал – неиспользуемые сбережения, которые можно вовлечь в финансовую систему.

По оценкам Национального банка, в 2008 году работающие за границей мигранты переслали в Таджикистан около 2,67 млрд. долл. США. Результаты нашего обследования таджикских семей показывают, что в среднем примерно 12% от суммы денежных переводов⁷ откладывались на срок до шести месяцев (краткосрочные сбережения), что составляет около 331 млн. долл. США. 11% откладываются на срок более шести месяцев, таким образом, долгосрочные сбережения составляют около 286 млн. долл. США. Итого, в 2008 году из денежных переводов мигрантов в виде сбережений было отложено 617 млн. долл. США. Если бы удалось вовлечь в финансовую систему даже 10% такой суммы, это уже составило бы 61,7 млн. долл.

Мы выявили некоторые пробелы и препятствия (см. предыдущие разделы), которые не позволяют финансовым организациям разрабатывать более эффективные механизмы, рассчитанные на денежные переводы мигрантов. Благодаря наличию неиспользуемых возможностей эти пробелы можно заполнить. Взяв за основу те 2,67 млрд. долл. США, которые в виде денежных переводов поступили в Таджикистан в 2008 году, и сумму отложенных из них средств (617 долл. США),

⁷ При расчетах использовался метод средневзвешенных величин.

можно подсчитать потенциал накоплений с разбивкой по целям. Основные цели накоплений были выявлены в ходе обследования семей. В соответствии с полученными результатами 7,3% семей в стране откладывали деньги на учебу, 22,8% – «на черный день», 22,2% – на покупку или ремонт квартиры или дома, 18,9% – на особый случай, 16,2% – на лечение и 4,6% – «на старость». С учетом этих данных можно приблизительно определить общие суммы, отложенные из денежных переводов на разные цели⁸.

Результаты обследования семей показали также, что в 2008 году в среднем 10%⁹ получаемых переводов¹⁰ тратились на образование (см. «Использование дохода»), около 10% – на непредвиденные случаи, 12% – на покупку или ремонт дома или квартиры, 11% – на особые случаи, 11% – на лечение и 8% – на старость. На основе этих данных, а также данных об общих суммах, отложенных из полученных переводов на каждую из упомянутых целей, был определен потенциал накоплений на все цели. Таким образом, по оценкам, более 4,6 млн. долл. США откладываются на оплату учебы, или расходов на образование, более 14,4 млн. – «на черный день», около 15,9 млн. – на покупку или ремонт квартиры или дома, около 13,1 млн. – на особые случаи, более 10,5 млн. – на лечение и около 2,3 млн. – «на старость». Все это составляет довольно значительный неиспользуемый потенциал, которым могла бы воспользоваться финансовая система. Потенциал накоплений (общая сумма отложенных семьями средств) только на вышеупомянутые цели составляет 8–9% общего объема банковских вкладов, а вся сумма средств, откладываемых из денежных переводов мигрантов, достигает 88% от суммы депозитов в банковском секторе.

При разработке новых механизмов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, все эти оценки можно было бы принять во внимание. И хотя из-за финансового кризиса суммы могут оказаться меньше, все равно потенциал накоплений достаточно велик и его следует учитывать.

⁸ Для упрощения мы предположили, что семьи, получающие денежные переводы мигрантов, распределяются по целям накопления точно так же, как и все семьи в стране в целом.

⁹ При расчетах использовался метод средневзвешенных величин.

¹⁰ Для упрощения мы предположили, что целевое распределение денежных переводов аналогично целевому распределению доходов домохозяйств.

Предлагаемые новые механизмы, рассчитанные на денежные переводы мигрантов

Принципы разработки новых механизмов

При разработке новых механизмов, рассчитанных на денежные переводы мигрантов, мы основывались на фактах (пробелы и возможности), выявленных в результате обследования семей и углубленных опросов финансовых организаций. Цель этих механизмов – заполнить выявленные пробелы и использовать существующие возможности для вовлечения пересылаемых мигрантами денежных средств в финансовую систему.

Все рекомендуемые нами механизмы разрабатывались в строгом соответствии со следующими принципами:

- 1) рекомендуемые механизмы должны быть финансово жизнеспособными для тех учреждений, которые собираются их применять;
- 2) рекомендуемые механизмы должны иметь непосредственное отношение к экономическому развитию Таджикистана (они должны представлять собой не просто продукты, предназначенные для мигрантов, а иметь целевое назначение – связывать денежные переводы мигрантов с экономическим развитием страны);
- 3) рекомендуемые механизмы (продукты) должны быть инновационными для Таджикистана;
- 4) новые механизмы должны учитывать денежные переводы от родственников-мигрантов в качестве *основного* источника дохода, а не второстепенного, как это происходит в настоящее время;
- 5) в основе новых механизмов лежит четкое понимание того, что присылаемые мигрантами деньги – это частные переводы, и накопления из отложенных из них средств принадлежат мигрантам и их семьям, которые совершенно свободны в выборе путей и способов их использования.
- 6) необходимо повышать осведомленность лиц, предоставляющих финансовые услуги, о возможности разработки продуктов основанных на денежных переводах и международном опыте; в то же время следует повышать финансо-

вую осведомленность получателей денежных переводов об использовании банковских продуктов.

Помимо лучшей утилизации истории денежных переводов (аналогично кредитной истории) в оценке кредитных заявок, в исследовании предлагаются три механизма привлечения денежных переводов мигрантов в формальный финансовый сектор с выгодой как для отдельных семей, так и для всей экономики страны в целом.

Механизм 1: помощь в организации семейных мероприятий

а) Цель	Помогать получателям денежных переводов мигрантов накапливать деньги для проведения семейных (традиционных) мероприятий, а также страховаться от последствий возможного изменения цен.
б) Используемые возможности	Примерно 19% получателей денежных переводов откладывают деньги «на особый случай», в том числе на свадьбу, и в среднем на «особые случаи» тратится 11% поступающих переводов.
в) Целевые клиенты	Получатели денежных переводов, которым необходимо провести свадьбу или иное традиционное семейное мероприятие.
г) Организация, предлагающая продукт	Банк
д) Вид продукта	Депозитный продукт
е) Описание продукта	Клиент планирует провести свадьбу в ближайшие 3 года, но он (она) не в состоянии сделать это прямо сейчас и копит для этого деньги. Существует

	<p>также риск, что из-за изменения цен через 3 года организовать свадьбу на таком же уровне будет трудно. Банк гарантирует клиенту проведение свадьбы на необходимом уровне независимо от изменения цен при условии размещения средств, получаемых в виде денежных переводов, на банковском счету.</p> <p>Перечень гостиниц, ресторанов определяется заранее.</p>
<p>ж) Сроки и условия</p>	<p>Срок действия продукта – три года. По истечении одного года регулярного пополнения вклада (ежемесячно на банковский счет зачисляется определенная сумма от денежных переводов) клиент получает возможность снять со счета 70% той суммы, которая должна была бы накопиться за три года. Если клиент дожидается окончания трехлетнего периода, то он (она) получает 120% депонированной суммы. Если клиент снимает деньги со счета досрочно, сумма уменьшается с учетом существующего уровня инфляции.</p> <p>Если накопление средств от денежных переводов осуществляется на протяжении всех трех лет, банк по окончании срока действия продукта финансирует проведение свадьбы на таком же уровне независимо от изменения цен.</p> <p>Денежные переводы в данном случае считаются основным источником дохода.</p>
<p>з) Расчетные объемы</p>	<p>Примерно 13,1 млн. долл. США</p>

Механизм 2: повышение доступности платного обучения

а) Цель	Помогать получателям денежных переводов мигрантов оплачивать обучение и побуждать их брать кредиты.
б) Используемые возможности	Примерно 7,3% семей откладывают деньги на оплату учебы. На образование в среднем тратится 10% денежных переводов.
в) Целевые клиенты	Получатели денежных переводов, которым необходимо платить за обучение.
г) Организации, предлагающие продукт	Банки
д) Вид продукта	Смешанный
е) Описание продукта	<p>а. Клиент берет в банке кредит на обучение для члена семьи или для себя и кредит погашается за счет ежемесячных денежных переводов. Перечень учебных заведений определяется заранее.</p> <p>б. В качестве альтернативы клиент вкладывает определенную сумму от денежных переводов каждый месяц. Банк покрывает плату за обучение независимо от каких либо изменений в размере платы, т.е. клиент накапливает маленькие суммы, а банк реализует разовое погашение платы за учебу.</p>
ж) Сроки и условия	Срок действия – четыре года. Каждый месяц клиент кладет на депозитный счет фиксированные суммы. На про-

	<p>тяжении четырех лет банк вносит плату за учебу независимо от изменений в ее размере. После завершения учебы клиенту предоставляется кредит на три года.</p> <p>Денежные переводы в данном случае считаются основным источником дохода.</p>
з) Расчетные объемы	4,6 млн. долл. США

Механизм 3: расширение охвата медицинского страхования

а) Цель	Помогать получателям денежных переводов мигрантов оплачивать медицинскую страховку.
б) Используемые возможности	Примерно 16% семей откладывают деньги на лечение. В среднем на лечение и медицинские услуги тратится 11% денежных переводов.
в) Целевые клиенты	Получатели денежных переводов, которым необходимо платить за медицинскую страховку.
г) Организации, предлагающие продукт	Банки и кредитные организации
д) Вид продукта	Микрострахование
е) Описание продукта	<p>Клиент не может уплатить единовременную сумму для приобретения медицинской страховки.</p> <p>Банк или кредитная организация покупает страховой полис для клиента и оформляет эту сделку как заем. Кли-</p>

	ент погашает этот заем за счет денежных средств, получаемых в виде переводов от родственника-мигранта.
ж) Сроки и условия	Срок действия – три года. Денежные переводы в данном случае считаются основным источником дохода.
з) Расчетные объемы	Примерно 10,5 млн. долл. США

Приложение 1

Список опрошенных учреждений:

- Открытое Акционерное Общество «Банк Эсхата»;
- Открытое Акционерное Общество «Агроинвестбанк»;
- Открытое Акционерное Общество «Ориенбанк»;
- Государственный сберегательный банк «Амонатбанк»;
- Закрытое Акционерное Общество «Тоджпромбанк»,
- Общество с ограниченной ответственностью, Микрокредитная депозитная организация «Финка»;
- Микрозаемная Организация «Хумо».

Библиография

Fedewa R., and M. Orozco, 2006, "Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation", *Working Paper No. 24*, INTAL-ITD/Inter-American Development Bank/Integration and Regional Programs Department, Washington D.C.

International Labour Organization, 2008, "*International Labour Migration and Development: The ILO Perspective. International Migration Brief*", International Migration Program/International Labor Office, Geneva.

International Labour Organization, 2008, "*Rights, Labour Migration and Development: The ILO Approach. International Migration Brief*", International Migration Program/International Labor Office, Geneva.

International Labour Organization, 2006, "*ILO's Multilateral Framework on Labor Migration; Non-binding principles and Guidelines for a rights-based approach*", International Migration Programme, International Labor Office, Geneva.

Orozco, M., 2003, "Worker Remittances: Issues and Best Practices", *Testimony presented to the U.S. House Committee on Financial Services hearing entitled "Remittances: Reducing Costs, Increasing Competition, and Broadening Access to the Market"*, Inter-American Dialogue, Washington D.C.

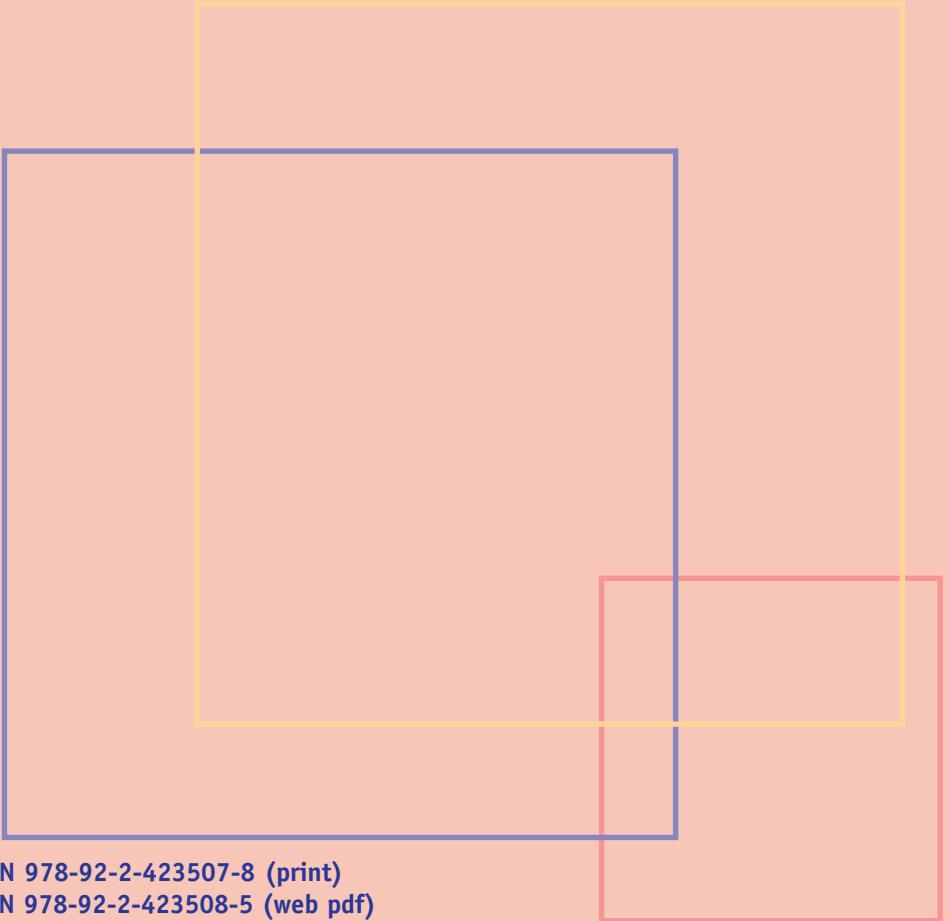
OSCE / IOM / ILO, 2006, "*Handbook on Establishing Effective Labor Migration Policies in Countries of Origin and Destination*", Vienna and Geneva.

Pearce, D., and R. Peck Christen, 2005, "Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model", *Occasional Paper No. 11*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), April 2005, Washington D.C.

Sanders, C., 2003, "*Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services*", prepared for UK Department for International Development (DFID), Bannock Consulting, London.

Watson, G., 2007, "*Sending Money Home: Remittances as a Development Tool in Latin America and Caribbean*", Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund.

World Bank, 2008, Remittances Data, November 2008 release, www.worldbank.org.



ISBN 978-92-2-423507-8 (print)
ISBN 978-92-2-423508-5 (web pdf)