



S Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation

m-vector
RESEARCH & CONSULTING

ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РТ

Аналитический отчет

Подготовлено:



ул. Ахрори 140/2, блок 3, БЦ «Пойтахт-80», 4-ый этаж
г. Душанбе, Республика Таджикистан
Тел.: +992 (44) 6006343/53
Email: tajoffice@m-vector.com

Душанбе, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОССАРИЙ.....

1. ВВЕДЕНИЕ.....

1.1. Цели, задачи и география исследования.....

1.2. Методология исследования.....

1.3. Выборка исследования.....

ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНАЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ
РЕСПОНДЕНТОВ.....

1.1. возрастная структура респондентов.....

1.2. Образование респондентов

ГЛАВА 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ И ИХ ДХ.....

2.1. Финансовые сложности респондентов и их ДХ.....

2.2 Меры, предпринимаемые респондентами для решений финансовых ситуаций

ГЛАВА 3. ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

3.1. Осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах.....

3.2. Практика потребления финансовых продуктов и услуг.....

3.3. Источники информации и основные факторы, влияющие на решение
респондентов относительно выбора финансовых продуктах и услуг

ГЛАВА 4. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

4.1. Уровень финансовой грамотности респондентов.....

4.2. Отношение респондентов к банкам.....

ГЛАВА 5. ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ РЕСПОНДЕНТОВ И ИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

5.1. Планирование бюджета домохозяйства.....

5.2 Отношение респондентов к практике сбережения денежных средств.....

5.3 Меры респондентов для достижения своей финансовой цели.....

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....

ПРИЛОЖЕНИЯ

ГЛОССАРИЙ

ГБАО – Горно-бадахшанская автономная область

ДХ – домохозяйство

ИНТЕРВЬЮЕР – специалист, который занимается проведением опроса

РТ – Республика Таджикистан

РЕСПОНДЕНТ – человек, которого опрашивает интервьюер

N – размер выборочной совокупности людей, объединенных по определенным признакам / соответствующих рассматриваемым параметрам, то есть - общее количество респондентов, подлежащих рассмотрению в данном конкретном случае. В отчете идет взвешенное количество респондентов.

n – число респондентов, реализующих определенный признак/параметр совокупности n. (пример: число респондентов N=1002, из них мужчин - 47,6% (n=477), женщин – 52,4% (n=525)). В отчете идет взвешенное количество респондентов.

PPS – вероятностный, пропорциональный метод формирования выборки

SPSS – программа для статистической обработки данных

STATA – программное обеспечение для статистической обработки данных

TAPI – сбор данных с помощью планшетов

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. Цели, задачи и география исследования

Цель исследования: Оценка уровня финансовой грамотности и финансового поведения населения Республики Таджикистан.

Для достижения вышеуказанной цели были изучены следующие вопросы в ходе исследования:

1. Финансовые решения респондентов и их ДХ:
 - финансовые сложности респондентов и их ДХ;
 - меры, предпринимаемые респондентами для решений финансовых ситуаций;
2. Использование финансовых продуктов и услуг:
 - осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах;
 - практика потребления финансовых продуктов и услуг;
 - источники информации и основные факторы, влияющие на решение респондентов относительно выбора финансовых продуктов и услуг;
3. Уровень финансовой грамотности респондентов.
4. Отношение респондентов к банкам и финансовым организациям.
5. Финансовые цели респондентов и их ДХ:
 - планирование бюджета домохозяйствами;
 - отношение респондентов к практике сбережения денежных средств;
 - предпринятые меры респондентами для достижения своей финансовой цели;
 - источники финансирования респондентов после выхода на пенсию.

География исследования:

- Город Душанбе;
- Районы Республиканского подчинения;
- Хатлонская область;
- Согдийская область;
- Горно-Балахшанская Автономная Область.

Целевая аудитория исследования:

Население Республики Таджикистан 18 и старше лет.

1.2. Методология исследования

Данное исследование было проведено количественным методом – опрос респондентов при личном интервью на планшетах (**face-to-face, TAPI- Tablet Assisted Personal Interviewing**).

В связи с комплексностью рассматриваемого исследования, ряда специфичных задач, требующих специального научного подхода, предлагалось последовательное проведение **трех основополагающих этапов выборочного исследования:**

- **Предварительный этап.** Доработка и адаптация **инструментариев исследования** (вопросник для количественного исследования), а также **финализация методологии, выборки, плана работы** и утверждение со стороны Заказчика. Проведение **пилотного исследования**, составление отчета по результатам пилотного исследования, доработка методологии и вопросника для количественного исследования согласно результатам пилотного исследования. **Программирование вопросника** на платформе SimpleForms для использования на планшетах (**TAPI- Tablet Assisted Personal Interviewing**). Проведение тренингов для полевых специалистов.
- **Основной этап.** Проведение полевого исследования: **количественный опрос (face-to-face интервью) – 1500 ДХ (1500 респондентов – с каждого ДХ по одному респонденту)**. Мониторинг и контроль качества сбора данных, обработка данных и финализации базы данных в форматах SPSS и Excel. Предоставление промежуточных отчетов по статусу работы.
- **Заключительный этап.** Обработка и анализ собранных количественных данных. Подготовка и предоставление аналитического отчета, а также презентации основным результатам исследования.

1.3. Выборка исследования

В рамках количественного компонента исследуемой генеральной совокупностью было всё городское и сельское население Республики Таджикистан. При этом, ошибка выборки на национальном уровне не превышала $\pm 2,5\%$ при доверительной вероятности («точность») 95%. Для этого было опрошено **1500 респондентов 18 и старше лет посредством использования планшетов (TAPI – Tablet Assisted Personal Interviewing)**. В целях репрезентативности использовалась многоступенчатая, стратифицированная, территориальная, случайная выборка.

Стратификация проводилась по 5 регионам (областям): г. Душанбе, Согдийская область, Хатлонская область, РРП и ГБАО. Внутри регионов стратификация делилась по типу поселения: город и село. Всего было сформировано 9 страт. Все области и РРП, кроме г. Душанбе разделены на сельские и городские страты - использовалось пропорциональное распределение между городскими и сельскими стратами. Затем, были отобраны первичные единицы выборки (ПЕВ), кластеры внутри городских и сельских субстрат на основе вероятностной случайной выборки (**метод PPS - Probability Proportional to Size**). Внутри сельских страт в качестве кластеров (ПЕВ) выступали кишлаки, в городских стратах - районы/кварталы/махалли. По результатам формирования выборки был составлен список **150 ПЕВ**. В каждой ПЕВ число домохозяйств для опроса **составило 10 единиц**.

Таблица 1.2.2 Выборка для количественного исследования домохозяйств

Страты	Село/город	Генеральная совокупность, численность населения, тыс. чел.				Кол-во ПЕВ	Кол-во интервью
		Мужчины	Женщины	Всего	Всего, %		
Душанбе	Город	443	403,4	846,4	9,27%	13	130
Согд	Город	331,2	326,7	657,9	7,21%	10	100
Согд	Село	1007,7	992,4	2000,1	21,92%	33	330
Хатлон	Город	289,7	288,7	578,4	6,34%	9	90
Хатлон	Село	1360,3	1336,1	2696,4	29,55%	39	390
РРП	Город	137,3	134,1	271,4	2,97%	4	40
РРП	Село	941,3	907,3	1848,6	20,26%	27	270
ГБАО	Город	15,1	15,2	30,3	0,33%	3	30
ГБАО	Село	101,3	95,3	196,6	2,15%	12	120
Всего по РТ		4626,9	4499,2	9126,1	100%	150	1500

Выборка домохозяйств осуществлялась на основе вероятностной случайной выборки с применением метода пошагового систематического отбора с использованием шага, равного количеству домохозяйств в ПЕВ, деленному на квоту интервью внутри кластера. Респонденты в каждом домохозяйстве были отобраны с помощью таблицы случайных чисел.

После получения всех данных, непосредственно перед началом анализа, для коррекции репрезентативности выборки данные в базе SPSS были взвешены, чтобы выборка была приведена к пропорциям генеральной совокупности

ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНАЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕСПОНДЕНТОВ

1.1. Половозрастная структура респондентов

В рамках исследования, направленного на сбор информации и данных о финансовой грамотности и охвате финансовыми услугами, был проведен опрос «Оценки уровня финансовой грамотности населения РТ». Опрос проводился в домохозяйствах среди 1500 респондентов, из которых 49,3% были женщины и 50,7% - мужчины. Исходя из Рисунка 1.1.1 стоит отметить, что во всех регионах РТ соблюдался гендерный баланс.

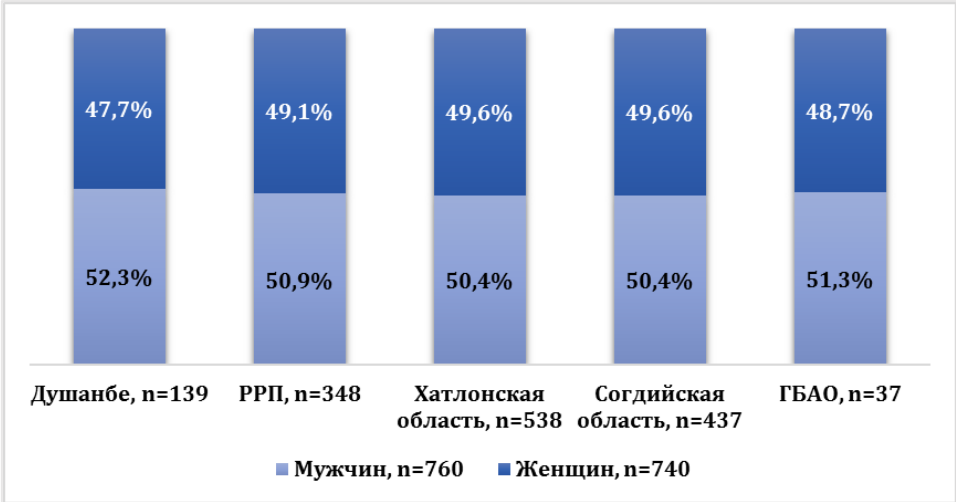


Рис. 1.1.1 Пол респондентов среди домохозяйств

В ходе анализа респонденты были разделены на шесть возрастные категории с целью изучения различий в оценках и взглядах молодого поколения и людей старшего возраста – Рисунок 1.1.2. Более подробный анализ показывает, что среди опрошенных больше встречаются респонденты возрастом от 25 до 34 лет (22,5%), и респонденты от 35 – 44 лет (22,4%) по сравнению с другими приведенными возрастными категориями. Старше 64 лет оказались всего 6,4% опрошенных, среди которых 11,9% были мужчины, а оставшиеся 8,5% - женщины.

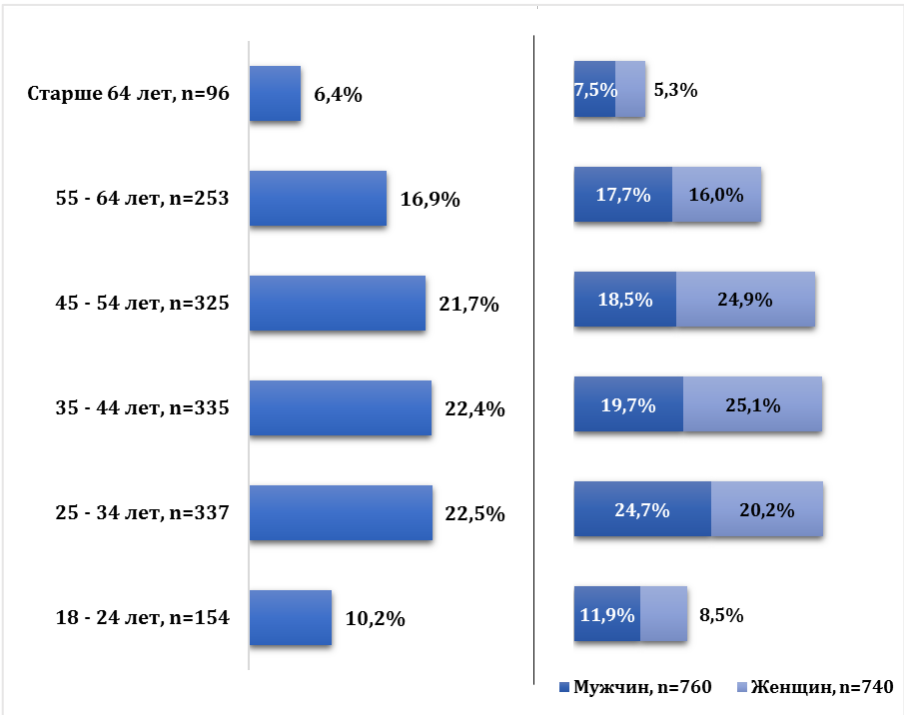


Рис. 1.1.2 Половозрастная структура респондентов

1.2. Образование респондентов

Основная доля опрошенных (47,6%) оказались средне образованными. Респондентов с начальным образованием оказалось больше всего в Хатлонской области - 1,6% и РРП – 1,3%, с неполным начальным образованием - также в Хатлонской области (1,4%) и РРП (1,4%) наблюдается больше всего. Следует отметить, что в ГБАО нет ни одного

респондента, у которого нет начального образования или неполного начального образования. Больше всего респондентов с высшим образованием также оказалось в ГБАО (40,1%), на втором месте Хатлоская область (30,5%). Меньше всего респондентов с высшим образованием в РПП (24,3%).

Таблица 1.2.1 Образование респондентов в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РПП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего
Высшее (университет, институт)	29,2%	24,3%	30,5%	28,0%	40,1%	28,4%
Профессиональное среднее или среднее техническое (ПТУ, техникум, колледж)	14,9%	18,6%	18,5%	23,0%	19,0%	19,5%
Общеобразовательное среднее (10-11 классов школы)	45,7%	34,0%	37,8%	41,5%	36,5%	38,7%
Неполное среднее (9 и менее классов школы)	8,9%	20,2%	10,3%	6,9%	3,6%	11,3%
Начальное образование	0,0%	1,6%	1,3%	0,2%	0,0%	0,9%
Неполное начальное образование	0,6%	1,4%	1,4%	0,0%	0,0%	0,9%
Нет официального образования	0,6%	0,0%	0,2%	0,3%	0,7%	0,2%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Если рассматривать уровень образования населения в зависимости от типа населенного пункта, можно заметить, что существенная разница между местностями не наблюдается - Рисунок 1.2.1. Доля респондентов с высшим образованием в городах всего на 5,1% выше. В целом в сельской местности, несмотря на недоступность высших учебных заведений из-за отдаленности или материального состояния семьи, уровень образования респондентов примерно на одном уровне с городской местностью.



Рис. 1.2.1 Образование респондентов по типу местности

Исходя из гендерного различия следует отметить, что уровень образования у мужского пола относительно выше: 36,7% мужчин среди всех опрошенных имеют высшее образование. Доля женщин с высшим образованием составила лишь 20,0%, а большая часть имеет среднее образование – 45,3%. Стоит также выделить, что доля женщин с начальным образованием в два раза выше доли мужчин – 1,2%, и с неполным начальным образованием - 1,4% (Рисунок 1.2.2). Возможно, это связано с менталитетом местного населения, в семьях которых воспитывают девочек с уклоном на то, что в ее основные задачи входит забота о семье.



Рис. 1.2.2 Образование респондентов по полу респондентов

1.3. Занятность респондентов

Среди всех опрошенных 1500 респондентов оказалось, что основная доля являются наемными работниками - 27,1%, частными предпринимателями – 17,8%, а также мигрантами – 11,1%. Стоит отметить, что немалую долю составили респонденты временно не работающие или же безработные – 9,7%. Если рассматривать занятность респондентов в разрезе регионов, то стоит отметить, что доля безработных в ГБАО относительно других регионов достаточно высокая – 20,9%. Такую ситуацию можно объяснить тем, что в данном регион существует проблема нехватки рабочих мест.

Таблица 1.3.1 Основная занятность респондентов в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Частный предприниматель (самозанятый)	12.5%	18.8%	17.4%	19.9%	9.1%	17.8%
Наемный сотрудник	24.0%	19.8%	32.3%	27.5%	24.4%	27.0%
Стажер / практикант	1.6%	2.3%	2.3%	0.9%	3.6%	1.9%
Занят домашним хозяйством, нахожусь в декретном отпуске, отпуске	8.4%	13.3%	6.8%	7.2%	15.2%	8.8%
Временно не работаю, безработный	10.1%	9.4%	9.5%	9.0%	20.9%	9.7%
Пенсионер	8.9%	9.3%	10.8%	10.6%	10.4%	10.2%
Не могу работать по состоянию здоровья, инвалид	1.6%	1.5%	1.7%	1.9%	0.7%	1.6%
Не работаю и не ищу работу	6.1%	9.3%	6.3%	7.9%	2.2%	7.3%
Студент	12.3%	3.0%	1.5%	3.9%	3.4%	3.6%
Другое	1.9%	0.6%	1.3%	0.7%	0.7%	1.0%
Мигрант	12.8%	12.9%	10.2%	10.5%	8.6%	11.1%
Отказ от ответа	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%
Всего	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

В ходе исследования было выявлено, что среди 1500 респондентов чуть больше 1/3 респондентов занимаются предпринимательской деятельностью или хотя бы раз работали на себя, например, занимались репетиторством. Относительно низкая доля респондент, занимающихся предпринимательской деятельностью приходится на ГБАО – 18,3%. Основная доля респондентов в данном регионе являются наемными работниками (27,0%) или же иммигрирует в другую страну (11,1%), чему свидетельствует выше представленная Таблица 1.3.1.

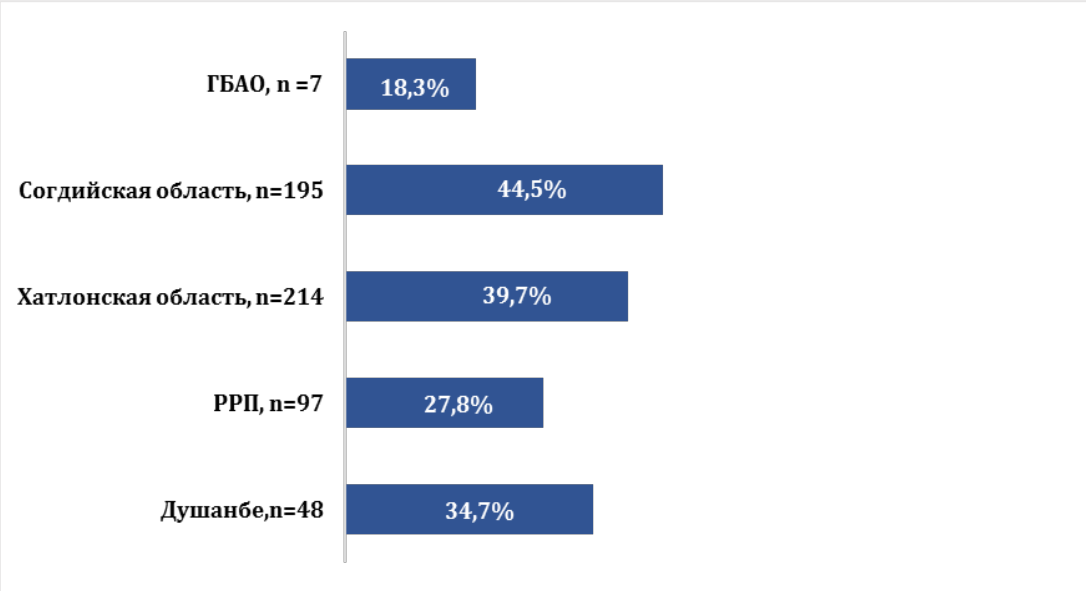


Рис. 1.3.1 «Занимаетесь ли вы предпринимательской деятельностью/Работаете ли Вы хотя бы иногда на себя» в разрезе регионов, N=561

Основное направление предпринимательской деятельности среди опрошенных респондентов является «Сельское хозяйство, рыболовство или лесозаготовки» - 32,6%. Относительно высокий показатель сельскохозяйственной деятельности приходится на Хатлонскую область – 42,5%, где данный сектор наиболее развит. Вторая не менее распространённая категория предпринимательской деятельности является «Розничная и оптовая торговля» - 17,6%. В ГБАО относительно других регионов в данном направлении наблюдается самая высокая доля респондентов 43,9%. Возможно, это связано с тем, что другие отрасли в ГБАО не так сильно развиты, как розничная и оптовая торговля, поэтому развивать свой бизнес в новом направлении респонденты не рискуют.

Таблица 1.3.2 Категории предпринимательской деятельности в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=48	РРП, n=97	Хатлонская область, n=214	Согдийская область, n=195	ГБАО, n=7	Всего, N=561
Здравоохранение	3,7%	4,5%	2,2%	7,9%	0,0%	2,9%
Персональные услуги: салоны красоты, парикмахерские или уход за собой, индивидуальное шитьё	12,0%	9,1%	6,3%	12,9%	5,6%	5,0%
Сельское хозяйство, рыболовство или лесозаготовки	5,4%	36,1%	42,5%	22,2%	7,9%	32,6%
Машиностроение или инженерные работы	1,9%	6,1%	4,6%	4,6%	7,9%	7,2%
Розничная и оптовая торговля	24,4%	21,2%	13,0%	17,1%	43,9%	17,6%
Развлечения, СМИ или издательская деятельность	2,7%	1,3%	1,0%	1,5%	1,7%	1,4%
Общественное питание (производство и сервис)	18,2%	5,9%	2,6%	3,1%	7,9%	4,4%
Обрабатывающая промышленность	4,5%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,8%
Ремесленники, изделия ручной работы или произведения искусства	6,4%	9,2%	8,3%	5,8%	3,9%	8,1%
Транспорт и логистика	8,1%	0,0%	2,6%	4,2%	0,0%	5,1%
Образование	5,6%	2,3%	11,6%	10,9%	19,7%	7,5%
Технологии, включая ИТ	2,7%	1,1%	1,1%	1,5%	0,0%	2,0%
Консалтинговые услуги	0,0%	1,1%	0,5%	3,2%	1,7%	2,0%
Купля-продажа объектов недвижимости	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%
Туризм	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,4%
Затрудняюсь ответить	2,7%	2,1%	2,6%	1,6%	0,0%	2,4%
Другое	1,9%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,3%
Отказ от ответа	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,4%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

ГЛАВА 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ И ИХ ДХ

2.1. Финансовые сложности респондентов и их ДХ

Не секрет, что та часть населения республики, которая пользуется денежными переводами через банк, в большей степени получают деньги от родных за рубежом, чем отправляют. Это подтверждается, тем, что доля опрошенных респондентов, которые за последний месяц получали денежный перевод от родных, проживающих в другой стране в 8 раз превышает долю тех, кто отправлял деньги родным за последний месяц (рис. 2.1.1).

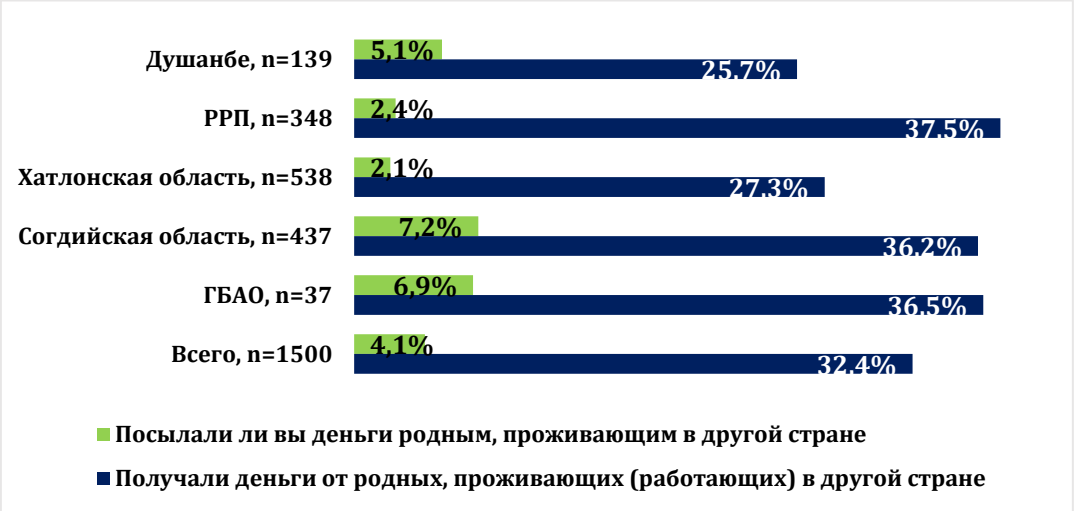


Рис. 2.1.1 Использование денежных переводов за последний месяц

Уровень доходов населения достаточно низкий в силу различных причин, например, небольшие зарплаты. Это приводит к тому, что людям не хватает денежных средств на покрытие всех расходов на проживание. Так, преобладающее большинство респондентов (61,5%) сказали, что в последние 12 месяцев с ними бывали случаи, когда доходов не хватало, чтобы покрыть расходы ДХ. Наиболее негативная ситуация наблюдается в Душанбе (69,1%) и Хатлоне (67,2%). В тоже время около половине респондентов средств хватает, чтобы покрыть самые основные потребности (рис. 2.1.2).

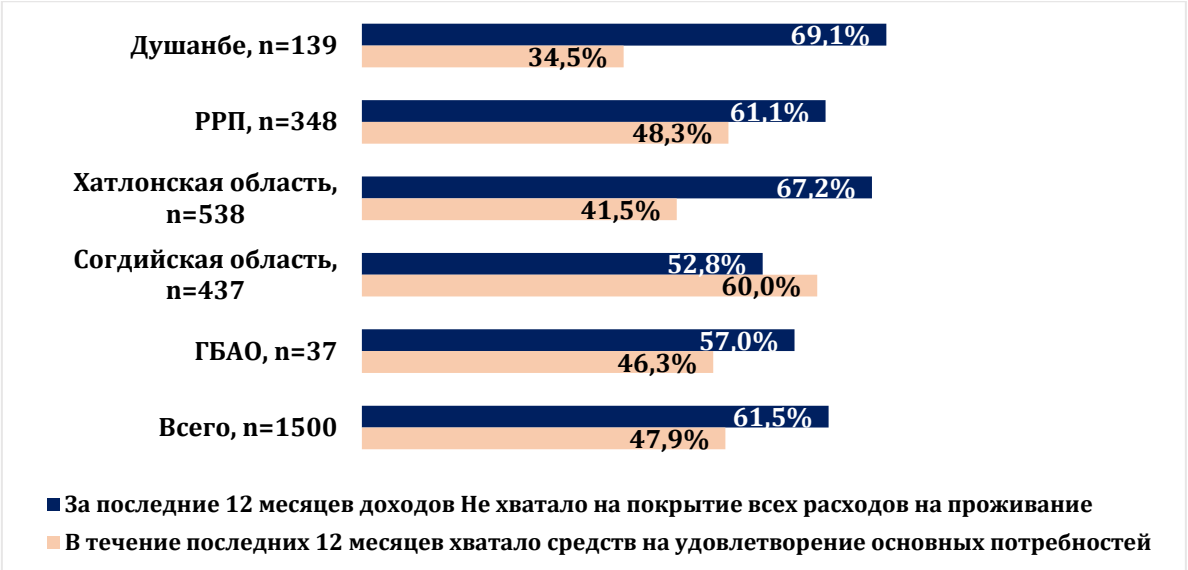


Рис. 2.1.2 Иногда люди сталкиваются с ситуацией, когда их доходов не хватает на покрытие всех расходов на проживание. За последние 12 месяцев такое случалось лично с Вами?

2.2 Меры, предпринимаемые респондентами для решений финансовых ситуаций

Далее респондентам были предложены некоторые ситуации для того, чтобы оценить, насколько они приспособлены решать возможные финансовые трудности.

Первая ситуация была направлена на выявление работы респондентов с имеющимися ресурсами. Таким образом необходимо было выяснить, что сделал респондент с теми средствами, которые у него на «руках». Исходя из ответов респондентов можно сделать

вывод, что они, несмотря на разъяснения, не в полной мере поняли сути вопроса, так как большинство сказали, что сократили расходы (37,6%), и что у них не было такого случая (26%) (рис. 2.2.1).



Рис. 2.2.1 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Работа с существующими ресурсами?

Для создания дополнительных ресурсов 17,6% респондентов нашли дополнительную работу, подработку, и 16,3% обратились за помощью к родственникам, друзьям или соседям. У более чем половины опрошенных таких случаев не было (рис. 2.2.2).



Рис. 2.2.2 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Создание новых ресурсов?

При решении проблем с ранее взятыми займами практически каждый пятый респондент взял дополнительный займ у родственников, друзей. У более 60% респондентов таких случаев не было (рис. 2.2.3).



Рис. 2.2.3 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Использование доступных ранее займов?

На вопрос о том, что предпринял респондент при обращении к существующей кредитной линии почти 83% респондентов ответили, что у них не было таких случаев. Около 6% ответили, что пользовались картой для снятия наличных или оплаты товаров (рис. 2.2.4).



Рис. 2.2.4 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Обращение к существующей кредитной линии?

Для поиска новых источников заемных средств 14% респондентов взяли кредит в банке или микрофинансовой компании. При этом 72% респондентов сказали, что у них не было таких случаев (рис. 2.2.5).



Рис.

2.2.5 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Поиск новых источников заемных средств?

В качестве выхода из ситуации с просрочкой оплаты, 17,2% респондентов сказали, что отложили оплату за коммунальные расходы и платежи по кредитам. Среди немногочисленных ответов, которые отнесены в категорию другое, значились такие ответы как: «Взял в займы у родственников/друзей», «Продал что-то из своего имущества», «Занимался сельским хозяйством», «Оформил кредит в банке». В среднем так отвечали от 0,2 до 0,7% респондентов. У 70% респондентов таких случаев не было (рис. 2.2.6).



Рис.

2.2.6 Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации: Просрочка оплаты, превышение лимита?

ГЛАВА 3. ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

3.1. Осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах

Во всем мире финансовая грамотность и охват населения финансовыми услугами и продуктами считаются важнейшей составляющей расширения возможностей граждан. С целью осведомленности о финансовых услугах и продуктах респондентам был представлен перечень финансовых услуг/продуктов и задан следующий вопрос: «Скажите, пожалуйста, Вы когда-нибудь слышали о следующих финансовых продуктах, услугах?». Ответы показали, что большая часть респондентов не сильно осведомлены о всех финансовых ресурсах. Однако стоит выделить, что среди всех опрошенных 50,4% знакомы с продуктом «Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта». Данный показатель обусловлен тем, что большинство респондентов получают зарплату на банковскую карту. Наименьшая доля пришлась на индикатор «Предоплаченная или виртуальная карта (не привязанная напрямую к банковскому счету)» - 6,7%. Возможно, низкий показатель обусловлен тем, что не у всех местных банков есть услуга виртуальной карты.

Таблица. 3.1.1 Осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Добровольные пенсионные накопления, счета, пенсионные программы	13.0%	8.5%	16.8%	21.3%	13.1%	15.8%
Ипотека или жилищный кредит.	15.8%	17.1%	23.0%	29.4%	12.6%	22.6%
Кредит под залог недвижимости	38.5%	24.7%	38.3%	42.6%	24.3%	36.1%
Банковский кредит без залога	33.8%	34.9%	38.5%	47.5%	9.0%	39.1%
Автокредит	13.5%	25.5%	22.8%	19.8%	16.0%	21.5%
Кредитная карта	17.4%	12.7%	15.2%	18.1%	3.0%	15.4%
Дебетовая карта, привязанная к банковскому счету (не кредитная карта)	11.8%	5.7%	13.4%	13.6%	2.2%	11.2%
Сберегательный счет или депозит	26.2%	19.4%	31.8%	27.0%	10.7%	26.5%
Добровольное/необязательное автострахование, (например, КАСКО)	22.4%	19.4%	33.5%	19.0%	4.3%	24.2%
Добровольное/необязательное медицинское страхование	21.1%	14.5%	21.0%	18.1%	3.2%	18.2%
Страхование гражданской ответственности	19.8%	10.0%	22.5%	13.3%	1.0%	16.1%
Страхование домашнего имущества	24.3%	23.4%	38.5%	24.6%	3.1%	28.8%
Акции	17.4%	11.5%	17.6%	10.0%	3.2%	13.6%
Облигации	16.4%	4.2%	15.2%	12.5%	2.5%	11.7%
Интернет/Мобильный банкинг (платежи со счета мобильного телефона)	29.3%	17.6%	17.3%	13.7%	5.3%	17.1%
Предоплаченная или виртуальная карта (не привязанная напрямую к банковскому счету)	6.3%	4.4%	7.5%	8.2%	0.7%	6.7%
Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта	33.5%	40.9%	75.2%	33.8%	38.7%	50.4%
Сейфовая банковская ячейка	14.2%	5.9%	17.6%	13.3%	0.0%	12.9%
Кредит на приобретение товаров в магазине	18.9%	22.3%	29.0%	19.5%	7.9%	23.2%
Рефинансирование кредита	16.4%	6.6%	11.9%	11.1%	0.7%	10.5%
Не слышал	25.4%	25.5%	11.9%	16.9%	39.0%	18.4%
Всего	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Если рассматривать осведомленность респондентов на региональном уровне, то стоит выделить, что в ГБАО выявлены наименьшие показатели почти по всем финансовым продуктам/услугам. Респонденты Хатлонской области относительно других регионов оказались наиболее финансово осведомленные.

Что касается осведомленности о финансовых услугах и продуктах в зависимости от типа местности, то весомые различия между городской и сельской местностями не наблюдаются – Рисунок 3.1.1. Несмотря на разные условия жизни, анализ демонстрирует, что опрошенные респонденты обеих местностей осведомлены финансовыми ресурсами примерно на одной уровне.



Рис. 3.1.1 Осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах по типу местности

В целом, стоит отметить, что осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах в нашей стране находится не на самом низком уровне. Респонденты имеют представление по крайней мере о пяти типах продуктов.

Уровень знаний в финансовых вопросах относительно других взрослых граждан было оценено большей частью респондентами на среднем уровне – 71,3%. Всего 3% среди всех опрошенных считают, что их уровень знаний в финансовых вопросах относительно других является существенно ниже. Высокая доля респондентов с данным ответом зафиксирована в РРП – 5,6%, чего нельзя сказать о респондентах города Душанбе – 0,0% и в ГБАО – 0,3%.

Таблица. 3.1.2 «Скажите, пожалуйста, насколько, по Вашему мнению, Вы хорошо справляетесь с вычислениями по сравнению с другими взрослыми гражданами»

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Существенно ниже	0.0%	5.6%	2.5%	2.5%	0.3%	3.0%
Несколько ниже	4.2%	8.5%	8.7%	9.2%	15.5%	8.5%
На среднем уровне	86.2%	66.8%	72.4%	68.9%	70.2%	71.3%
Несколько выше	5.7%	13.7%	10.8%	14.9%	10.8%	12.2%
Существенно выше	1.3%	3.6%	3.5%	3.0%	3.2%	3.2%
Затрудняюсь ответить	1.9%	1.7%	2.0%	1.6%	0.0%	1.7%
Отказ от ответа	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
Всего	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Далее на Рисунке 3.2.1 рассмотрим уровень знаний относительно других граждан в гендерной зависимости. Необходимо отметить, что мужчины считают себя наиболее финансово информированы относительно других, чем женщины. Среди опрошенных 74,5% мужчин ответили, что уровень знаний в фансовых вопросах относительно других граждан находится на среднем уровне, и 13,3% - несколько выше.

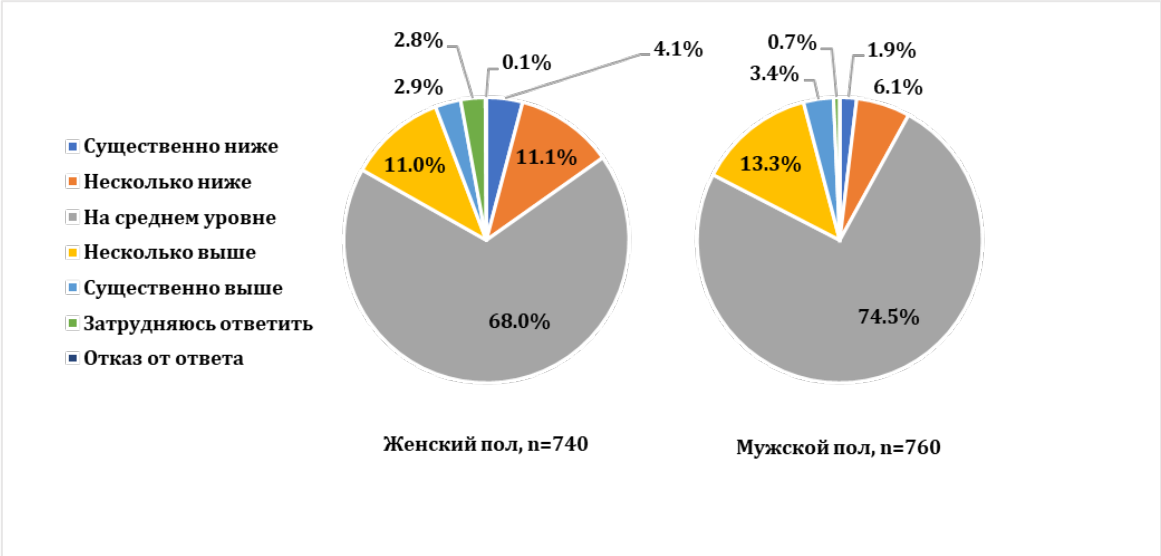


Рис. 3.1.2 «Скажите, пожалуйста, насколько, по Вашему мнению, Вы хорошо справляетесь с вычислениями по сравнению с другими взрослыми гражданами» в зависимости от пола

3.2. Практика потребления финансовых продуктов и услуг

Несмотря на средний уровень осведомленности респондентов о финансовых услугах и продуктах, практика потребления показывает ситуацию иначе (Рисунок 3.2.1). Основными финансовыми продуктами потребления среди респондентов являются «Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта» - 40,6% и «Банковский кредит без залога» - 17,2%.



Рис. 3.2.1 Осведомленность респондентов о финансовых продуктах и услугах, N=1223

Если рассматривать практику потребления в настоящее время и двумя годами ранее, то значительных изменений нет. Однако, следует отметить, доля респондентов, пользующихся продуктом «Добровольные пенсионные накопления, счета» выросла по сравнению с прошлыми двумя годами на 2,5%. Данная динамика говорит о том, что респонденты больше стали задумываться о стабильности после выхода на пенсию.

Стоит отметить, что на вопрос: «Какими финансовыми продуктами или услугами Вы часто пользуетесь?» также были выбранные вышеперечисленные финансовые продукты:

«Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта» - 42,1% и «Банковский кредит без залога» - 17,1%.

Таблица. 3.2.1 «Какими финансовыми продуктами или услугами Вы часто пользуетесь?» в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=81	РРП, n=223	Хатлонская область, n=410	Согдийская область, n=304	ГБАО, n=17	Всего, N=1035
Добровольные пенсионные накопления, счета, пенсионные программы	11.6%	6.3%	7.7%	4.4%	7.1%	6.7%
Ипотека или жилищный кредит	0.0%	4.2%	0.6%	2.0%	1.6%	1.7%
Кредит под залог недвижимости	13.8%	5.5%	4.7%	10.0%	16.0%	7.3%
Банковский кредит без залога	21.8%	20.3%	12.6%	20.3%	4.7%	17.1%
Автокредит	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	3.4%	0.5%
Кредитная карта	1.6%	0.9%	1.4%	2.4%	0.0%	1.6%
Дебетовая карта, привязанная к банковскому счету	2.7%	2.6%	1.3%	2.4%	0.0%	2.0%
Сберегательный счет или депозит	1.1%	2.3%	2.2%	4.2%	2.2%	2.7%
Добровольное/необязательное автострахование	3.2%	2.8%	7.8%	4.6%	1.6%	5.3%
Добровольное/необязательное медицинское страхование	0.0%	1.5%	3.0%	1.9%	0.0%	2.1%
Страхование гражданской ответственности	0.0%	0.6%	4.2%	2.0%	0.0%	2.4%
Страхование домашнего имущества	1.1%	7.1%	10.2%	16.1%	0.0%	10.4%
Акции	7.1%	0.6%	2.7%	1.6%	0.0%	2.2%
Облигации	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
Интернет/Мобильный банкинг	13.6%	10.0%	2.4%	3.3%	0.7%	5.1%
Предоплаченная или виртуальная карта	1.6%	0.6%	0.3%	1.3%	0.0%	0.7%
Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта	29.5%	37.6%	56.6%	28.3%	58.5%	42.1%
Сейфовая банковская ячейка	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.1%
Кредит на приобретение товаров в магазине	4.3%	3.1%	13.7%	3.0%	6.3%	7.4%
Рефинансирование кредита	1.6%	2.1%	1.3%	2.0%	3.1%	1.7%
Другое	9.3%	14.3%	3.8%	10.9%	7.8%	8.6%
Никакими финансовыми продуктами часто не пользуюсь	0.0%	0.9%	0.5%	0.0%	0.0%	0.4%
Отказ от ответа	2.2%	6.9%	2.2%	5.3%	12.3%	4.3%
Затрудняюсь ответить	6.6%	3.6%	4.3%	5.0%	0.7%	4.5%
Всего	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

3.3. Источники информации и основные факторы, влияющие на решение респондентов относительно выбора финансовых продуктах и услуг

В ходе исследования было выявлено, что основное внимание при выборе финансовых продуктов приходится на то, как быстро респондент получит сам продукт – 30,7%. Относительно высокий показатель по данному критерию показали Согдийская область – 31,9% и Хатлонская область – 34,4%. Большая часть респондентов города Душанбе (35,4 %), РРП (30,5%) и ГБАО (38,3%) так и не смогли определиться, что для них важно при выборе финансовых продуктов. Оставшаяся большая часть отдали также предпочтение быстрому получению продукта (Рисунок 3.3.1).

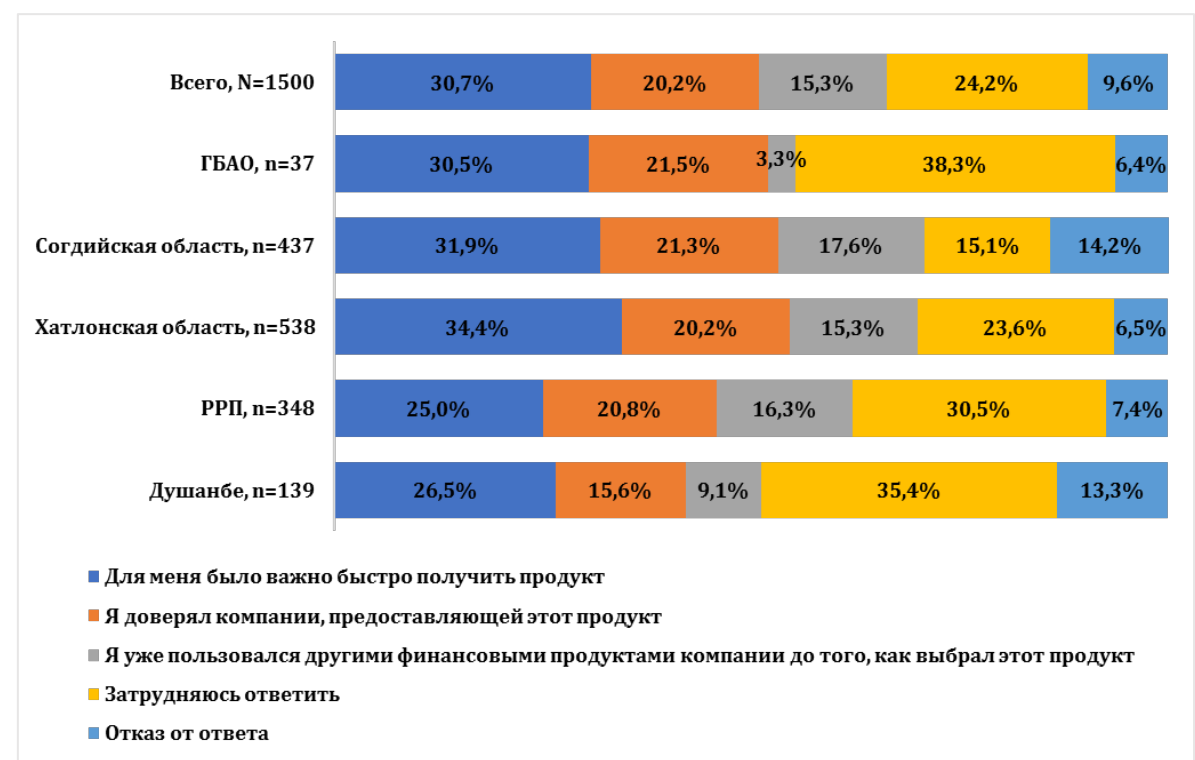


Рис. 3.3.1 «На что вы обращаете больше внимания при выборе финансовых продуктов?» в разрезе регионов

В зависимости от типа местности результаты показали относительно равную динамику – Рисунок 3.3.2. Однако, стоит отметить доля индикатора «Для меня было важно быстро получить продукт» в сельской местности (31,6%) выше, чем в городской (28,1%). Для городской местности наиболее важным оказалось доверии к компании, которая предоставляет продукт – 21,2%.

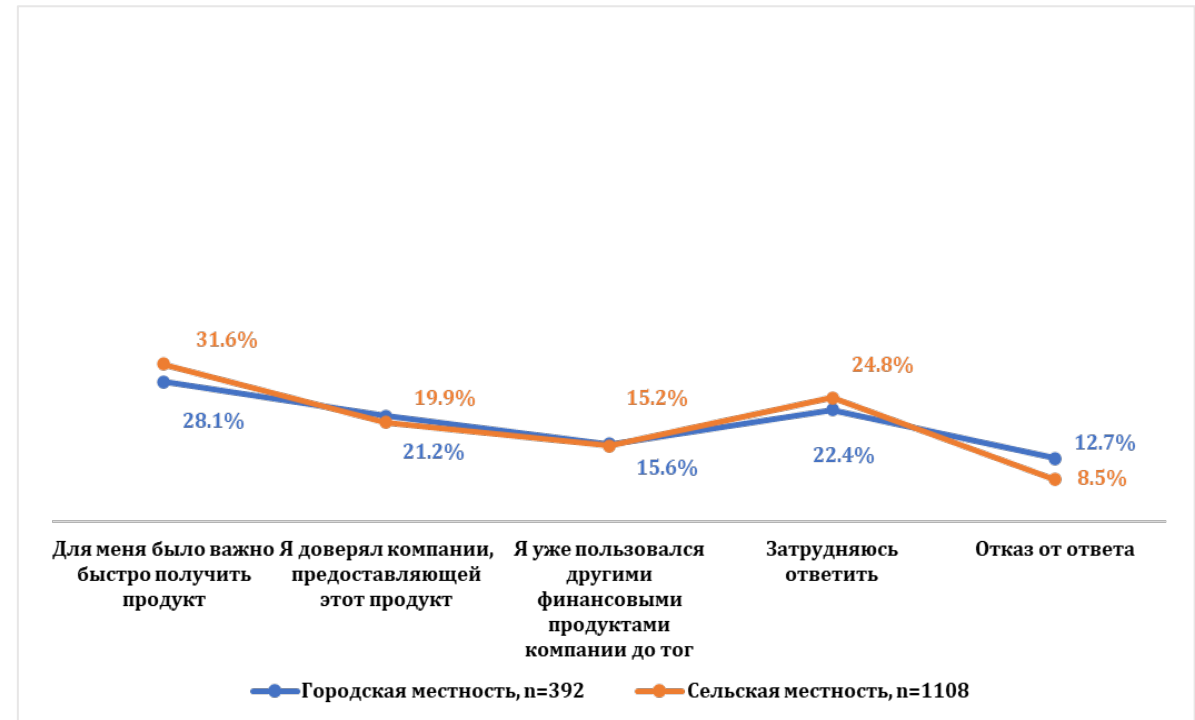


Рис. 3.3.2 «На что вы обращаете больше внимания при выборе финансовых продуктов?» по типу местности

Следующий вопрос: «Какие источники информации оказали наибольшее влияние на Ваше решение при выборе финансовых продуктов?», который был затронут в ходе опроса, показал, что основное влияние на решение при выборе финансовых продуктов для большей доли респондентов оказывают рекомендации друзей, родственников или знакомых – 42,2%. Наименьшая часть среди опрошенных считают, что на них влияние оказывает информация из другого города – 2,2%. Высокая доля по данному параметру выявлена в ГБАО – 7,2%. Также стоит отметить, что среди опрошенных достаточная доля тех респондентов, которые считают, на решение при выборе финансовых продуктов ничего не влияет – 16,5%.

Таблица. 3.3.1 «Какие источники информации оказали наибольшее влияние на Ваше решение при выборе финансовых продуктов?» в разрезе регионов

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Статьи в газетах журналах, на сайтах или в другом издании	12.0%	17.8%	15.1%	9.5%	4.6%	13.6%
Рекомендации независимых финансовых консультантов	9.0%	5.1%	17.0%	9.4%	6.5%	11.0%
Информация из рекламы или буклета об определенном продукте	26.3%	22.6%	17.2%	15.9%	10.7%	18.8%
Рекомендации друзей, родственников или знакомых	47.3%	36.3%	48.3%	37.0%	51.2%	42.2%
Информация, предоставленная сотрудником банка/другой финансовой	6.4%	18.6%	20.2%	16.6%	6.0%	17.2%
Информация другого рода	3.8%	1.2%	2.7%	1.6%	7.2%	2.2%
Из социальных сетей – новости, реклама, блоги (Facebook, ВК, Одноклассники, Твиттер, инстаграмм и т.д.)	31.9%	13.4%	8.3%	6.4%	21.3%	11.4%
Ничего	13.6%	26.8%	12.0%	15.0%	14.4%	16.5%
Отказ от ответа	3.9%	3.0%	6.6%	6.5%	2.2%	5.4%
Затрудняюсь ответить	1.9%	0.7%	2.9%	5.0%	1.4%	2.9%
Всего	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Если рассматривать влияние источников информации на решение респондентов в разрезе регионов, то следует отметить, что приоритеты во всех регионах разные. В городе Душанбе на большую часть респондентов оказывает влияние рекомендации друзей, родственников и знакомых – 47,3%, а также влияние из социальных сетей – 31,9%. Аналогическая ситуация в ГБАО: «Рекомендации друзей, родственников или знакомых» - 51,2% и «Из социальных сетей – новости, реклама, блоги» - 21,3%. В Хатлонской и Согдийской областях помимо влияния со стороны знакомых и родственников, немалая доля респондентов на решение которых оказывает информация, предоставленная сотрудником банка/другой финансовой – 20,2% и 16,6%. Что касается РРП, то наибольшее влияние на решение при выборе финансовых продуктов оказывают рекомендации знакомых – 36,3%, а также «Информация из рекламы или буклета об определенном продукте» – 22,6%.

Если рассматривать какие источники информация оказали наибольшее влияние на решение респондентов при выборе финансовых продуктов на региональном уровне, то следует отметить, что взгляды местностей примерно схожи. Однако в сравнении с городской местностью, в селах большая часть респондентов считает, что влияние оказывает «Информация, предоставленная сотрудником банка/другой финансовой» - 18,3% и наименьшая доля тех, на решение которых влияют социальные сети – 8,0%. В отдаленных селах нет доступа к интернету, отсюда и следует, что на решение большинства респондентов сельской местности не влияют социальные сети, реклама.

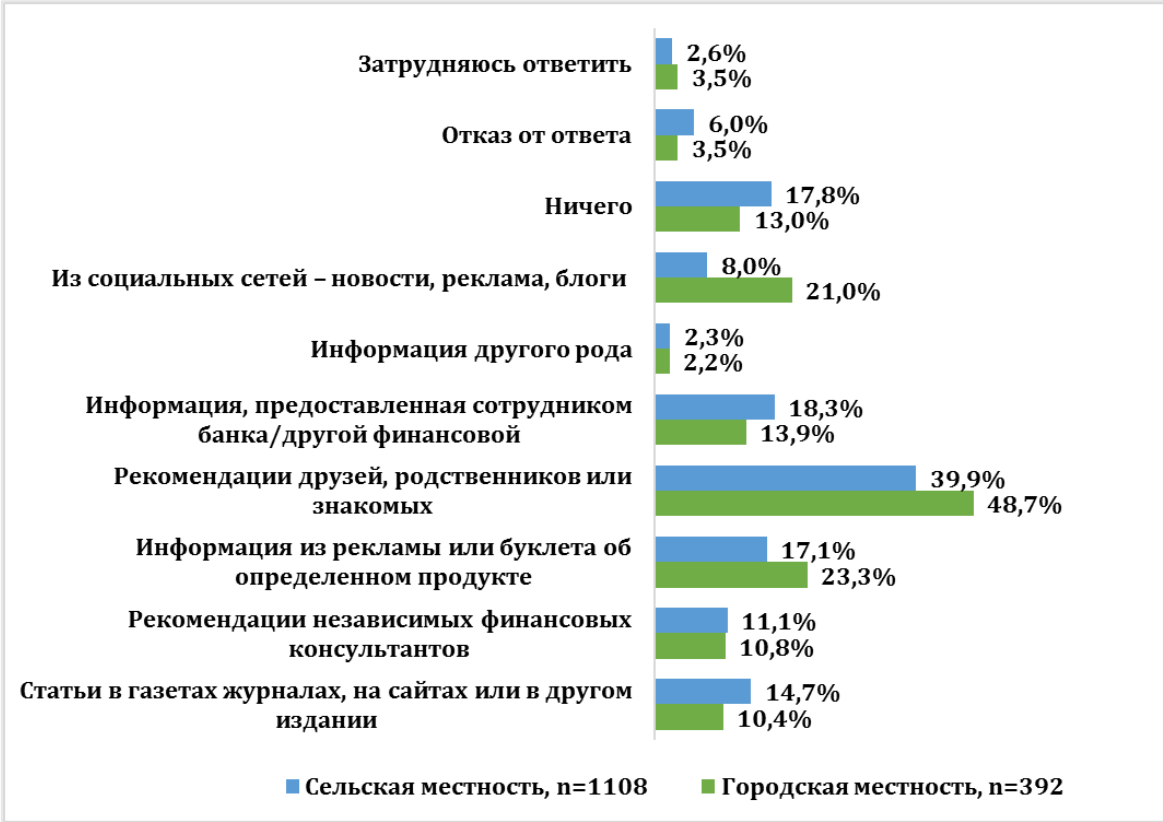


Рис. 3.3.3 «Какие источники информации оказали наибольшее влияние на Ваше решение при выборе финансовых продуктов?» по типу местности

Далее рассмотрим несколько утверждений, которые были приведены респондентам на Рисунке 3.3.2. Респондентам необходимо было оценить в какой степени каждое утверждение относится к нему, где «5» - Полностью согласен(а), а «1» - Полностью не согласен(а). Для наглядности, в ходе анализа были рассчитаны средние значения по каждому утверждению. Также необходимо подчеркнуть, что все приведенные средние значения в таблицах были автоматически форматированы по цвету для наглядности отображения значений: чем ближе средняя оценка к «5», тем зеленее форматирование ячейки в таблице, и, соответственно, - к «3» - ближе к желтому, - к «1» - ближе к красному.

Таблица. 3.3.2 Средние оценки респондентов в разрезе регионов

Утверждения	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Перед тем как что-то купить я тщательно обдумываю могу ли я позволить себе это	4,3	4,7	4,4	4,5	4,5	4,5
Я стараюсь жить сегодняшним днем, а завтра само о себе позаботится	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	2,5
Мне больше нравится тратить деньги, чем сберегать их на длительный срок	2,7	2,5	2,5	2,5	2,7	2,5
Я оплачиваю свои счета вовремя	4,1	4,3	4,3	4,4	4,2	4,3
Я готов рискнуть некоторой суммой своих денег для инвестиций	2,4	2,7	2,4	2,5	2,5	2,5
Я лично внимательно слежу за состоянием своих финансов	4,2	4,5	4,3	4,3	4,2	4,3
У меня есть долгосрочные финансовые цели, которые я стараюсь достичь	3,3	3,8	3,7	4,0	3,3	3,8
Деньги нужны для того, чтобы их тратить	3,7	3,9	3,7	3,7	3,8	3,7
Мое финансовое положение не позволяет мне покупать/оплачивать важные для меня вещи	3,6	3,7	3,7	3,3	3,7	3,6
Я часто беспокоюсь, что мне не хватит денег на обычные жизненные траты	3,6	3,9	3,8	3,3	3,6	3,7
У меня сейчас слишком много долгов	1,9	2,3	2,2	1,9	2,3	2,1
Я доволен своей нынешней финансовой ситуацией	3,5	3,9	3,6	3,9	3,2	3,7
Если я беру деньги в долг, я обязан их вернуть	4,5	4,6	4,4	4,6	4,5	4,5
Те, кто дает деньги в долг, не	2,1	2,1	2,5	2,4	2,0	2,3

должны требовать возврата						
Я отправляю и принимаю платежи с помощью мобильного телефона	2,1	2,2	1,9	2,3	1,8	2,1
Я уверен в том, что в банке деньги будут в безопасности, даже если он лопнет	2,6	3,1	3,3	3,0	2,6	3,1

Стоит отметить несколько утверждений, в которых мнение респондентов разделилось: одна часть респондентов считает, что лучше жить одним днем, не имея сбережений, а если есть средства, то их нужно инвестировать, и, полностью противоположно отреагировала вторая часть опрошенных респондентов. Отсюда и выявлен средний балл следующих утверждений: «Я стараюсь жить сегодняшним днем, а завтра само о себе позаботится» - 2,5 балла; «Мне больше нравится тратить деньги, чем сберегать их на длительный срок» - 2,5 балла и «Я готов рискнуть некоторой суммой своих денег для инвестиций» - также 2,5 балла. В тоже время стоит выделить, что большая часть опрошенных респондентов следят за состоянием своих финансов (4,3 балла), а также имеют долгосрочные цели (3,8 балла).

ГЛАВА 4. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

4.1. Уровень финансовой грамотности респондентов

С целью определения уровня финансовой грамотности, респондентам задавались вопросы на логику и математику и осведомленность о некоторых экономических терминах.

Одной из первых задач было следующее: «Пять братьев должны получить в подарок 1000 сомони поделить их между собой. Допустим, что они получают свою долю от этой 1000 сомони через год, а уровень инфляции останется неизменным и составит 12 процентов. Смогут ли они через год купить...». На это вопрос было предложено несколько вариантов ответов, верным из которых был «Меньше, чем могли бы купить сегодня». Правильно на этот вопрос смогли ответить около 10% респондентов, при этом самые высокие показатели наблюдаются в Хатлоне – 14,3% и Согде – 11% (рис. 4.1.1).



Рис. 4.1.1 Ответы респондентов на задачу № 1.

Интересно, что уровень образования на правильные ответы повлиял незначительно. Однако, стоит отметить, что доля правильных ответов достигает пика у респондентов, которые имеют полное среднее образование (10,4%) и снижается (рис. 4.1.2).

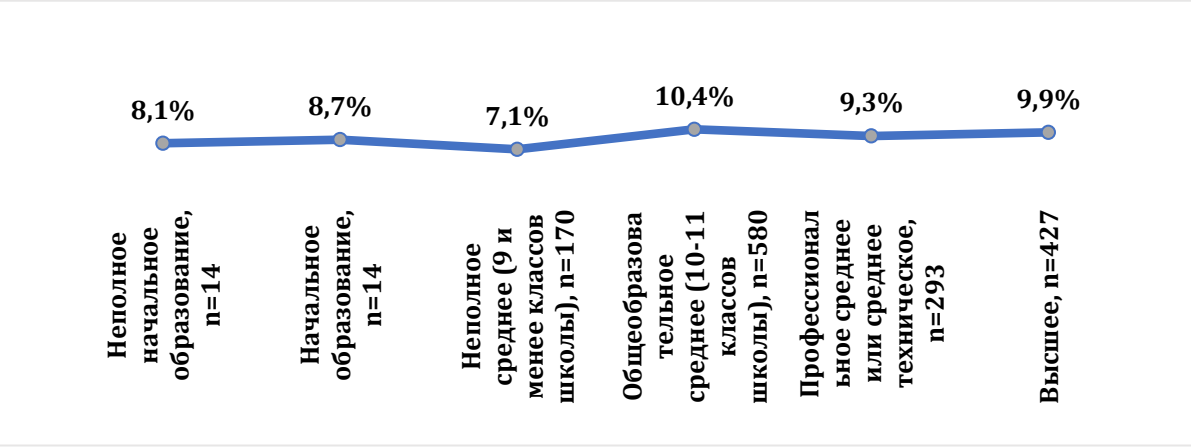


Рис. 4.1.2 Уровень верных ответов на задачу № 1 в разрезе по образованию.

Задача №2 «Представьте, что Вы одолжили другу на один вечер 25 сомони и на следующий день он Вам вернул 25 сомони. Сколько процентов он заплатил по этому займу?» не вызвала затруднений у значительной доли респондентов (98,3%). Доля верных ответов распределилась примерно на одном уровне по всем регионам (около 99%), кроме Душанбе, где отмечается наименьший показатель по сравнению с другими регионами (96,8%) (рис. 4.1.3).

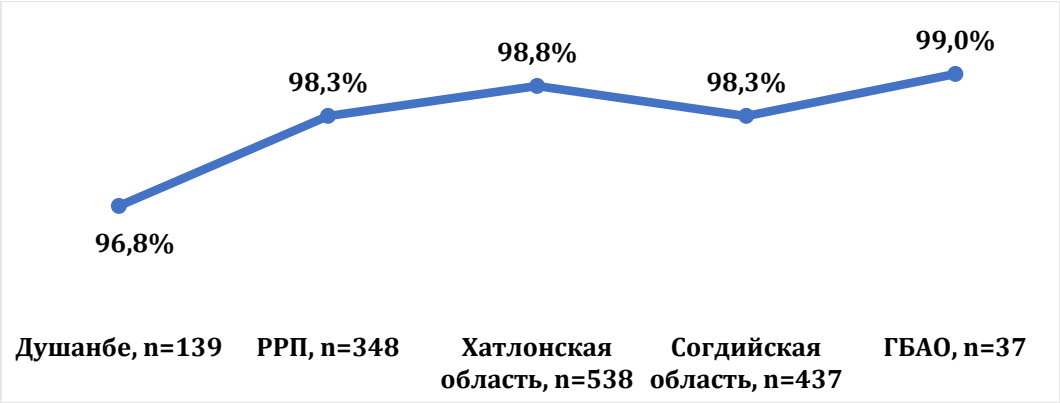


Рис. 4.1.3 Уровень верных ответов на задачу № 2 по регионам.

В разрезе других показателей (тип местности, возраст, образование) статистически значимых отличий не наблюдается.

В качестве задачи №3 респондентам было предложено рассчитать проценты по их гипотетическому вкладу: «Предположим, что Вы положили 100 сомони на счет в банк на пять лет под 2% процента в год. Проценты по Вашему вкладу будут начисляться в конце каждого года и прибавляться к основной сумме вклада. Сколько денег будет на Вашем счету через 1 год, если Вы не будете пополнять и снимать деньги со счета?». Каждый пятый респондент дал верный ответ на поставленный вопрос. При этом, наименьшая доля правильных ответов наблюдается в РРП (10,5%), в то время как, в Согдийской области более чем треть респондентов дали правильный ответ (33,4%) (рис. 4.1.4).

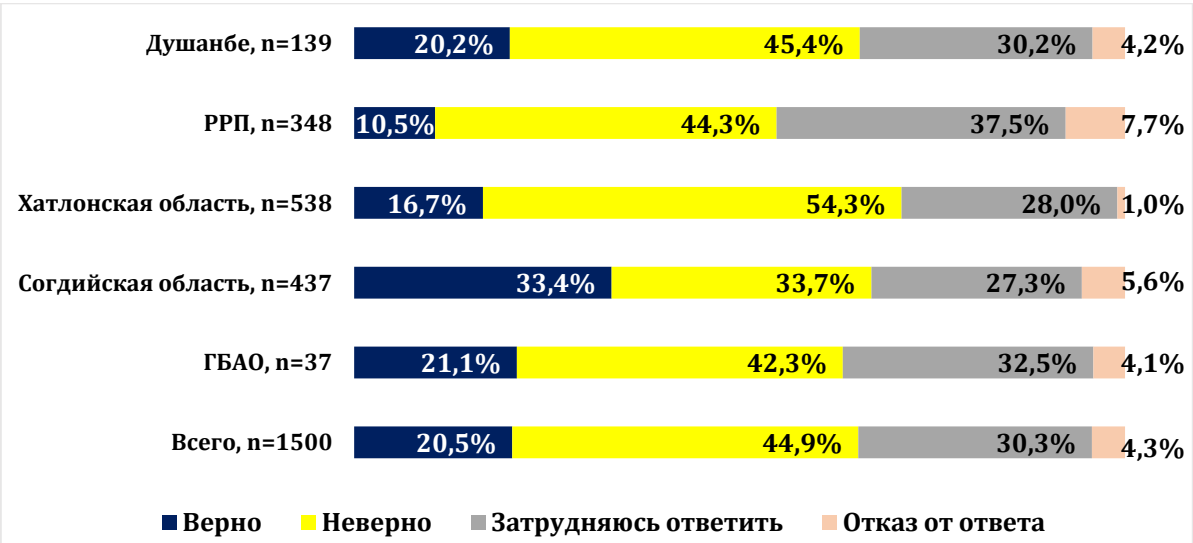


Рис. 4.1.4 Ответы респондентов на задачу № 3.

Степень правильных ответов на вопрос задачи №3, в целом, прямо пропорциональна уровню образования опрошенных респондентов. На рис. 4.1.5 можно увидеть рост верных ответов с ростом уровня образования. При этом, респонденты с низким уровнем образования скорее всего отвечали наугад, так как 6,6% респондентов в неполном начальном образовании ответили правильно, в то время, респонденты с полным начальным образованием не смогли дать правильного ответа.

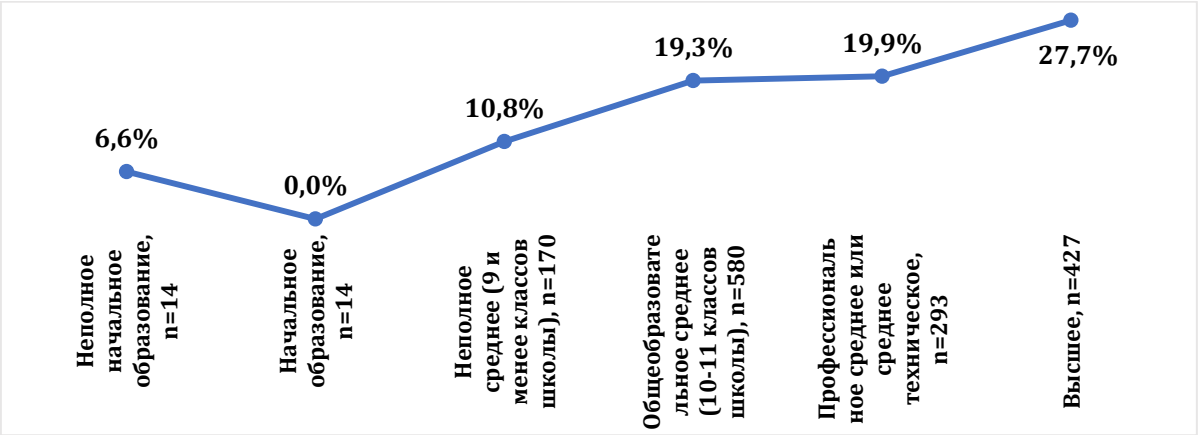


Рис. 4.1.5 Уровень верных ответов на задачу № 3 в разрезе по образованию.

Также есть заметное отличие в правильных ответах между городскими и сельскими жителями. Так, практически каждый четвертый городской житель дал верный ответ на поставленную задачу, что на 5% больше, чем в сельской местности. Доля мужчин, которые правильно ответили, тоже выше, чем доля женщин – 23,1% и 17,9% соответственно (рис. 4.1.6).

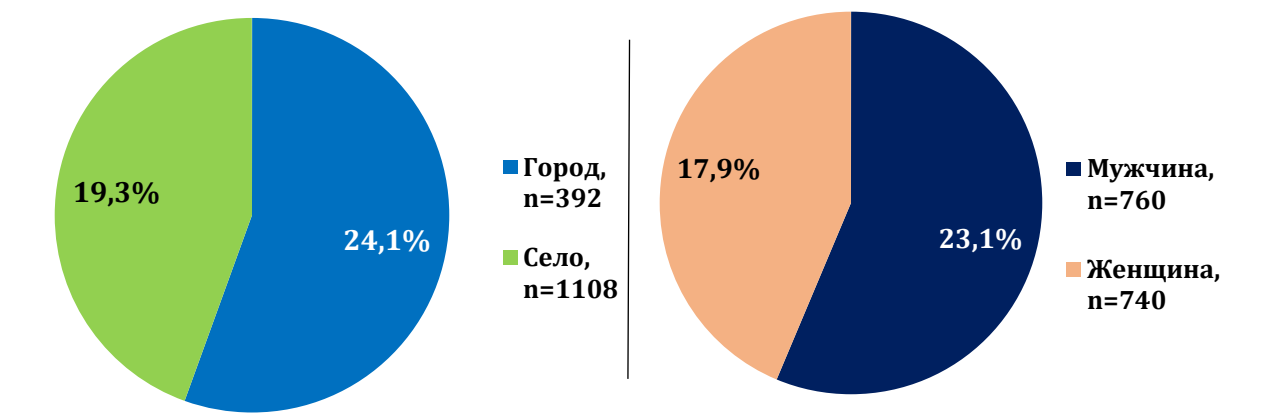


Рис. 4.1.6 Уровень верных ответов на задачу № 3 в разрезе по типу местности и полу.

В дополнение к задаче №3, в задаче №4 респондентов просили посчитать следующее: «Сколько будет на Вашем счете через 5 лет (сумма вклада 100 сомони под 2% годовых) при тех же условиях (никакие сборы и налоги по этому счету не выплачиваются?)». В результате, около 1/5 респондентов ответили верно на этот вопрос – 19,0%, и наибольшая доля наблюдается в Душанбе – 23% (таблица 4.1.1).

Таблица 4.1.1 Ответы респондентов на задачу № 4

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, n=1500
Больше 110 сомони	48,7%	39,0%	48,6%	54,4%	62,3%	48,4%
Ровно 110 сомони	23,0%	13,7%	20,6%	20,0%	19,1%	19,0%
Меньше 110 сомони	4,2%	4,8%	4,7%	4,1%	2,9%	4,5%
Указанной информации недостаточно для ответа	1,3%	1,5%	3,4%	0,9%	3,6%	2,0%
Другое	0,0%	0,6%	0,6%	0,2%	0,0%	0,4%
Затрудняюсь ответить	20,9%	35,9%	21,7%	18,4%	9,0%	23,6%
Отказ от ответа	1,9%	4,5%	0,4%	1,9%	3,2%	2,0%

Доля тех, кто верно ответил на задачу № 4, в разрезе образования, аналогична показателям по задаче №3. Такая же картина наблюдается в разрезах по типу местности и полу респондента. По всей вероятности, верный ответ на задачу №4 дали те же респонденты, что и на задачу №3.

В целом, результаты ответов на предложенные задачи соответствуют средней оценке респондентов своих математических способностей. Только треть опрошенных считают, что обладают хорошими навыками вычислений (скорее хорошо – 19,7% и очень хорошо – 12,1%). Остальное большинство респондентов довольно скромно оценивают свои математические способности (на среднем уровне 58,8%) (таблица 4.1.2).

Таблица 4.1.2 Оценка респондентов своих способностей к вычислениям

Скажите, пожалуйста, насколько, по Вашему мнению, Вы хорошо справляетесь с вычислениями по сравнению с другими взрослыми гражданами?	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, n=1500
Очень плохо	1,3%	4,4%	3,4%	2,1%	2,6%	3,0%
Скорее плохо	1,6%	7,4%	7,0%	3,6%	10,5%	5,7%
На среднем уровне	69,7%	56,4%	59,0%	56,8%	60,7%	58,8%
Скорее хорошо	20,9%	14,6%	17,8%	25,3%	23,1%	19,7%
Очень хорошо	6,6%	16,9%	11,4%	11,5%	3,1%	12,1%
Затрудняюсь ответить	0,0%	0,4%	1,3%	0,7%	0,0%	0,8%

Оценка уровня математических способностей также идет в прямо пропорциональной зависимости от образования. Так на рисунке 4.1.7 отметить стабильную динамику роста ответов «скорее хорошо» с ростом уровня образования. При этом, респонденты с более низким уровнем образования чаще оценивали свои навыки как «очень хорошо», чем с высшим образование. Здесь важно понимать, что оценка носит субъективный характер, без уточнения точных критериев, соответственно, если респондент может быстро осуществить простейшие арифметические действия, то может сказать о себе, что у него

очень хорошие вычислительные навыки. В то же время, респондент с высшим образованием, при оценке своих навыков может иметь в виду, что при такой оценке речь может идти о более сложных расчетах, соответственно и более скромно оценивать свои способности.

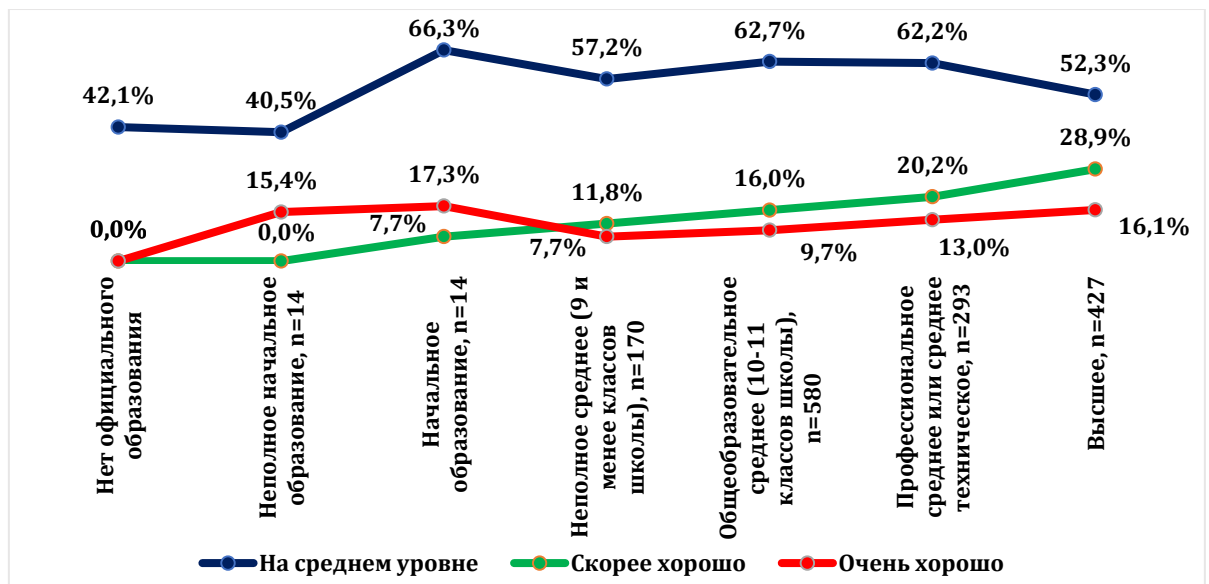


Рис. 4.1.7 Оценка респондентов своих способностей к вычислениям

Большинство респондентов подозрительно относятся к предложениям о получении большой суммы денег на «бесплатной» основе. Таким образом, 64,6% респондентов считают, что для того, чтобы получить много денег, необходимо рискнуть соответствующим вкладом (рис. 4.1.8).

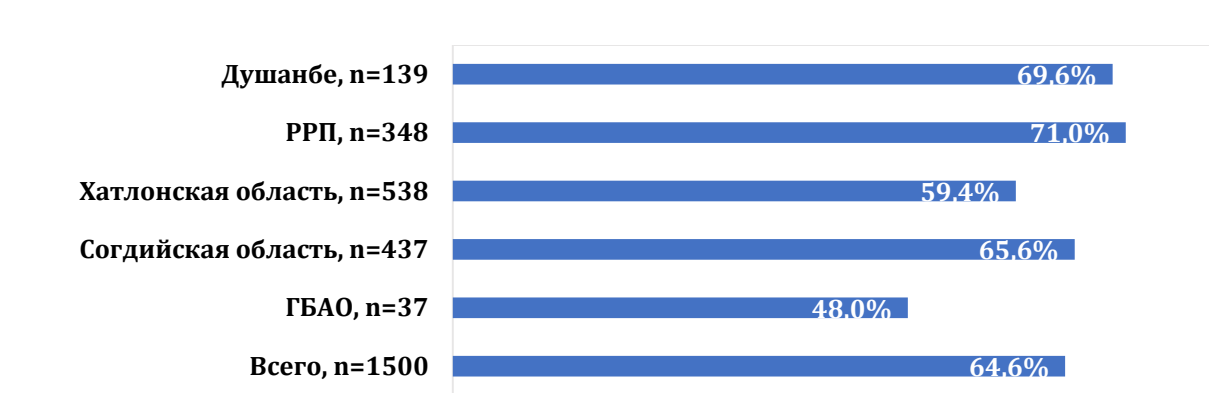


Рис. 4.1.8 Если кто-то предлагает Вам шанс получить много денег, то вероятно, что есть шанс и потерять много денег

Степень подозрительного отношения к предложениям о получении большой суммы денег на «бесплатной» основе, также прямо пропорциональна образованию. Так, на рисунке 4.1.9 видно, чем выше образование, тем менее оптимистичен и доверчив респондент.

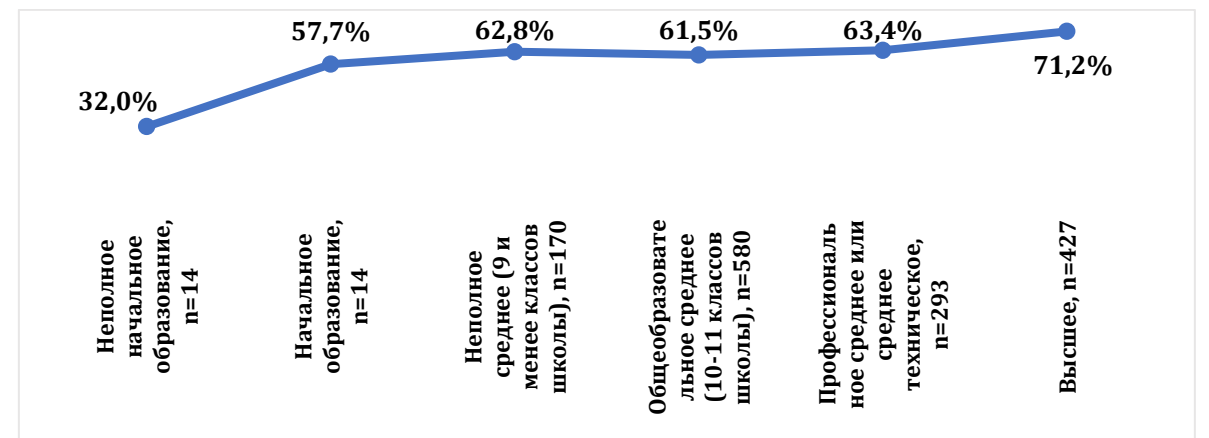


Рис. 4.1.9 Если кто-то предлагает Вам шанс получить много денег, то вероятно, что есть шанс и потерять много денег. В разрезе по образованию респондентов

Значительное большинство респондентов имеют представление о том, что такое инфляция (63,9%). При этом наиболее осведомленными оказались респонденты из РРП (68,6%) и наименее из ГБАО (33%) (рис. 4.1.10).

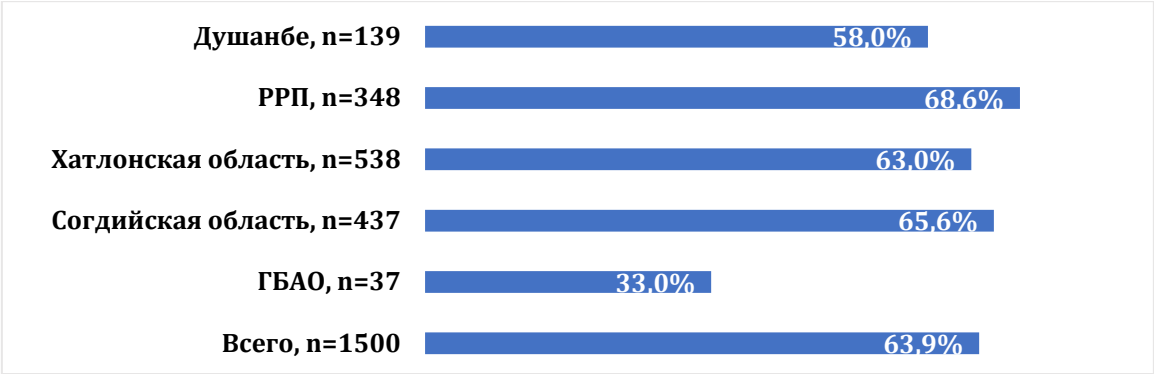


Рис. 4.1.10 Высокая инфляция значит, что стоимость жизни растет быстро?

Практически каждый второй респондент считает, что инфляция – это повышение цен на товары и услуги. При этом, более 1/5 опрошенных считают, что чрезмерное увеличение количества бумажных денег в обращении и есть инфляция (рис. 4.1.11).



Рис. 4.1.11 Что для вас означает высокая инфляция (или просто инфляция)?

В остальных разрезах статистически значимых отличий не наблюдает. Возможно, это связано с тем, что об инфляции часто говорят в различных новостных источниках, соответственно, люди, вне зависимости от образования или пола, в целом, осведомлены об инфляции.

Респонденты в целом верят, что если хранить деньги в разных местах, то вероятность потерять все деньги разом уменьшится (65,5%). Однако в ГБАО доля тех, кто согласен с данным утверждением наименьшая (46,3%) (рис. 4.1.12).

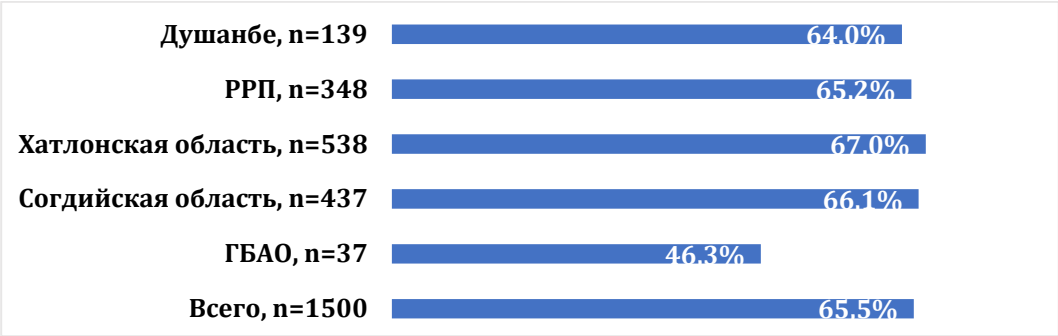


Рис. 4.1.12 Менее вероятно потерять все деньги, если сберегать их более, чем в одном месте

Здесь интересно посмотреть, как на этот вопрос ответили респонденты с различным уровнем образования. Согласно рисунку 4.1.13 респонденты с наименьшим уровнем образования в большей степени считают, что деньги надо хранить в разных местах, чтобы не потерять их разом. По всей вероятности, менее образованные люди в большей степени выражают недоверие к какому-либо одному источнику хранения денег, боясь быть обманутыми и не зная.

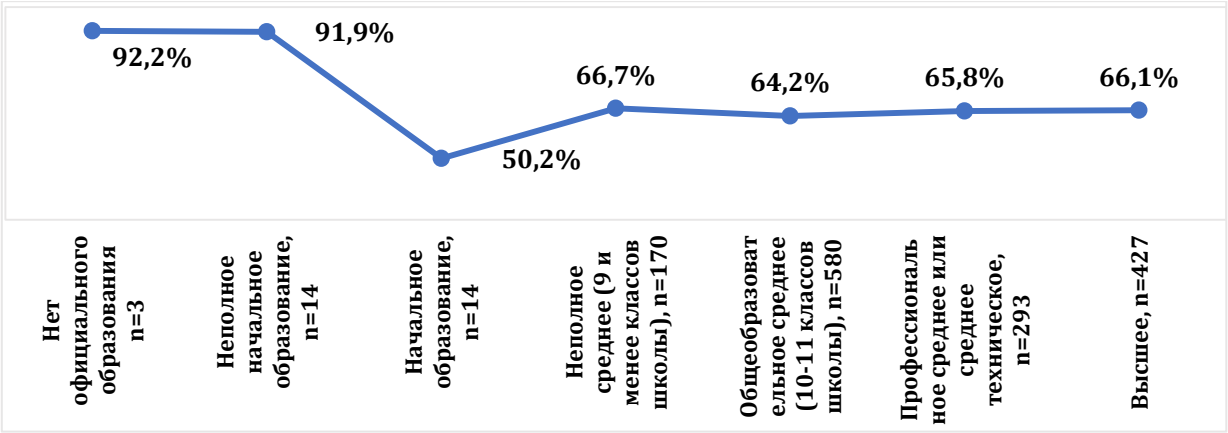


Рис. 4.1.13 Менее вероятно потерять все деньги, если сберегать их более, чем в одном месте

Большинство респондентов считают, что если застраховать свои сбережения в банке, то таким образом их можно защитить (63,9%). При этом, в Хатлоне (55,3%) и ГБАО (52,9%) доля тех, кто доверяет страхованию взносов ниже, чем в других регионах, особенно чем в Согде (74,3%) (рис. 4.1.14).



Рис. 4.1.14 Чтобы защитить свои деньги, хранящиеся в банке, необходимо купить соответствующий страховой полис

Население, в целом, имеет негативный опыт инвестирования в неизвестные компании. Соответственно на вопрос вложили бы они свои деньги в компанию, о которой не имеют информации, значительное большинство сказали, не доверяют таким компаниям (63,2%). При этом, более 10% респондентов предпочитают сделать депозит в банке, чем вкладываться в неизвестную компанию (таблица 4.1.3).

Таблица 4.1.3 Уровень доверия респондентов к инвестициям

Неизвестная компания «ААА» предлагает инвестировать ваши деньги для получения большого дохода в будущем, вы бы согласились?	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, n=1500
Я не доверяю не проверенным компаниям	81,6%	60,8%	55,8%	67,5%	71,4%	63,2%
Я лучше буду вкладывать в депозитный счёт в банке	2,2%	20,6%	16,8%	8,8%	14,4%	14,0%
Лучше буду вкладывать в существующий бизнес (стать бизнес-партнером)	3,8%	4,6%	6,4%	6,2%	6,5%	5,7%
Лучше буду хранить деньги дома под подушкой	7,3%	9,8%	15,3%	12,3%	6,5%	12,2%
Другое	0,0%	0,4%	1,0%	0,7%	0,3%	0,7%
Согласился бы	0,9%	2,1%	2,9%	2,1%	0,0%	2,2%
Затрудняюсь ответить	4,2%	1,8%	1,7%	2,3%	0,8%	2,1%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Каждый второй респондент считает нынешнее время неблагоприятным для того, чтобы делать сбережения, при этом, треть респондентов с ними не согласны (рис. 4.1.15).

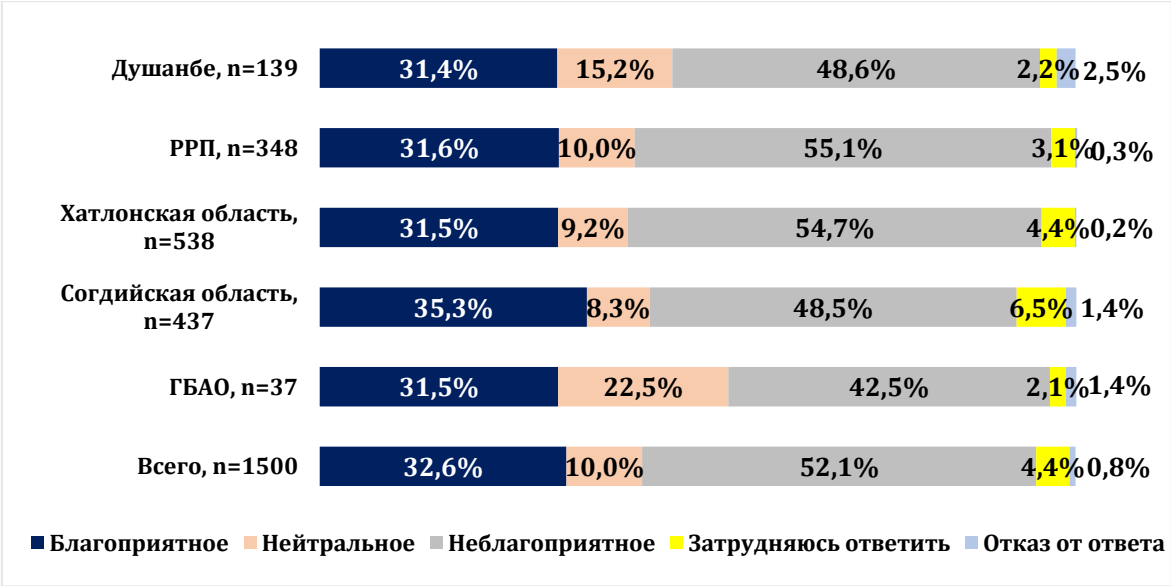


Рис. 4.1.15 Если говорить в целом, то, как Вы считаете, сейчас благоприятное или неблагоприятное время для того, чтобы делать сбережения?

Из тех 32,6% респондентов, которые сказали, что сейчас благоприятное время, чтобы делать сбережения, большая часть респондентов считают, что в жизни всякое может случиться и сбережения могут понадобиться на «черный день» (43,5%). В целом, более 40% респондентов считают, что сбережения делать выгодно (таблица 4.1.4).

Таблица 4.1.4 По какой причине Вы так думаете?

Варианты ответов	Душанбе, n=44	РРП, n=110	Хатлонская область, n=169	Согдийская область, n=154	ГБАО, n=12	Всего, n=489
Денежных доходов семьи достаточно для того, чтобы делать сбережения	18,1%	19,5%	19,9%	44,5%	34,6%	27,7%
Сбережения делать сейчас выгодно	45,8%	36,7%	54,5%	32,8%	58,6%	43,0%
Сейчас существуют надежные способы хранения сбережений	14,2%	7,8%	13,9%	9,7%	18,4%	11,3%
Рост цен замедлился, сбережения не обесцениваются	10,3%	6,1%	6,0%	2,7%	10,1%	5,5%
Ситуация в стране стабилизировалась, есть уверенность в будущем	28,5%	26,6%	41,6%	24,8%	32,0%	31,5%
Цены будут снижаться, и в будущем деньги можно будет потратить более выгодно, чем сейчас	6,2%	10,1%	10,0%	5,9%	14,7%	8,5%
Сбережения нужно иметь на всякий случай, на непредвиденные расходы или «черный день»	56,6%	52,5%	47,6%	31,6%	7,5%	43,5%
Другое (что именно?) _____	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Затрудняюсь ответить	7,1%	3,0%	3,3%	3,8%	0,0%	3,7%
Отказ от ответа	6,0%	0,0%	0,0%	0,6%	2,3%	0,8%

Самыми надежным способом хранения денег респонденты считают депозит в банке, так высказались треть опрошенных. Однако, каждый пятый респондент выразил недоверие всем видам всем формам сбережения, кроме хранения денег дома (рис. 4.1.16).



Рис. 4.1.16 Как Вы считаете, какая форма сбережений самая безопасная? Всего, N=1500

Уверенность в завтрашнем дне является одной из ключевых потребностей для человека, и во многом этому содействует стабильность и наличие финансовой «подушки безопасности». Таким образом, почти половина опрошенных респондентов считают, что процесс сбережения денег дает им такую уверенность (49,2%) (таблица 4.1.5).

Таблица 2.4.1.5 Какие ощущения лично у вас вызывает процесс сбережения денежных средств?

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, n=1500
Уверенность в завтрашнем дне	42,8%	43,7%	46,9%	58,8%	45,5%	49,2%
Надежность своих сбережений	5,0%	5,5%	7,2%	5,8%	10,6%	6,3%
Страх потери вкладов	5,0%	5,3%	5,4%	3,5%	8,4%	4,9%
Защищенность своих трудов	6,3%	5,8%	6,0%	4,4%	2,9%	5,4%
Беспокойство из-за обесценивания	3,8%	4,1%	2,2%	2,6%	8,6%	3,1%
Спокойствие за финансы	3,2%	4,7%	4,4%	3,8%	2,0%	4,1%
Чувство достатка	8,2%	10,8%	12,5%	6,2%	5,1%	9,7%
Поставленная цель становится все ближе (например, покупка чего-ли	1,6%	5,9%	3,9%	6,3%	2,2%	4,8%
Не испытываю какие-либо ощущения	23,2%	13,8%	10,5%	8,2%	14,9%	11,9%
Другое	0,9%	0,3%	0,8%	0,4%	0,0%	0,6%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%

4.2. Отношение респондентов к банкам

Для того, чтобы население активнее использовали депозитные вклады, каждый второй респондент хотел бы, чтобы банки повысили ставки по депозитам. Практически треть респондентов отметили, что нужно улучшить качество обслуживания клиентов, и иметь возможность снятия денег в любое время. Немаловажным фактором является и гарантия безопасности вкладов (22,2%) (рис. 4.2.1).



Рис. 2.4.2.1 Как Вы считаете, что нужно улучшить банкам для того, чтобы население стало пользоваться депозитами?, N=1500

Интересно, что для городских жителей в большей степени важно повышения процента по депозитам, чем для сельских, также, как и качество обслуживания и гарантия безопасности вкладом.

В свою очередь, для сельских жителей важнее иметь возможность снять деньги в любое время и уменьшение минимального вклада по депозиту (рис. 4.2.2).



Рис. 4.2.2 Как Вы считаете, что нужно улучшить банкам для того, чтобы население стало пользоваться депозитами?

Довольно показательным является тот факт, что около 40% респондентов не посещали банк в последние 12 месяцев. К тем, кто посещают банковские учреждения, но пользуются только крайне необходимыми услугами, относится и та часть респондентов, которые оплачивают коммунальные счета/налоги, обменивают валюту либо оформляют денежный перевод. Для того, чтоб открыть депозит, в банк обращались менее 2%, соответственно, можно сказать, что респонденты, в основном, пользуются теми услугами, которые им больше нигде не окажут и которыми они в обязательном порядке должны пользоваться, например, оплата коммунальных услуг (рис. 4.2.3).



Рис. 4.2.3 По каким причинам Вы посещали банк в течение последних 12 месяцев?

Практически каждый второй респондент отметил, что уровень его доверия к банкам за 10 лет повысился. Отметим при этом, что в ГБАО наибольшая доля респондентов ответили, что стали меньше доверять банкам (35,5%) (таблица 4.2.1).

Таблица 4.2.1 Оценка степени доверия респондентов банкам

Скажите, пожалуйста, если сравнивать Ваше отношение к банкам сейчас и 10 лет назад, Вы...?	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, n=1500
Стали больше доверять	50,1%	53,4%	51,4%	42,7%	25,0%	48,6%
Доверяли и доверяете	13,6%	17,5%	27,7%	28,4%	31,5%	24,3%
Стали меньше доверять	22,5%	18,3%	15,9%	18,6%	35,5%	18,4%
Не доверяли и не доверяете	13,9%	10,8%	5,0%	10,2%	7,9%	8,8%

Так как данный вопрос рассматривался во временном промежутке, то важно было рассмотреть оценку доверия по возрасту респондента. Соответственно, можем ответить, что возрастная группа 18-24 года не может быть показателем в этом вопросе, так как 10 лет назад у них не было достаточно опыта в использовании банковских услуг в силу несоответствующего возраста. Частично это относится и к категории 25-34 года. Для анализа степени повышения доверия за 10 лет, наиболее подходящими группами являются от 35 лет и старше. Таким образом, можем сказать, что степень доверия среди более старших групп повысилась примерно в равной степени, и близка к 50%. Исключение составила самая старшая категория 64 и старше, которые в равной степени сказали, что степень доверия стала больше (33,1%) и они не переставали доверять банкам за последние 10 лет (30,3%) (рис. 4.2.4).

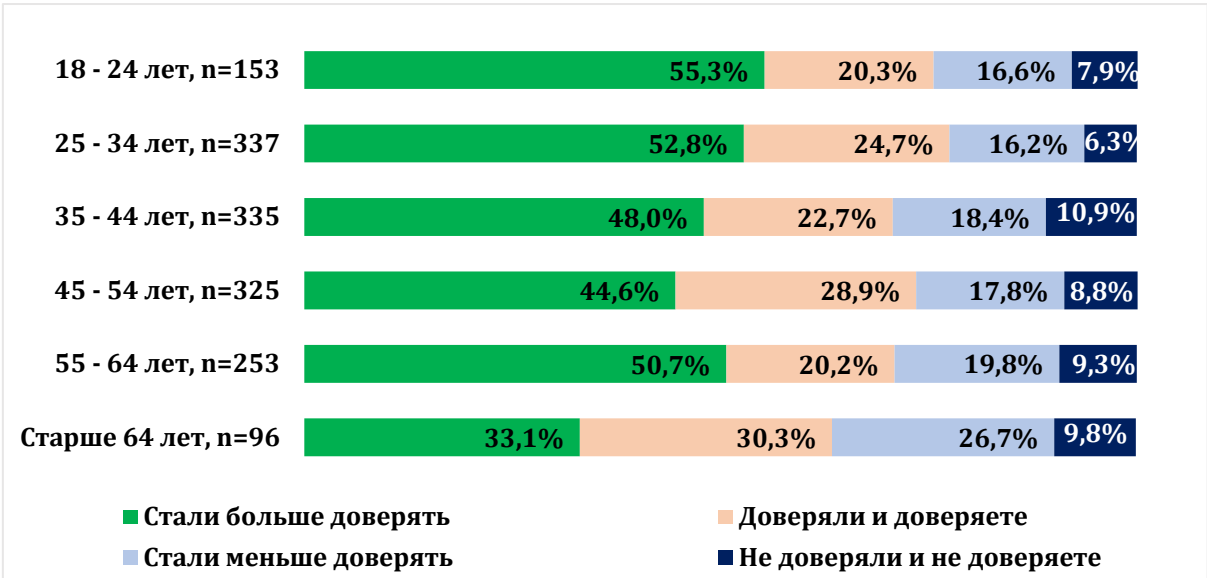


Рис. 4.2.4 Оценка степени доверия респондентов банкам

ГЛАВА 5. ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ РЕСПОНДЕНТОВ И ИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

5.1. Планирование бюджета домохозяйства

Немаловажную роль в существовании домохозяйства играет наличие личных и семейных бюджетов, грамотное распоряжение денежными средствами семьи, а также распределение ответственности по ведению бюджета и финансовому планированию на уровне отдельной семьи.

Исследование показало, что в большей степени повседневные вопросы, связанные с денежными средствами домохозяйства, решает или сам глава семьи – 35,9%, или он принимает решения вместе с другими членами семьи – 46,1%. Так, в разрезе по регионам исследования, в г. Душанбе 39,2% респондентов ответили, что принимают решения самостоятельно, не привлекая других членов семьи (см. табл. 5.1.1). При этом 35,6% респондентов в г. Душанбе принимают совместные решения в плане распоряжения деньгами. Несколько иная ситуация в других областях Таджикистана, как например в ГБАО, Хатлонской и Согдийской областях. По итогам исследования, в этих регионах доля респондентов, ответивших, что принимают совместные решения, выше – 49,1% в Хатлонской области, 51,0% в Согдийской и 69,7% в ГБАО, соответственно. Кроме того, во многих домохозяйствах присутствует тенденция того, что кто-то другой принимает вопросы, связанные с бюджетированием в семье. По рассматриваемым регионам исследования, наблюдаются существенные отклонения в процентных соотношениях: так, лишь 0,3% респондентов в ГБАО ответили, что в их семье за общие финансы отвечает супруг или супруга главы домохозяйства, а в РРП процент выбравших этот ответ составил 10,8%. Во многих семьях наблюдается то, что все решения, связанные с распоряжением денег, принимают родители в семье респондентов. Так, 19,8% респондентов в г. Душанбе ответили, что в их семьях за финансы отвечают родители или отдельный родитель (см. рис. 5.1.1).

Таблица 5.1.1 Соотношение членов домохозяйства, принимающих повседневные решения в сфере распоряжения финансами в зависимости от регионов исследования

Варианты ответов	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Глава домохозяйства, принимающий решение самостоятельно	39,2%	42,1%	36,2%	30,7%	23,6%	35,9%
Глава домохозяйства, принимающий решение совместно с другим членом семьи	35,6%	37,0%	49,1%	51,0%	69,7%	46,1%
Супруг/Супруга главы домохозяйства	1,6%	10,8%	5,4%	4,9%	0,3%	1,1%
Отец/Мать	19,8%	7,2%	8,0%	9,3%	3,5%	6,0%
Дети	0,9%	0,7%	0,4%	0,0%	0,0%	9,2%
Брат/Сестра	0,9%	1,9%	0,4%	0,0%	0,0%	0,4%
Кто-то другой принимает эти решения	0,0%	0,0%	0,2%	3,5%	0,0%	0,7%
Глава домохозяйства, не знающий ответа на вопрос	1,9%	0,3%	0,2%	0,7%	2,9%	0,6%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

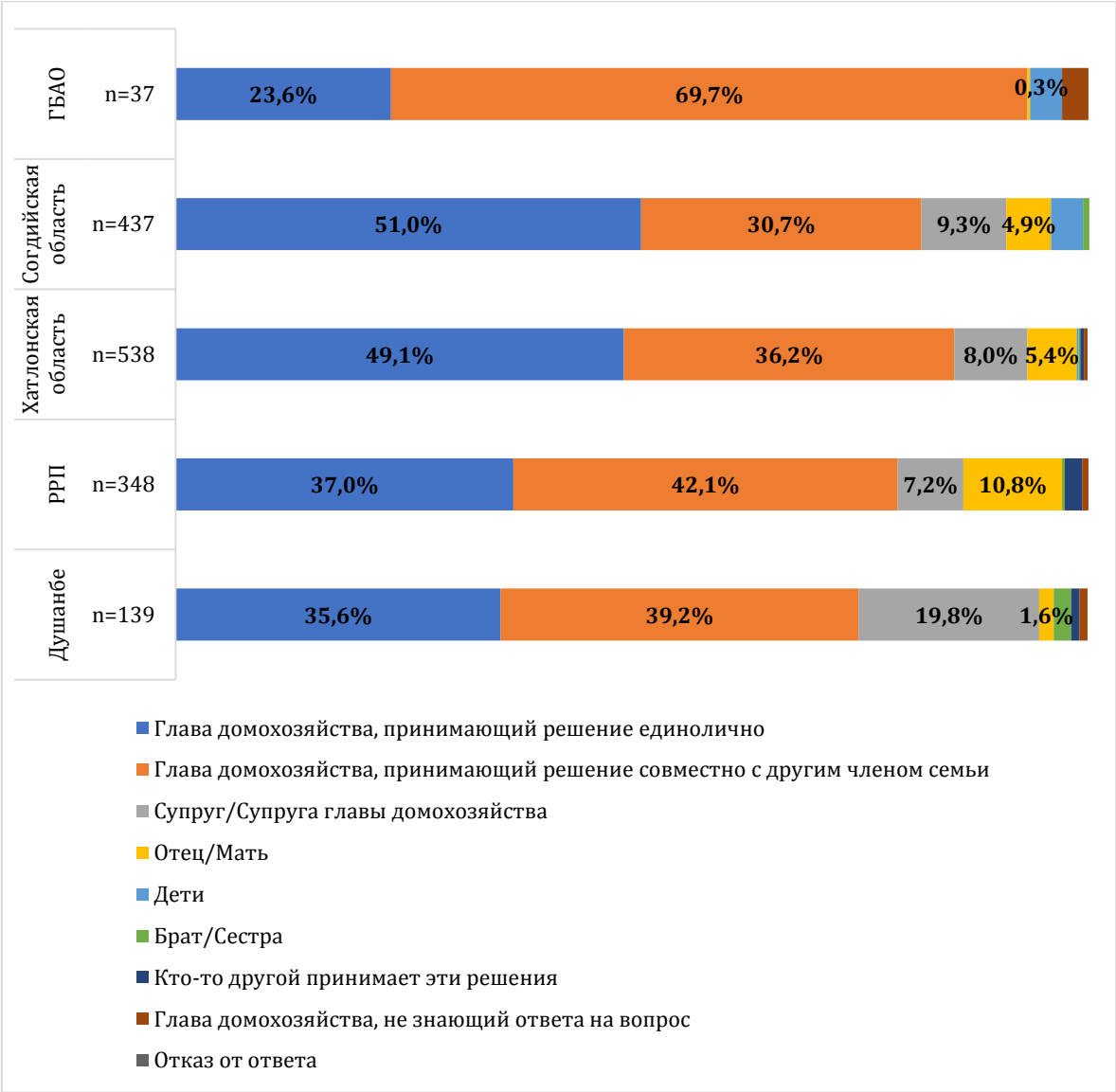


Рис. 5.1.1 Соотношение членов домохозяйства, принимающих повседневные решения в сфере распоряжения финансами, в зависимости от регионов, областей

В зависимости от типа местности (см. рис. 5.1.2), 42,3% респондентов, проживающих в городе, ответили, что принимают решения, связанные с деньгами, совместно с другими членами семьи. Практически на одинаковом уровне так ответили и в сельской местности - 47,4% респондентов от всех опрошенных.



Рис. 5.1.2 Соотношение членов домохозяйства, принимающих повседневные решения в сфере распоряжения финансами, в зависимости от типа местности

Исходя из гендерного различия в принятии решений, связанных с деньгами, только 26,7% женщин из общего количества опрошенных, самостоятельно принимают подобные решения (см. табл.5.1.2). При этом, 50,1% из них принимают решения совместно с другим членом семьи. Чем старше становится респондент, тем возрастает процент степени

участия в самостоятельном принятии решений по поводу распоряжения деньгами. Например, в возрасте от 18-24 лет, самостоятельно распоряжаются денежными средствами только 15,7% опрошенных. При этом, в возрасте старше 64 лет, уже 47% распоряжаются финансами.

Таблица 5.1.2 Соотношение членов домохозяйства, принимающих повседневные решения в сфере распоряжения финансами, в зависимости от половозрастной выборки

Варианты ответов	Пол респондента		Возраст по группам					
	Мужской, n=760	Женский, n=740	18 – 24, n=153	25 – 34, n=337	35 – 44, n=335	45 – 54, n=325	55 – 64, n=253	Старше 64 лет, n=96
Глава домохозяйства, принимающий решение самостоятельно	44,9%	26,7%	15,7%	27,2%	39,5%	39,2%	46,8%	47,0%
Глава домохозяйства, принимающий решение совместно с другим членом семьи	42,2%	50,1%	43,6%	44,0%	44,2%	52,4%	44,4%	47,1%
Супруг/Супруга главы домохозяйства	0,3%	1,9%	0,6%	1,5%	2,1%	0,3%	0,8%	0,0%
Отец/Мать	0,6%	11,6%	1,6%	7,4%	7,0%	6,3%	6,7%	2,1%
Дети	10,7%	7,6%	37,1%	18,6%	4,9%	0,4%	0,0%	0,0%
Брат/Сестра	0,3%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%	3,8%
Кто-то другой принимает эти решения	0,7%	0,7%	0,8%	1,3%	1,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Глава домохозяйства, не знающий ответа на вопрос	0,2%	1,0%	0,6%	0,0%	1,2%	0,6%	0,7%	0,0%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Таблица 5.1.3 Ведение семейного бюджета в домохозяйстве

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе, n=139	РРП, n=348	Хатлонская область, n=538	Согдийская область, n=437	ГБАО, n=37	Всего, N=1500
Ведется семейный бюджет	60,5%	81,8%	79,2%	82,4%	63,3%	78,6%
Не ведется семейный бюджет	33,8%	17,3%	18,7%	15,5%	34,5%	19,2%
Затрудняются ответить	4,4%	0,9%	2,1%	2,1%	0,7%	2,0%
Отказ от ответа	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,4%	0,2%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Как отражают результаты опроса, большая часть домохозяйств ведет семейный бюджет, что является проявлением более грамотного подхода в планировании и расходовании денежных средств семьи – 78,6%. Так, в г. Душанбе 60,5% респондентов ведут семейный бюджет, в РРП – 81,8%, в Хатлонской области – 82,4% и в ГБАО – 63,3%. При этом, по ГБАО не ведут семейный бюджет 34,5% респондентов.

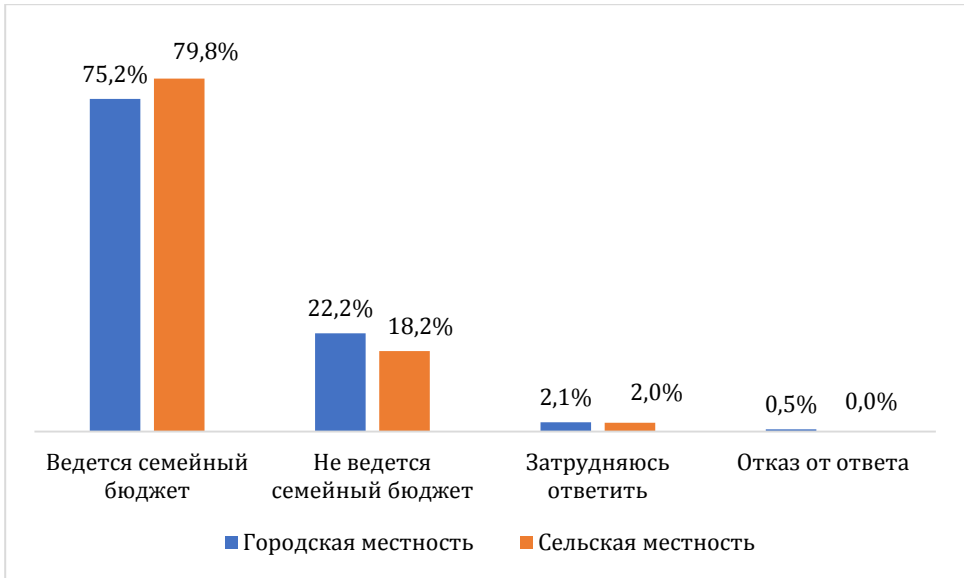


Рис. 5.1.3 Практика ведения семейного бюджета в зависимости от типа местности, N=1500

Что касается практики ведения семейного бюджета в зависимости от типа местности (рис. 5.1.3), и в городах, и в селах опрошенные респонденты ведут семейный бюджет – 75,2% и 79,8% соответственно.

Как отражено на рис. 4, и мужчины, и женщины практически в одинаковом процентном соотношении ведут семейный бюджет. При этом, 20,7% мужчин в рассматриваемой группе по полу респондента не ведут бюджет, а среди женщин не ведут бюджет 17,8% от количества опрошенных.

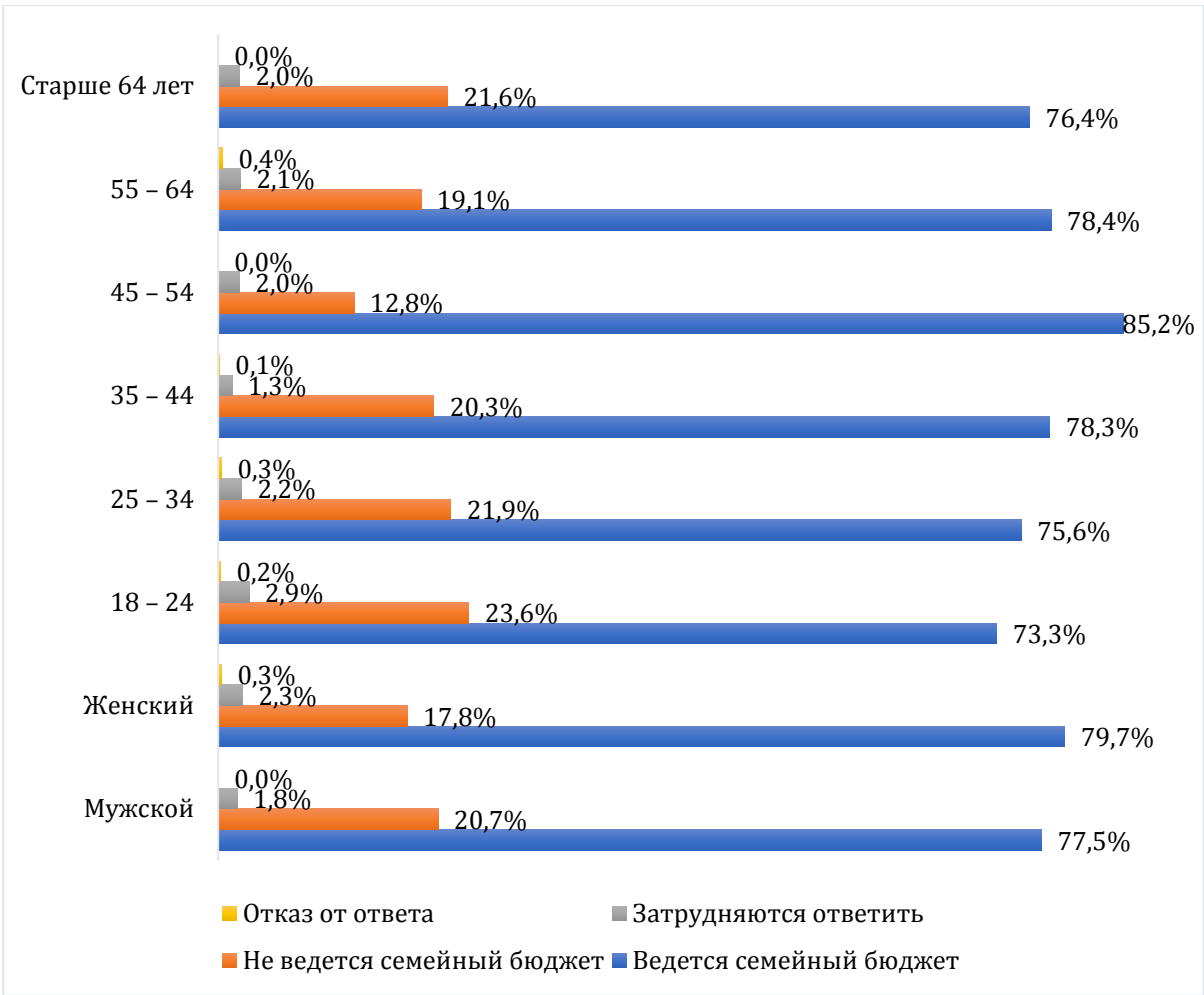


Рис. 5.1.4 Практика ведения семейного бюджета по полу и возрасту , N=1500

Ведение личного бюджета тоже имеет немаловажное значение, так как позволяет планировать и тратить свои финансы по своему усмотрению в зависимости от собственных финансовых целей и жизненных потребностей. Кроме того, позволяет откладывать определенную часть денег на сбережения, распределять финансы по нескольким направлениям. Большая часть среди опрошенных респондентов имеет практику ведения личного бюджета – 59,8%.

В результате проведения исследования было определено, что личный бюджет в группе респондентов по РРП наибольший процент наличия и ведения личного бюджета по сравнению с другими регионами и областями. Самый наименьший процент в ГБАО – в

этой области не ведут личный бюджет 66,4% опрошенных в группе по ГБАО. В Согдийской области ведут бюджет 60,9% респондентов, не ведут – 17,5%. При этом, в г. Душанбе нет существенного отклонения в ответах – ведут личный бюджет 50,9% опрошенных, не ведут – 46,5% соответственно (см. рис. 5.1.5).

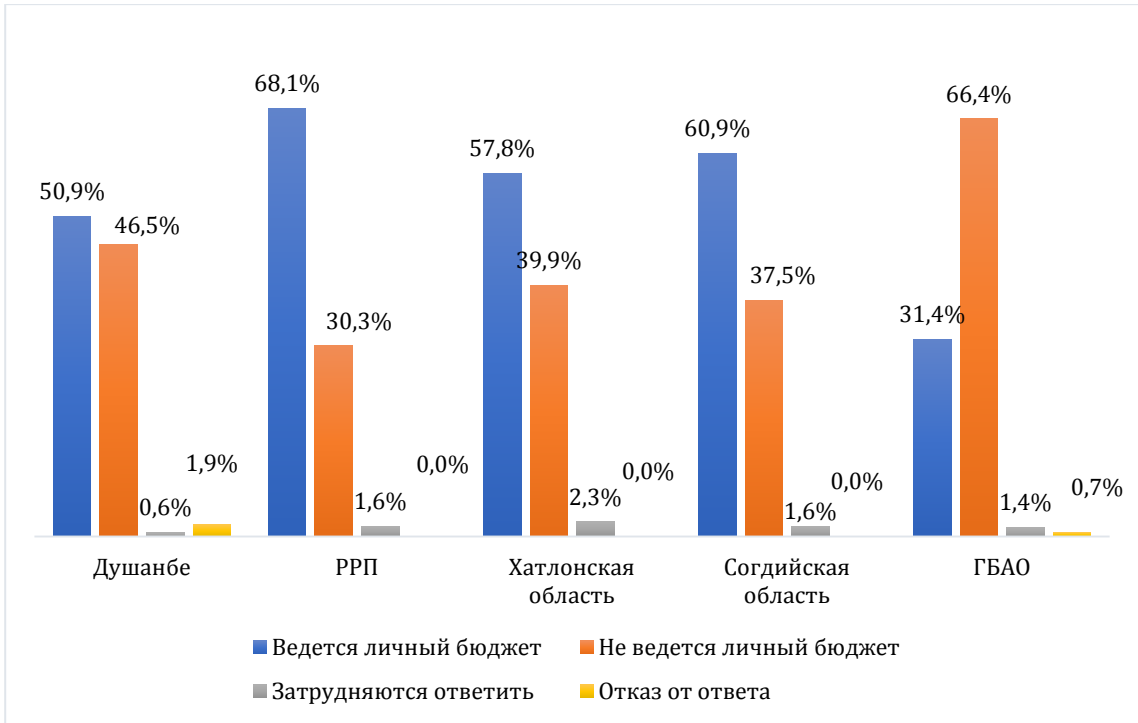


Рис. 5.1.5 Практика ведения личного бюджета в зависимости от региона исследования, N=1500

Таблица 5.1.4 Ведение личного бюджета в группах зависимости от типа местности

Варианты ответов	Тип местности	
	Городская местность n=392	Сельская местность n=1108
Ведется личный бюджет	59,1%	60,1%
Не ведется личный бюджет	39,5%	37,8%
Затрудняются ответить	0,7%	2,1%
Отказ от ответа	0,7%	0,0%
Всего	100,0%	100,0%

В зависимости от типа местности, в городах ведут личный бюджет 59,1% опрошенных, а в селах - 60,1%, что не имеет существенных различий.



Рис. 5.1.6 Практика ведения личного бюджета по полу и возрасту респондентов , N=1500

Как показало исследование, нет существенных гендерных различий в вопросе ведения личного бюджета. 57,3% женщин и 62,2% мужчин ведут бюджет. В группе по возрасту тоже наблюдается схожая ситуация, нет значительных отклонений в ответах.

5.2 Отношение респондентов к практике сбережения денежных средств

Практика сбережения денежных средств позволяет всегда иметь запас финансов как на непредвиденные расходы или крупные покупки, так и на расходы в форс-мажорных обстоятельствах. В некоторых случаях помогает получить определенный процент или прибыль, если часть средств вкладывается в акции какого-либо предприятия. Если таких средств нет, члены домохозяйства сталкиваются с такими ситуациями, когда им приходится брать, например, деньги в долг, тем самым будет вырастать обязательства перед другими.

Как отражает таблица 5.2.1, опрошенные респонденты практически не откладывают заработанные деньги на сбережения – 45,0%. Лишь в Согдийской области 32,7% респондентов ответили, что у них нет никаких сбережений.

Из всех озвученных способов, самым популярным являются наличные накопления, хранимые дома или в кошельке. Меньше всех держат накопления дома респонденты, проживающие в ГБАО (23,1%).

Хранение денег в банке или хранение денег у других членов семьи также имеет низкую степень доверия. В Таджикистане почти не вкладывают в акции, кредитные кооперативы по причине неразвитости рынка ценных бумаг и отсутствия кредитных кооперативов.

Таблица 5.2.1 Способы сбережения денег за последние 12 месяцев

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе n=139	РРП n=348	Хатлонская область n=538	Согдийская область n=437	ГБАО n=37	Всего, N=1500
Наличные накопления дома или в кошельке	35,4%	30,2%	47,4%	50,4%	23,1%	42,6%
Пополнения своего сберегательного счета или депозита в банке	6,9%	3,6%	4,5%	7,5%	17,1%	5,7%
Передача и хранение денежных средств у других членов семьи	1,9%	8,2%	11,3%	5,1%	6,8%	7,8%
Вложение денежных средств в кредитные кооперативы	0,9%	0,4%	0,6%	1,6%	4,6%	1,0%
Покупка инвестиционных финансовых продуктов (акции, облигации)	1,9%	1,2%	0,2%	0,7%	0,0%	0,7%
Другие формы сбережения (включая денежные переводы, покупку скота, золота или другого имущества)	1,6%	3,5%	4,6%	9,0%	1,4%	5,3%
Не было сбережений/Нет сбережений	54,8%	55,8%	44,9%	32,7%	53,2%	45,0%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Как видно на рисунке 5.2.1, 48% опрошенных среди женщин не сберегают деньги. Если рассматривать респондентов по возрастному цензу, в возрасте с 18 до 34 лет респонденты меньше всего копят деньги.

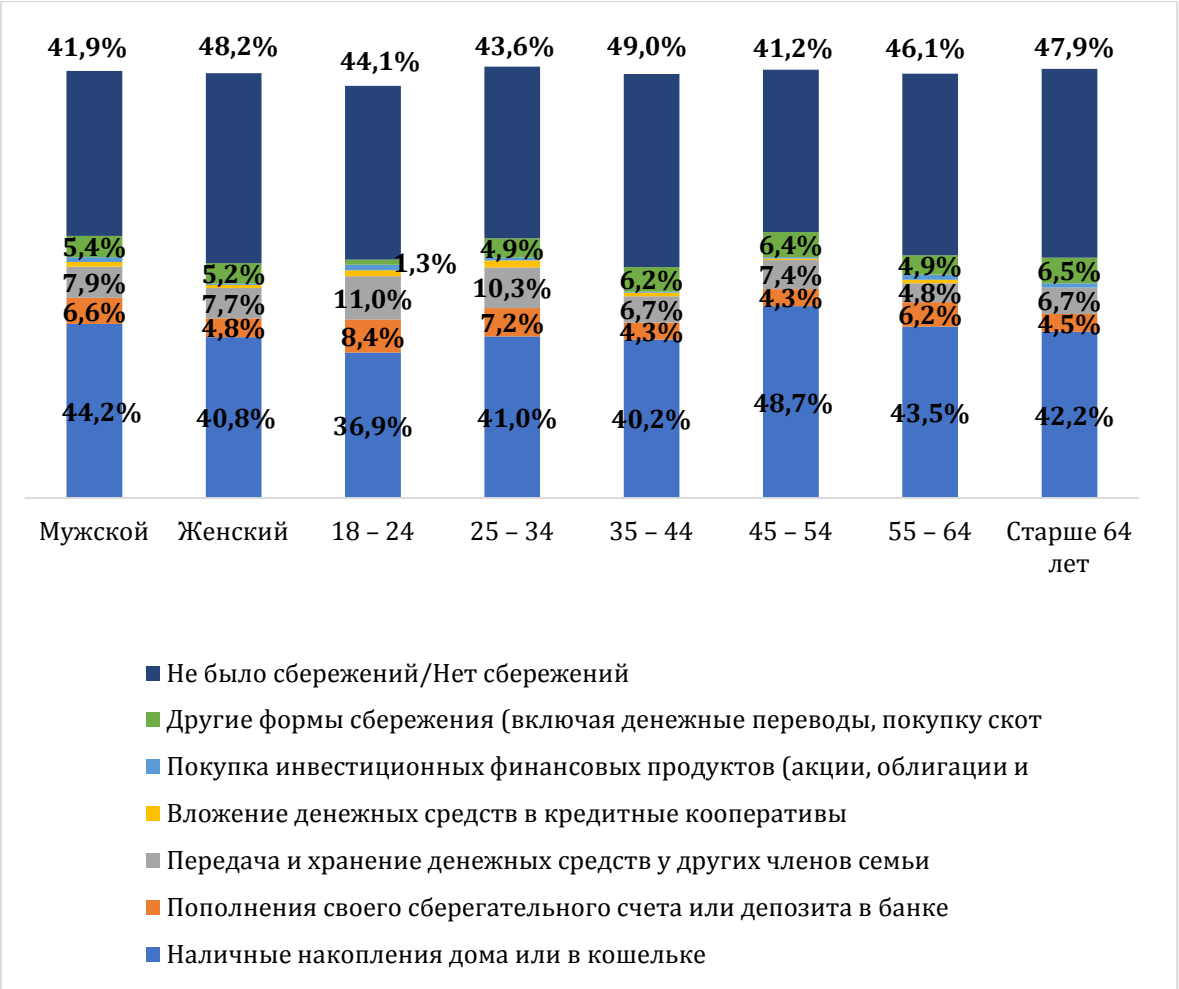


Рис. 5.2.1 Способы сбережения денег за последние 12 месяцев по полу и возрасту респондентов , N=1500

По результатам исследования, респонденты не практикуют хранение сбережений в иностранной валюте. В городах наблюдается большая тенденция в сторону хранения денег в валюте (см. рис. 5.2.2).

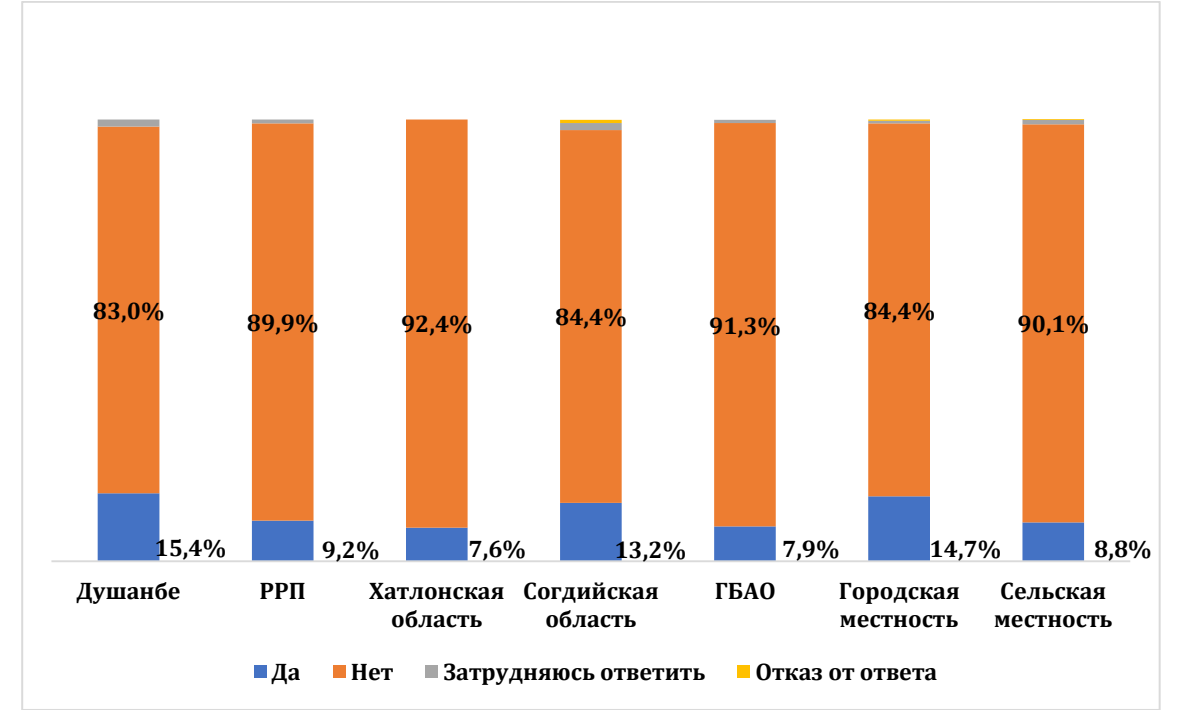


Рис. 5.2.2 Хранение сбережений в иностранной валюте за последние 12 месяцев, N=1500

Таблица 5.2.2 «Может ли респондент найти нужную сумму без помощи со стороны родственников, друзей, для оплаты крупной покупки – примерно в размере месячного дохода?»

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе	РРП	Хатлонская область	Согдийская область	ГБАО	Всего
	n=139	n=348	n=538	n=437	n=37	N=1500
Да	20,4%	21,6%	17,8%	33,6%	22,5%	23,6%
Нет	75,8%	69,8%	76,9%	58,9%	64,5%	69,6%
Неприменимо (нет	3,2%	5,8%	4,6%	3,6%	7,9%	4,5%

личного дохода)						
Другое:	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,1%
Затрудняюсь ответить	0,6%	2,8%	0,8%	3,2%	2,2%	2,0%
Отказ от ответа	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	2,9%	0,2%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Данные опроса, отраженные в таблице 5.2.2, полностью подтверждают предыдущие результаты исследования и создают следующую причинно-следственную связь – опрошенные респонденты не хранят сбережения, соответственно, при появлении непредвиденной ситуации, у многих респондентов просто нет необходимых денежных средств для оплаты крупной покупки в размере месячного дохода.

Таблица 5.2.3 Период времени, в течение которого домохозяйству бы хватило сбережений в том случае, при условии полного отсутствия доходов и наличия только сбережений

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе n=139	РРП n=348	Хатлонская область n=538	Согдийская область n=437	ГБАО n=37	Всего, N=1500
Не более 1 недели	25,4%	13,9%	20,0%	17,1%	15,1%	18,1%
От 1 недели до 1 месяца	34,2%	43,8%	40,2%	35,1%	42,6%	39,1%
От 1 до 3 месяцев	11,3%	22,1%	15,8%	20,2%	17,0%	18,2%
От 3 до 6 месяцев	6,3%	6,3%	6,2%	9,7%	5,9%	7,3%
Больше, чем на 6 месяцев	4,7%	9,3%	9,1%	9,5%	7,1%	8,8%
Затрудняюсь ответить	11,4%	3,9%	6,5%	4,8%	11,6%	6,0%
Отказ от ответа	6,7%	0,7%	2,3%	3,5%	0,7%	2,7%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Как показывает данная таблица, опрошенные респонденты в большей степени могут обойтись наличием своих сбережения за период от одной недели до 1 месяца – 39,1%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что респонденты не имеют высокого ежемесячного дохода, позволяющего сберегать часть средств и тем самым, они не могут себе позволить совершить крупные покупки, или у них нет совершенно средств на покрытие непредвиденных расходов в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

5.3 Меры респондентов для достижения своей финансовой цели

Как видно по рис. 5.3.1, нет явных различий в ответах респондентов по поводу наличия или отсутствия финансовых целей. Но среди представленных данных по регионам Таджикистана, в Согдийской области респонденты ответили утвердительно на вопрос о наличии финансовых целей (68,5%). В РРП, наоборот, наблюдается тенденция отсутствия определенных финансовых целей у респондентов – 55,4% ответили, что у них нет финансовых целей.

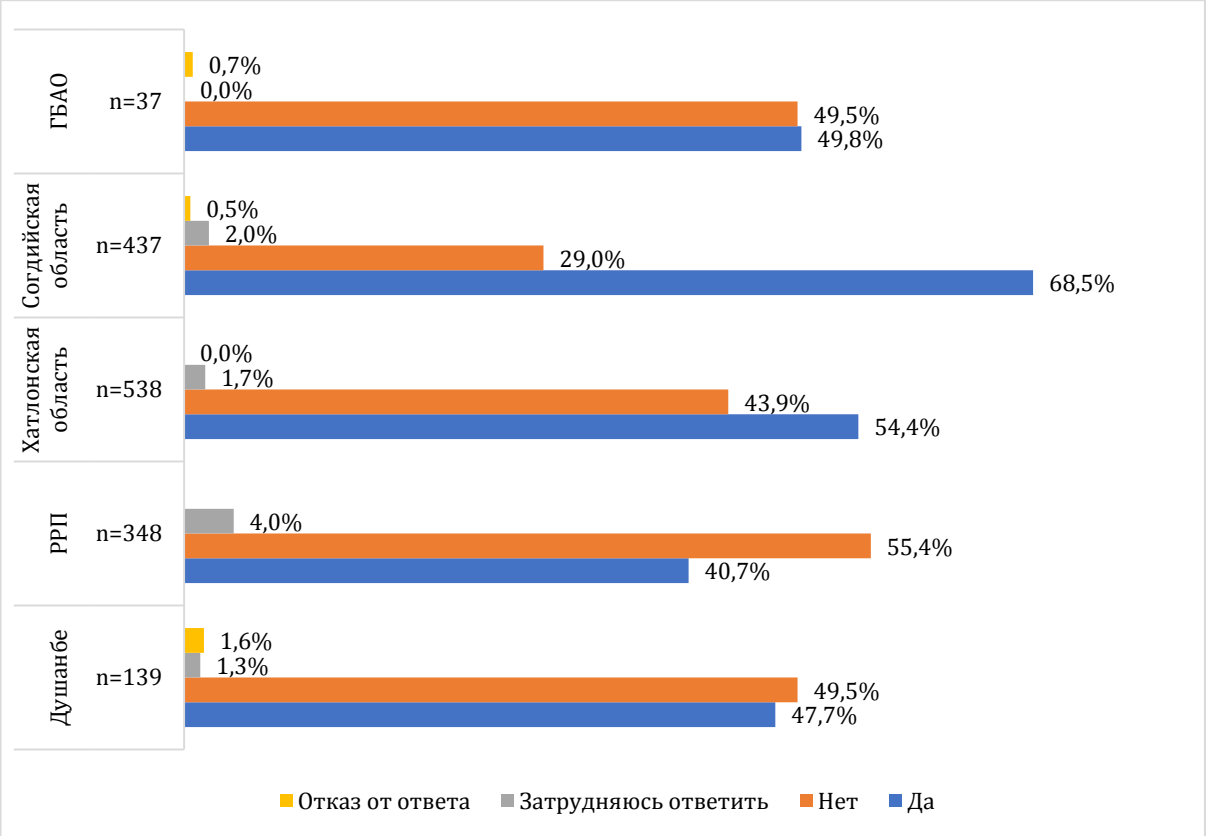


Рис. 5.3.1 Наличие финансовых целей у опрошенных респондентов

При этом, тем респонденты, которые дали положительный ответ на наличие финансовых целей, был задан вопрос об определении наиболее важной финансовой цели. Исходя из полученных данных, наиболее приоритетными финансовыми целями по степени убывания являются – приобрести недвижимость/землю – 34,4%, приобрести автомобиль – 12,1%, закрыть долги – 10,7%, расходы на образование – 9,0%(см. табл. 5.3.1).

Таблица 5.3.1 Наиболее важная финансовая цель респондента

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе	РРП	Хатлонская область	Согдийская область	ГБАО	Всего
	n=139	n=348	n=538	n=437	n=37	N=1500
Другое	2,0%	3,5%	2,7%	3,4%	0,0%	3,0%
Улучшить сельское хозяйство	0,0%	0,7%	3,8%	2,8%	0,0%	2,5%
Сделать ремонт	8,0%	5,5%	5,8%	3,3%	2,9%	5,0%
Приобрести недвижимость/землю	28,5%	24,6%	40,2%	34,3%	34,8%	34,3%
Сыграть свадьбу	6,6%	0,0%	2,4%	5,1%	2,9%	3,3%
Закрыть долги	15,3%	21,1%	10,7%	5,0%	5,0%	10,7%
Начать/расширить бизнес	3,9%	8,3%	3,4%	1,6%	11,4%	3,8%
Финансовая стабильность	1,4%	7,1%	6,8%	6,8%	8,7%	6,4%
Расходы на образование	3,3%	11,2%	11,6%	6,7%	7,8%	9,0%
Приобрести автомобиль	26,4%	14,8%	10,3%	9,9%	5,8%	12,1%
Затрудняюсь ответить	4,7%	2,5%	1,9%	18,5%	9,9%	8,5%
Отказ от ответа	0,0%	0,9%	0,4%	2,7%	10,8%	1,5%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Интересно, что в Хатлонской области больше всего хотят приобрести недвижимость (40,2%), в РРП – закрыть долги (21,1); у душанбинцев не в приоритете расходовать на образование несмотря на то, что Душанбе – столица Таджикистана. Только 3,3% респондентов выбрали в качестве финансовой цели расходы на образование. Зато 26,4% душанбинцев хотели бы приобрести автомобиль. А в РРП расходы на свадьбу совершенно неважны, ни один из респондентов не выбрал этот вариант ответа.

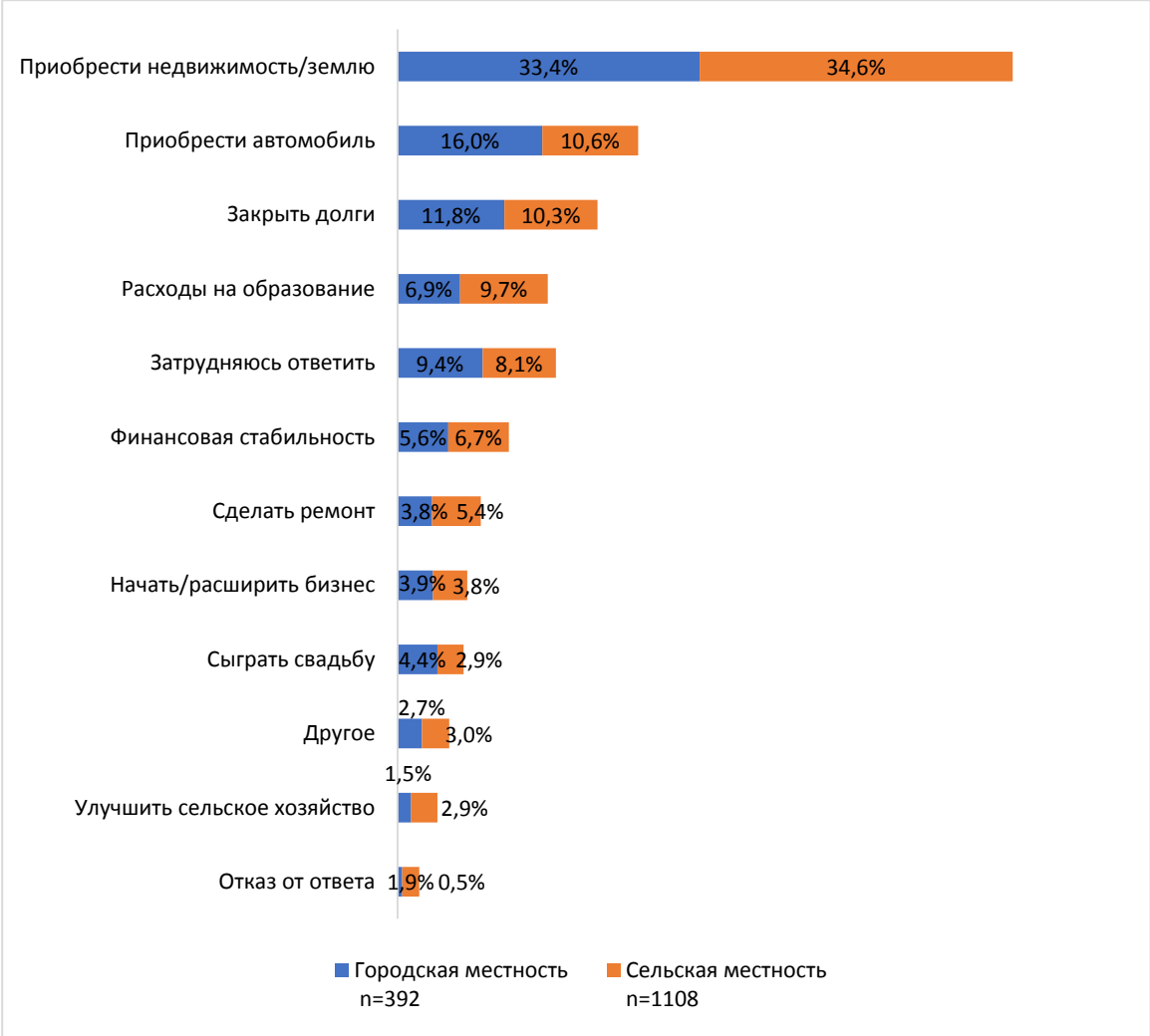


Рис. 5.3.2 Наиболее важная финансовая цель в зависимости от типа местности

Как видно из рис. 5.3.2, для сельчан в отличие от горожан наиболее важно нести расходы на образование, важна финансовая стабильность, приобрести недвижимость/землю, сделать ремонт, улучшить сельское хозяйство. Для горожан важно – приобрести автомобиль, начать/расширить бизнес, закрыть долги, сыграть свадьбу.

В вопросах финансовой цели, женщины лидируют по следующим целям: сделать ремонт (6,1%), приобрести недвижимость (37,2%), закрыть долги (14,3%), финансовая стабильность (7,6%) (рис. 5.3.3).

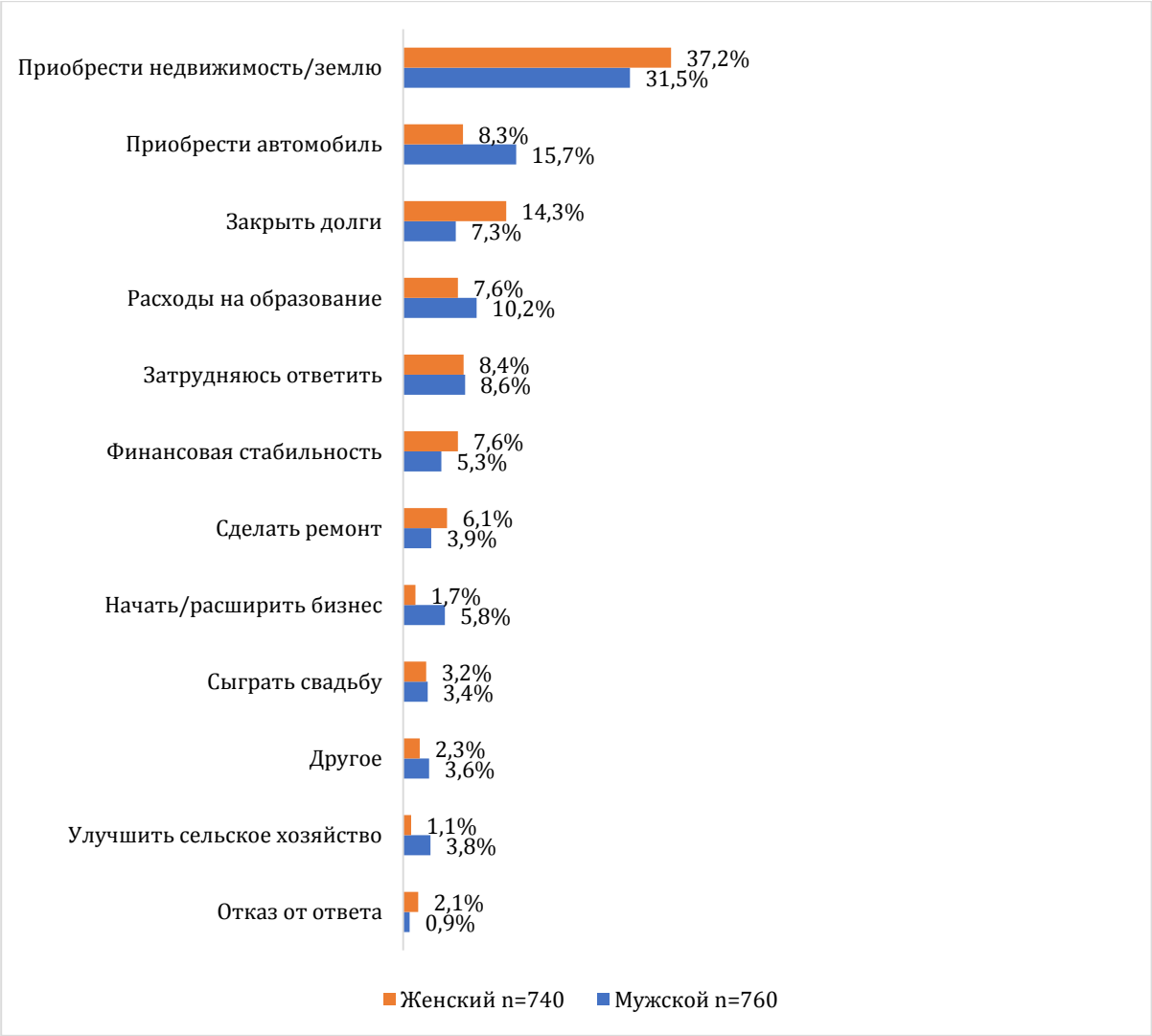


Рис. 5.3.3 Наиболее важная финансовая цель в зависимости от пола

Таблица 5.3.2 Определение наиболее важной финансовой цели в зависимости от возраста

Варианты ответов	Возраст по группам					
	18 – 24, n=153	25 - 34, n=337	35 - 44, n=335	45 - 54, n=325	55 – 64, n=253	Старше 64 лет, n=96
Другое	3,4%	1,8%	1,9%	3,5%	3,5%	8,6%
Улучшить сельское хозяйство	1,3%	1,7%	1,6%	1,8%	3,4%	15,1%
Сделать ремонт	1,5%	4,4%	8,4%	4,5%	3,1%	6,4%
Приобрести недвижимость/землю	24,4%	35,3%	32,6%	35,4%	42,7%	24,7%
Сыграть свадьбу	2,9%	0,0%	2,2%	8,1%	1,9%	6,5%
Закрыть долги	6,7%	7,3%	16,0%	11,4%	10,2%	7,0%
Начать/расширить бизнес	8,4%	5,7%	2,7%	1,3%	4,6%	0,0%
Финансовая стабильность	5,8%	8,2%	4,2%	6,1%	8,3%	6,4%
Благополучие	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Расходы на образование	11,4%	8,0%	10,2%	10,2%	7,3%	0,0%
Приобрести автомобиль	19,1%	20,3%	8,6%	8,1%	7,6%	9,6%
Затрудняюсь ответить	12,1%	5,4%	10,2%	7,6%	7,3%	15,7%
Отказ от ответа	3,0%	1,9%	1,4%	1,9%	0,0%	0,0%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Таблица 5.3.2 наиболее точно отражает приоритетность финансовой цели в зависимости от возраста. Так, улучшение сельского хозяйства приоритетно для возрастной группы, которая старше 64 лет; сделать ремонт – для группы от 25 до 34 лет; приобрести недвижимость/землю – от 45 до 54 лет; сыграть свадьбу – от 45 до 54 лет (скорее всего здесь имеются в виду расходы на свадьбу своих детей), закрыть долги – от 35 до 44 года, начать бизнес и расходовать на образование в возрасте от 18 до 24 лет; приобрести автомобиль – от 18 до 34 года.

Таблица 5.3.3 Действия для достижения основной финансовой цели

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе	РПП	Хатлонская область	Согдийская область	ГБАО	Всего
	n=139	n=348	n=538	n=437	n=37	N=1500
Подготовил / подготовлю план действий	17,8%	21,8%	35,0%	35,1%	36,4%	31,4%

Увеличил/увеличу выплаты по кредитной карте или займу	2,0%	0,6%	1,6%	1,7%	3,7%	1,5%
Начал / начну откладывать деньги или инвестировать	29,2%	25,7%	22,0%	25,9%	34,4%	24,9%
Нашел / найду новую/дополнительную работу	36,3%	34,6%	21,7%	24,7%	15,7%	26,1%
Нашел / найду новые источники кредитования	0,0%	4,7%	2,3%	3,3%	6,4%	3,0%
Сократил / сокращу расходы	35,2%	53,0%	44,9%	25,0%	37,1%	38,0%
Другое	0,0%	0,0%	0,4%	1,3%	0,0%	0,6%
Ничего	10,7%	3,2%	7,5%	4,4%	4,1%	5,8%
Затрудняюсь ответить	2,7%	1,7%	1,6%	4,3%	1,4%	2,7%
Отказ от ответа	0,0%	0,7%	0,0%	1,1%	1,4%	0,6%

Для достижения основной финансовой цели, респонденты выделили 4 основных действия: сократил/сокращу расходы – 38,0%, подготовил/подготовлю план действий – 31,4%, нашел/найду новую/дополнительную работу – 26,1%, а также начал/начну откладывать деньги или инвестировать – 24,9%. При этом, непопулярными действиями являются следующие: увеличил/увеличу выплаты по кредитной карте или займу, нашел/найду новые источники кредитования.

Таблица 5.3.4 Действия для достижения основной финансовой цели в зависимости от пола респондента

Варианты ответов	Пол респондента	
	Мужской	Женский
	n=760	n=740
Подготовил / подготовлю план действий	32,4%	30,3%
Увеличил/увеличу выплаты по кредитной карте или займу	0,6%	2,5%
Начал / начну откладывать деньги или инвестировать	23,7%	26,3%
Нашел / найду новую/дополнительную работу	30,9%	20,9%
Нашел / найду новые источники кредитования	3,6%	2,4%
Сократил / сокращу расходы	37,0%	39,2%
Другое	0,7%	0,6%
Ничего	5,7%	5,9%
Затрудняюсь ответить	1,9%	3,5%
Отказ от ответа	0,6%	0,5%
Всего	100,0%	100,0%

Что касается гендерных различий, женщины для достижения основной финансовой цели увеличили бы выплаты по кредитной карте, начали бы откладывать деньги, сократили бы расходы.

5.4 Источники финансирования респондентов после выхода на пенсию

Приходит время, когда человек начинает задумываться о том, насколько он финансово обеспечен, сможет ли он себя прокормить в старости. Большая часть респондентов «уверены» в своей хорошей финансовой подготовленности для выхода на пенсию – 28,6%, лишь 7,6% - «совершенно не уверен». Согласно таблице 5.4.1, полностью уверены в данном вопросе по Душанбе – 4,4% опрошенных респондентов, по РРП – 5,0%, по Хатлонской области – 11,3%, по Согдийской области – 12,5%, по ГБАО – 8,8%. При этом, по РРП больше всего неуверенных в своей финансовой подготовленности – почти 20%.

Таблица 5.4.1 Степень уверенности респондентов в хорошей финансовой подготовленности для выхода на пенсию

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе	РРП	Хатлонская область	Согдийская область	ГБАО	Всего
	n=139	n=348	n=538	n=437	n=37	N=1500
Совершенно не уверен	9,4%	13,0%	4,0%	7,4%	3,6%	7,6%
Не уверен	8,9%	19,9%	14,7%	17,6%	16,6%	16,3%
Средне уверен	25,3%	21,6%	25,1%	18,3%	37,7%	22,6%
Уверен	20,9%	29,0%	30,6%	28,1%	30,1%	28,6%
Полностью уверен	4,4%	5,0%	11,3%	12,5%	8,8%	9,5%
У респондента нет финансового плана	25,7%	3,6%	9,4%	3,3%	0,7%	7,6%
Затрудняюсь ответить	3,8%	7,3%	3,8%	8,0%	1,7%	5,8%
Отказ от ответа	1,6%	0,7%	1,2%	4,8%	0,7%	2,2%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Что касается источников финансирования после выхода на пенсию, большая часть респондентов ответила, что они надеются на поддержку со стороны детей или других родственников – 56,6%, а также будут или уже получают государственную пенсию – 49,1% (см. табл. 5.4.2). При этом, опрошенные респонденты меньше всего надеются на продажу нефинансовых активов, на доход от финансовых активов, доход от собственного бизнеса, на собственные сбережения, на доход от предусадебного участка. При этом, респонденты по Хатлонской области по сравнению с другими областями, больше всего надеются или уже получают поддержку от супруга/супруги – 30,8%, рассчитывают на собственные сбережения – 17,7%, на доход от собственного бизнеса – 9,4%, на доход от предусадебного участка – 26,5%, или продолжать работать после выхода на пенсию – 27,2%.

Таблица 5.4.2 Источники финансирования после выхода на пенсию

Варианты ответов	Регион/Область					
	Душанбе	РРП	Хатлонская область	Согдийская область	ГБАО	Всего
	n=139	n=348	n=538	n=437	n=37	N=1500
Получение государственной пенсии /пособие по старости	56,0%	39,4%	55,0%	45,8%	66,7%	49,1%
За счет корпоративного пенсионного плана	0,9%	2,8%	1,5%	1,6%	0,0%	1,7%
Пенсионные накопления из пенсионного фонда	2,8%	15,0%	9,0%	8,8%	9,9%	9,8%
Продажа финансовых активов (акции, облигации, ПИФы и др.)	0,9%	0,3%	1,8%	1,4%	0,0%	1,2%
Продажа нефинансовых активов (например, автомобиль, недвижимость)	0,9%	1,7%	5,4%	0,9%	0,0%	2,7%
Доход от финансовых активов (например, проценты по вкладам, от акций)	1,6%	1,4%	4,6%	2,6%	1,4%	2,9%
Поддержка со стороны супруга/партнера	19,3%	23,0%	30,8%	20,1%	13,3%	24,4%
Поддержка со стороны детей или других родственников	51,5%	58,9%	63,6%	50,8%	20,1%	56,6%
Собственные сбережения	9,1%	8,3%	17,7%	7,9%	6,8%	11,6%
Продолжу работать	11,9%	25,3%	27,2%на	16,0%	6,5%	21,5%
Доход от собственного бизнеса	3,2%	4,9%	9,4%	5,6%	5,4%	6,5%
Доход от приусадебного хозяйства	1,9%	16,4%	26,5%	10,9%	14,4%	17,0%
Другое	0,0%	1,0%	0,0%	1,0%	0,0%	0,5%
Затрудняюсь ответить	5,4%	4,6%	5,9%	4,3%	4,3%	5,0%
Отказ от ответа на вопрос	0,6%	0,7%	0,6%	2,1%	1,7%	1,1%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Женщины в Таджикистане в разрезе рассматриваемых процентов, больше всего надеются на получение государственной пенсии, а также на поддержку со стороны детей или супруга.



Рис. 5.4.2 Источники финансирования после выхода на пенсию в зависимости от пола респондента

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данного исследования, проведенного с 1500 респондентами, среди которых 50,7% мужчин и 49,3% женщин, которые были случайным образом отобраны, были получены следующие результаты:

Финансовые решения респондентов и их ДХ

Обзор ранее проведенных оценок и исследований показывает, уровень доходов населения достаточное низкое. Основной доле среди опрошенных респондентов за последние 12 месяцев не хватило средств на покрытие всех расходов на проживание – 61,5%. Стоит отметить, что большая часть респондентов среди опрошенных контролирует финансовые вопросы, подстраиваясь под ситуацию при изменении финансового положения. Основные меры, предпринимаемые респондентами для решения различных финансовых ситуаций: «Сократил расходы, постарался без чего-то обойтись» - 37,6%; «Нашел бы дополнительную работу, подработку» - 17,6%. Однако в ситуации «поиск новых источников заемных средств» 14,0% среди опрошенных указали, что взяли бы кредит или заем.

Использование финансовых продуктов и услуг

Основная доля опрошенных респондентов, среди представленного перечня финансовых услуг и продуктов, в полной мере слышали не более чем о пяти финансовых продуктах. Доля респондентов, не пользующихся ни одним из указанных продуктов, составила 18,4%. На региональном уровне наиболее финансово информированными среди всех опрошенных оказались респонденты Хатлонской области. Результаты практики потребления финансовых услуг и продуктов показывают, что высокая доля респондентов используют в своей обыденной жизни не более двух финансовых продуктов: «Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта» - 42,1% и «Банковский кредит без залога» - 17,1%. Основным источником информации, который оказывает наибольшее влияние на решение большинства респондентов при выборе финансовых продуктов оказались: «Рекомендации друзей, родственников или знакомых» - 42,2%.

Уровень финансовой грамотности

Проведенное исследование помогло оценить результаты опрошенных респондентов по следующим финансовым задачам/понятиям: «Повышение/понижение цен (инфляция) влияет на покупательную способность денег» - всего 9,6% респондентов были знакомы с данными понятием и смогли дать верный ответ; «Что такое процент от суммы (без сложных вычислений)» - 20,5% верных ответов; «Как рассчитать простой процент по вкладу» - около 1/5 респондентов ответили верно - 19,0%. Стоит отметить, что большая доля опрошенных респондентов не справились с предложенными задачами. Относительно высокий показатель правильных ответов на региональном уровне были зафиксированы в городе Душанбе.

Отношение респондентов к банкам

Опрос показал, что для того, чтобы население стало пользоваться депозитами, в первую очередь, по мнению больше половины респондентов, необходимо повысить проценты по депозитам – 52,2%, а также возможность снятия денег в любое время -32,4% и повысить качество обслуживания – 27,0%.

Финансовые цели респондентов и их ДХ

Исследование показало, что большая часть среди опрошенных респондентов имеют способность производить активное накопление средств – 78,6% респондентов ведут семейный бюджет. Относительно высокий показатель ведения семейного бюджета наблюдается в Согдийской области – 82,4%. Среди 1500 респондентов было выявлено, что больше половины имеют долгосрочные финансовые цели, а также стремление достичь их – 54,6%. Наиболее важная долгосрочная финансовая цель респондентов являлась «Приобрести недвижимость/землю» - 34,3%. Для достижения основной финансовой цели, респонденты выделили четыре основных действия: «сократил/сокращу расходы» – 38,0%, «подготовил/подготовлю план действий» – 31,4%, «нашел/найду новую/дополнительную работу» – 26,1%, а также «начал/начну откладывать деньги или инвестировать» – 24,9%. Что касается источников финансирования респондентов после выхода на пенсию, то большая часть считает, что у них будет поддержка со стороны детей или других родственников - 56,6%.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Вопросник исследования

Оценка уровня финансовой грамотности населения РТ

Здравствуйте! Меня зовут _____. Я работаю в местной исследовательской фирме «М-Вектор». В данный момент мы в сотрудничестве с Национальным Банком Таджикистана проводим опрос жителей страны. Цель этого исследования – оценить финансовую грамотность населения в стране. Ваше домохозяйство было отобрано для этого исследования случайным образом. Ваше мнение очень важно для нас. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Ваши данные будут использованы только в обобщенном виде. Интервью продлится не более часа. **Если Я задам вам вопрос, и вы не захотите на него ответить, дайте мне знать, и я перейду на следующий вопрос или вы можете остановить интервью в любое время.** Если у вас есть вопросы или комментарии относительно этого исследования или нашего интервью, Вы можете позвонить в наш офис в Душанбе следующему номеру: (+992)44 600 63 43/53.

КОНТАКНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Номер анкеты								
Регион/Область	г. Душанбе	1						
	РРП	2						
	Хатлонская область	3						
	Согдийская область	4						
	ГБАО	5						
Район/город								
Адрес респондента								
Номер телефона респондента								
Имя респондента								
ВРЕМЯ ИНТЕРВЬЮ	ВРЕМЯ НАЧАЛА: ____ ЧАС ____ МИНУТ ВРЕМЯ ОКОНЧАНИЯ: ____ ЧАС ____ МИНУТ							
Дата интервью					2	0	2	0
ФИО интервьюера								

А. ДЕМОГРАФИЯ

- A1. Пол респондента:

1. Мужской

2. Женский
- A2. Сколько Вам полных лет: (возраст≥18): _____
- A3. Укажите Ваш уровень образования?

1. Высшее (университет, институт)

2. Профессиональное среднее или среднее техническое (ПТУ, техникум, колледж)

3. Общеобразовательное среднее (10-11 классов школы)

4. Неполное среднее (9 и менее классов школы)

5. Начальное образование

6. Неполное начальное образование

7. Нет официального образования

8. Другое (например, церковное образование) _____

99. Отказ от ответа
- A4. Какое из следующих суждений лучше всего описывает Вашу ситуацию с занятостью? Отметьте, пожалуйста, Вашу основную занятость.

1. Частный предприниматель (самозанятый)

2. Наемный сотрудник

3. Стажер / практикант

4. Занят домашним хозяйством, нахожусь в декретном отпуске, отпуске по уходу за ребенком

5. Временно не работаю, безработный

6. Пенсионер

- 7. Не могу работать по состоянию здоровья, инвалид
- 8. Не работаю и не ищу работу
- 9. Студент
- 10. Другое_____
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

A5. Занимаетесь ли вы предпринимательской деятельностью (самостоятельно или совместно с кем-то еще)?

- 1. Да
- 2. Нет (**переход на A7**)
- 98. Затрудняюсь ответить (**переход на A7**)
- 99. Отказ от ответа (**переход на A7**)

A6. Относится ли ваша предпринимательская деятельность к одной из перечисленных категорий?

- 1. Здравоохранение
- 2. Персональные услуги: салоны красоты, парикмахерские или уход за собой
- 3. Сельское хозяйство, рыболовство или лесозаготовки
- 4. Машиностроение или инженерные работы
- 5. Розничная и оптовая торговля
- 6. Развлечения, СМИ или издательская деятельность
- 7. Общественное питание (производство и сервис)
- 8. Обработывающая промышленность
- 9. Ремесленники, изделия ручной работы или произведения искусства (включая ювелиров, плотников и маляров)
- 10. Транспорт и логистика
- 11. Образование
- 12. Технологии, включая ИТ
- 13. Консалтинговые услуги
- 14. Другое (укажите)_____
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

Если вопрос A6 задается, то вопросы A7 и A8 пропускаются

A7. Работаете ли Вы хотя бы иногда на себя, например, занимаетесь репетиторством, переводите документы или продаете товары на рынке и т.д.?

- 1. Да
- 2. Нет (**переход на A9**)
- 98. Затрудняюсь ответить (**переход на A9**)
- 99. Отказ от ответа (**переход на A9**)

A8. Можно ли отнести эту работу к одной из перечисленных категорий?

- 1. Здравоохранение
- 2. Персональные услуги: салоны красоты, парикмахерские или уход за собой
- 3. Сельское хозяйство, рыболовство или лесозаготовки
- 4. Машиностроение или инженерные работы
- 5. Розничная и оптовая торговля
- 6. Развлечения, СМИ или издательская деятельность
- 7. Общественное питание (производство и сервис)
- 8. Обработывающая промышленность
- 9. Ремесленники, изделия ручной работы или произведения искусства (включая ювелиров, плотников и маляров)
- 10. Транспорт и логистика
- 11. Образование
- 12. Технологии, включая ИТ
- 13. Консалтинговые услуги_____
- 14. Другое (укажите)
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

В. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Следующий блок вопросов посвящен финансовым решениям, которые принимают люди. Ответы, которые собирают в ходе этого исследования, могут быть использованы для лучшего информирования и консультирования людей, которым предстоит в будущем столкнуться с аналогичными ситуациями.

B1. За последний месяц посылали ли вы деньги родным, проживающим в другой стране?

- 1. Да
- 2. Нет
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

В2. За последний месяц получали ли вы деньги от родных, проживающих(работающих) в другой стране?

- 1. Да
- 2. Нет
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

В3. Иногда люди сталкиваются с ситуацией, когда их доходов не хватает на покрытие всех расходов на проживание. За последние 12 месяцев такое случалось лично с Вами или нет?

- 1. Да
- 2. Нет
- 97. Не применимо (у меня нет личных доходов)
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

В4. В течение последних 12 месяцев хватало ли вам средств на удовлетворение основных потребностей?

- 1. Да
- 2. Нет
- 97. Не применимо (у меня нет личных доходов)
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

В5. Что Вы предприняли, чтобы выйти из последней подобной ситуации?

Ситуация	Меры
1. Работа с существующими ресурсами	1. Использовал сбережения наличными или находящиеся на счете в банке 2. Сократил расходы, постарался без чего-то обойтись 3. Продал что-то из своего имущества 4. Другое__ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа
2. Создание новых ресурсов	1. Нашел дополнительную работу, подработку 2. Обратился за государственной помощью 3. Обратился за помощью к родственникам, друзьям или соседям 5. Другое__ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа
3. Использование доступных ранее займов	1. Взял в займы у родственников, друзей 2. Получил заем у работодателя / выплата зарплаты досрочно 3. Заложил в ломбарде что-то из своего имущества 4. Взял ссуду в своем сберегательном или кредитном кооперативе 5. Другое__ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа
4. Обращение к существующей кредитной линии	1. Пользовался картой с овердрафтом или возобновляемым кредитом 2. Пользовался кредитной картой для снятия наличных или оплаты товаров и услуг 3. Другое__ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа
5. Поиск новых источников заемных средств	1. Взял кредит или заем (например, в банке, кредитном кооперативе или

	микрофинансовой компании) 2. Брал заем у частного лица (под проценты) /ростовщика 3. Другое____ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа
6. Просрочка оплаты, превышение лимита	1. Откладывал оплату счетов (например, за ЖКХ, платежи по кредитам) 2. Другое____ 98. Затрудняюсь ответить 99. Отказ от ответа

В6. Как Вы думаете, на какое примерно время Вашей семье хватило бы сбережений в том случае, если бы все источники доходов исчезли и на повседневные нужды пришлось бы тратить только сбережения.

- 1. Не более 1 недели
- 2. От 1 недели до 1 месяца
- 3. От 1 до 3 месяцев
- 4. От 3 до 6 месяцев
- 5. Больше, чем на 6 месяцев
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

С. ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ
Следующий ряд вопросов поможет нам понять, как люди относятся к финансам и планируют свой бюджет. На эти вопросы нет правильных или неправильных ответов. Ваши ответы будут полностью конфиденциальны, поэтому прошу вас ответить, как можно более честно.

C1_1. Скажите, пожалуйста, Вы когда-нибудь слышали о следующих финансовых продуктах, услугах? ИНТЕРВЬЮЕР, ЗАЧИТЫВАЙТЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА			
C1_2. Вспомните, какими из финансовых продуктов Вы пользуетесь (лично или совместно) в настоящее время? ИНТЕРВЬЮЕР, ЗАЧИТЫВАЙТЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА			
C1_3. Какими финансовыми продуктами Вы пользовались за последние два года (лично или совместно), независимо от того продолжаете ли использовать их сейчас? ИНТЕРВЬЮЕР, ЗАЧИТЫВАЙТЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА			
	C1_1. СЛЫШАЛИ	C1_2. ПОЛЬЗУЮТСЯ СЕЙЧАС	C1_3. ПОЛЬЗОВАЛИСЬ РАНЕЕ
1 Добровольные пенсионные накопления, счета, пенсионные программы Примечание: это пенсионные отчисления, которые человек оформляет самостоятельно			
2 Ипотека или жилищный кредит Примечание: Специализированный кредит или кредит наличными для покупки недвижимости			
3 Кредит под залог недвижимости Примечание: кредит, который выдается при условии, что недвижимость закладывается в качестве залога			
4 Банковский кредит без залога Примечание: банковский кредит наличными на любые нужды (нецелевой)			
5 Автокредит Примечание: специализированный кредит, цель которого – покупка автотранспорта			
6 Кредитная карта Примечание: банковская карта, на которой размещены деньги банка, которой можно оплачивать товары и услуги. Кредитная карта имеет			

	льготный период, в течение которого можно вернуть потраченные деньги и не платить проценты банку. Пользоваться картой можно регулярно.			
7	Дебетовая карта, привязанная к банковскому счету (не кредитная карта) Примечание: банковская карта, на которой размещены собственные средства. Карта, которую оформляли самостоятельно			
8	Сберегательный счет или депозит Примечание: отдельный счет в банке, на который происходит начисление процента.			
9	Добровольное/необязательное автострахование, (например, КАСКО) Примечание: Страхование любого транспортного средства, будь то автомобиль, мотоцикл или грузовик			
10	Добровольное/необязательное медицинское страхование Примечание: сюда относится только страхование внутри страны, которое было приобретено самостоятельно			
11	Страхование гражданской ответственности Примечание: Страхованием покрывается гражданская ответственность, связанная с причинением вреда жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц, в результате случаев, непреднамеренно возникших по вине лица, ответственность которого застрахована (например, если затопили квартиру соседу, то оплачивать ремонт будете не Вы, а страховая компания).			
12	Страхование домашнего имущества Примечание: Страхование всего, что находится в доме или квартире от потери или кражи			
13	Акции Примечание: покупка акций компаний и получение дивидендов (прибыли)			
14	Облигации Примечание: долговая ценная бумага, которая дает гарантии, что через определённое время будет получен определённая заранее оговоренная сумма денег			
15	Интернет/Мобильный банкинг (платежи со счета мобильного телефона)			
16	Предоплаченная или виртуальная карта [не привязанная напрямую к банковскому счету] Предоплаченная карта – это карта, предназначенная для совершения операций по оплате товаров или услуг, а также выдачи наличных денег, но отличается от дебетовой тем, что у нее есть лимит на сумму совершаемых операций. Также данная карта не привязана к счету) Виртуальная карта – это карта, не			

имеющая физического носителя (пластика), а существующая только в виде реквизитов – номера карты, срока действия и др.)			
17 Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта Примечание: Зарплатная карта - карта, на которую работодатель перечисляет зарплату. Социальная карта – специализированная карта, на которую перечисляется стипендия, пособия, пенсия. Как правило дает определенные скидки для пенсионеров, студентов, инвалидов.			
18 Сейфовая банковская ячейка Примечание: Услуга в банке, когда банку дают на хранение наличные деньги. Деньги хранятся в специальной сейфовой ячейке.			
19 Кредит на приобретение товаров в магазине Примечание: как правило кредит оформляется в магазине. Иногда такой кредит называют рассрочкой.			
20 Рефинансирование кредита Примечание: ситуация. Это получение нового кредита, с целью погасить кредит в другом банке на более выгодных условиях.			

C2. Какими финансовыми продуктами или услугами Вы часто пользуетесь?
\Возможно несколько вариантов ответа

- 1. Добровольные пенсионные накопления, счета, пенсионные программы
- 2. Ипотека или жилищный кредит
- 3. Кредит под залог недвижимости
- 4. Банковский кредит без залога
- 5. Автокредит
- 6. Кредитная карта
- 7. Дебетовая карта, привязанная к банковскому счету (не кредитная карта)
- 8. Сберегательный счет или депозит
- 9. Добровольное/необязательное автострахование, (например, КАСКО)
- 10. Добровольное/необязательное медицинское страхование
- 11. Страхование гражданской ответственности
- 12. Страхование домашнего имущества
- 13. Акции
- 14. Облигации
- 15. Интернет/Мобильный банкинг (платежи со счета мобильного телефона)
- 16. Предоплаченная или виртуальная карта [не привязанная напрямую к банковскому счету]
- 17. Зарплатная или социальная/пенсионная банковская карта
- 18. Сейфовая банковская ячейка
- 19. Кредит на приобретение товаров в магазине
- 20. Рефинансирование кредита
- 21. Другое_____
- 22. Никакими финансовыми продуктами не пользовался
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

C3. На что вы обращаете больше внимания при выборе финансовых продуктов?

- 1. Для меня было важно быстро получить продукт
- 2. Я доверял компании, предоставляющей этот продукт
- 3. Я уже пользовался другими финансовыми продуктами компании до того, как выбрал этот продукт
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

С4. Какие источники информации оказали наибольшее влияние на Ваше решение при выборе финансовых продуктов? \Возможно до 3х вариантов ответа

- 1. Статьи в газетах журналах, на сайтах или в другом издании
- 2. Рекомендации независимых финансовых консультантов
- 3. Информация из рекламы или буклета об определенном продукте
- 4. Рекомендации друзей, родственников или знакомых
- 5. Информация, предоставленная сотрудником банка/другой финансовой организации лично, по телефону или по Интернету
- 6. Информация другого рода
- 7. Из социальных сетей – новости, реклама, блоги (Facebook, ВК, Одноклассники, Твиттер, Инстаграмм и т.д.)
- 8. Ничего
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

С5. Сейчас я зачитаю вам несколько утверждений. Пожалуйста, укажите, в какой степени каждое утверждение относится лично к вам. ИНТЕРВЬЮЕР, ВАМ НЕОБХОДИМО ЕЩЕ РАЗ НАПОМНИТЬ РЕСПОНДЕНТУ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И АНОНИМНОСТИ!

Поставьте оценку от 1 до 5, где:

- 5 означает, что вы полностью согласны с тем, что это утверждение описывает вас;
- 1 означает, что вы совершенно не согласны с этим утверждением.

Варианты	Оценка
1. Перед тем как что-то купить я тщательно обдумываю могу ли я позволить себе это	
2. Я стараюсь жить сегодняшним днем, а завтра само о себе позаботится	
3. Мне больше нравится тратить деньги, чем сберегать их на длительный срок	
4. Я оплачиваю свои счета вовремя	
5. Я готов рискнуть некоторой суммой своих денег для инвестиций	
6. Я лично внимательно слежу за состоянием своих финансов	
7. У меня есть долгосрочные финансовые цели, которые я стараюсь достичь	
8. Деньги нужны для того, чтобы их тратить	
9. Мое финансовое положение не позволяет мне покупать/оплачивать важные для меня вещи	
10. Я часто беспокоюсь, что мне не хватит денег на обычные жизненные траты	
11. У меня сейчас слишком много долгов	
12. Я доволен своей нынешней финансовой ситуацией	
13. Если я беру деньги в долг, я обязан их вернуть	
14. Те, кто дает деньги в долг, не должны требовать возврата	
15. Я отправляю и принимаю платежи с помощью мобильного телефона	
16. Я уверен в том, что в банке деньги будут в безопасности, даже если он лопнет	

С6. Скажите, пожалуйста, как бы Вы оценили свой уровень знаний в финансовых вопросах относительно большинства других взрослых граждан

- 1. Существенно ниже
- 2. Несколько ниже
- 3. На среднем уровне
- 4. Несколько выше
- 5. Существенно выше
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

С7. Скажите, пожалуйста, насколько, по Вашему мнению, Вы хорошо справляетесь с вычислениями по сравнению с другими взрослыми гражданами

- 1. Очень плохо
- 2. Скорее плохо
- 3. На среднем уровне
- 4. Скорее хорошо
- 5. Очень хорошо
- 98. Затрудняюсь ответить
- 99. Отказ от ответа

D. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

D1.Пять братьев должны получить в подарок 1000 сомони поделить их между собой. Допустим, что они получают свою долю от этой 1000 сомони через год, а уровень инфляции останется неизменным и составит 12 процентов. Смогут ли они через год купить:

- 1. Больше, чем если бы смогли получить свою долю сегодня
- 2. Примерно столько же
- 3. Меньше, чем могли бы купить сегодня
- 4. Это зависит от того, что именно они хотели бы купить
- 5. Другое_____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

D2.Представьте, что Вы одолжили другу на один вечер 25 сомони и на следующий день он Вам вернул 25 сомони. Сколько процентов он заплатил по этому займу?

- 1. Запишите ответ_____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

D3.Предположим, что Вы положили 100 сомони на счет в банк на пять лет под 2% процента в год. Проценты по Вашему вкладу будут начисляться в конце каждого года и прибавляться к основной сумме вклада. Сколько денег будет на Вашем счету через 1 год, если Вы не будете пополнять и снимать деньги со счета?

- 1. Запишите ответ [Минимальное значение=0] _____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

D4.Сколько будет на Вашем счете через 5 лет при тех же условиях [при необходимости добавьте: учитывая, что никакие сборы и налоги по этому счету не выплачиваются]? Будет ли на счету:

- 1. Больше 110 сомони
- 2. Ровно 110 сомони
- 3. Меньше 110 сомони
- 4. Указанной информации недостаточно для ответа
- 5. Другое_____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

D5. На Ваш взгляд, какие из следующих утверждений являются истинными, а какие ложными:

Утверждения	Истина	Ложь
1. Если кто-то предлагает Вам шанс получить много денег, то вероятно, что есть шанс и потерять много денег	1	2
2. Высокая инфляция значит, что стоимость жизни растет быстро	1	2
3. Менее вероятно потерять все деньги, если сберегать их более, чем в одном месте	1	2
4. Чтобы защитить свои деньги, хранящиеся в банке, необходимо купить соответствующий страховой полис	1	2

D6.Какие из перечисленных действий вы выполняли за последние 7 дней?

ИНТЕРВЬЮЕР: ЗАЧИТЫВАЕТ РЕСПОНДЕНТУ КАТЕГОРИИ. ОТМЕЧАЕТ ВСЕ ПОДХОДЯЩИЕ ОТВЕТЫ.

- 1. Читал журнал
- 2. Читал газеты
- 3. Слушал радио
- 4. Пользовался компьютером
- 5. Выходил в Интернет
- 6. Отправлял или получал электронную почту
- 7. Смотрел телевизор
- 8. Отправлял или получал СМС
- 9. Играл в компьютерные игры
- 10. Что-то читал в социальных сетях
- 11. Что-то публиковал в социальных сетях

D7. Неизвестная Компания «ААА» предлагает инвестировать ваши деньги для получения большого дохода в будущем, вы бы согласились?

1. Я не доверяю не проверенным компаниям
2. Я лучше буду вкладывать в депозитный счёт в банке
3. Лучше буду вкладывать в существующий бизнес (стать бизнес-партнером)
4. Лучше буду хранить деньги дома под подушкой
5. Другое _____
98. Затрудняюсь ответить

D8. Что для вас означает высокая инфляция (или просто инфляция)?

1. Повышение цен на товары и услуги
2. Чрезмерное увеличение количества обращающихся в стране бумажных денег, вызывающее их обесценение или Повышение общего уровня цен на товары и услуги
3. Невыполнение денежных обязательств в установленный срок; неуплата долгов, финансовая несостоятельность.
4. Другое _____
98. Затрудняюсь ответить

D9. Если говорить в целом, то, как Вы считаете, сейчас благоприятное или неблагоприятное время для того, чтобы делать сбережения?

1. Благоприятное
2. Нейтральное (переход к D11)
3. Неблагоприятное (переход к D11)
98. Затрудняюсь ответить (переход к D11)
99. Отказ от ответа (переход к D11)

D10. По какой причине Вы так думаете? (не более трех ответов).

1. Денежных доходов семьи достаточно для того, чтобы делать сбережения
2. Сбережения делать сейчас выгодно
3. Сейчас существуют надежные способы хранения сбережений
4. Рост цен замедлился, сбережения не обесцениваются
5. Ситуация в стране стабилизировалась, есть уверенность в будущем
6. Цены будут снижаться, и в будущем деньги можно будет потратить более выгодно, чем сейчас
7. Сбережения нужно иметь на всякий случай, на непредвиденные расходы или «черный день»
8. Другое (что именно?) _____
98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

D11. Как Вы считаете, какая форма сбережений самая безопасная?

1. Хранение денег дома в наличной форме
2. На депозите в банке
3. На банковском счете/карте
4. Покупка акций и других ценных бумаг
5. Приобретение иностранной валюты: долларов, евро, рублей
6. Одалживание денег частным лицам
7. Покупка скота
8. Вклад в недвижимость
9. Вложения в золото
10. Игра в черную кассу
11. Другие виды сбережений _____
98. Затрудняюсь ответить

D12. Какие ощущения лично у вас вызывает процесс сбережения денежных средств?

1. Уверенность в завтрашнем дне
2. Надежность своих сбережений
3. Страх потери вкладов
4. Защищенность своих трудов
5. Беспокойство из-за обесценивания
6. Спокойствие за финансы
7. Чувство достатка
8. Поставленная цель становится все ближе (например, покупка чего-либо)
9. Не испытываю какие-либо ощущения
10. Другое _____

D13. Как Вы считаете, что нужно улучшить банкам для того, чтобы население стало пользоваться депозитами? \Возможно до 3х вариантов ответа\ПОКАЗАТЬ ЭКРАН РЕСПОНДЕНТУ

1. Упростить процесс оформления депозита
2. Повысить проценты по депозитам
3. Повысить сумму вклада, подлежащую страхованию
4. Уменьшить минимальный размер вклада для открытия депозита
5. Повысить качество обслуживания
6. Более доступно объяснять населению правила начисления процентов и др. условия
7. Возможность снятия денег в любое время
8. Прозрачность механизма начисления процентов
9. Гарантия безопасности вложенных денег
10. Другое _____
98. Затрудняюсь ответить

D14. По каким причинам Вы посещали банк в течение последних 12 месяцев? \Возможно несколько вариантов ответа\ ПОКАЗАТЬ ЭКРАН РЕСПОНДЕНТУ

1. Получить консультацию
2. Открыть личный расчетный счет
3. Открыть расчетный счет для бизнеса
4. Оформить дебетовую карту
5. Внести сумму для погашения кредита
6. Запросить выписку из банка
7. Провести денежный перевод ч/з расчетный счет
8. Получить/отправить денежный перевод без открытия счета
9. Открыть банковский счет для юр. лица
10. Открыть депозит
11. Оформить кредит/погасить кредит
12. Провести денежный перевод
13. Оплатить услугу (коммунальные платежи/оплата налогов)
14. Обмен валют
15. Получить пластиковую карту (дебетовая, кредитная, расчетная, платёжная)
16. Настроить электронные услуги банка (электронный кошелек, мобильный банкинг, интернет-банкинг)
17. Консультация по какому-либо банковскому продукту/услуге
18. Пополнить/снять деньги с карты (в т.ч. с банкомата у входа в банк)
19. Пополнить/снять деньги с личного счета
20. Я не посещал банки в течение последних 12 месяцев
21. Другое _____

D15. Скажите, пожалуйста, если сравнивать Ваше отношение к банкам сейчас и 10 лет назад, Вы...? /ЗАЧИТЫВАТЬ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА/

1. Стали больше доверять
2. Доверяли и доверяете
3. Стали меньше доверять
4. Не доверяли и не доверяете

Е. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Е1. Кто в вашей семье обычно принимает повседневные решения, связанные с деньгами?

1. Вы принимаете такие решения самостоятельно
2. Вы принимаете эти решения совместно с кем-то
3. Кто-то другой принимает эти решения. Укажите, кто: _____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

Е2. Ведется ли в Вашей семье семейный бюджет? Семейный бюджет используется для того, чтобы решить, какая часть семейного дохода пойдет на расходы, какая на сбережения, а какая на оплату счетов.

1. Да
2. Нет

98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

Е3. Ведете ли вы личный бюджет? Личный бюджет используется для того, чтобы решить, какая часть ваших личных доходов пойдет на расходы, какая на сбережения, а какая на оплату счетов.

3. Да
4. Нет

98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

Е4. За последние 12 месяцев Вы лично сберегали деньги каким-либо из следующих способов, независимо от того, успели вы их потратить или нет? \Возможно несколько вариантов ответа

1. Наличные накопления дома или в кошельке
2. Пополнения своего сберегательного счета или депозита в банке
3. Передача и хранение денежных средств у других членов семьи
4. Вложение денежных средств в кредитные кооперативы
5. Покупка инвестиционных финансовых продуктов (акции, облигации и пр.)
6. Другие формы сбережения (включая денежные переводы, покупку скота, золота или имущества)
7. Не было сбережений/Нет сбережений

Е5. За последние 12 месяцев приходилось ли вам хранить сбережения в иностранной валюте?

1. Да
2. Нет

98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

Е6. Если Вам сегодня понадобится оплатить крупную покупку – примерно Ваш доход за месяц – то Вы лично сможете найти нужную сумму без помощи со стороны родственников, друзей? Если на данный момент у вас нет дохода, представьте, что размер такой непредвиденной траты соответствует сумме, которую вы обычно тратите за месяц.

1. Да
2. Нет
3. Неприменимо (нет личного дохода)
4. Другое: _____

98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

Е7. Некоторые люди ставят для себя финансовые цели, например, выплатить кредит на обучение, купить машину или избавиться от долгов. У вас (лично или совместно с партнером/партнершей) есть финансовые цели?

1. Да
 2. Нет (переход к D10)
98. Затрудняюсь ответить (переход к D10)

99. Отказ от ответа (переход к D10)

Е8. Можете уточнить, какая финансовая цель является для Вас наиболее важной?

1. Запишите ответ _____

98. Затрудняюсь ответить

99. Отказ от ответа

Е9. Какие действия Вы предпринимаете или планируете предпринять для достижения своей основной финансовой цели? \Возможно несколько вариантов ответа

1. Подготовил / подготовлю план действий
2. Увеличил/увеличу выплаты по кредитной карте или займу
3. Начал / начну откладывать деньги или инвестировать
4. Нашел / найду новую/дополнительную работу
5. Нашел / найду новые источники кредитования
6. Сократил / сокращу расходы
7. Другое _____
8. Ничего

98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

E10. Оцените по шкале от 1 до 5 (где 5 – полностью уверен, а 1– совсем не уверен) насколько Вы уверены в том, что хорошо подготовлены в финансовом плане для выхода на пенсию?

1. Совершенно не уверен
 2. Не уверен
 3. Средне уверен
 4. Уверен
 5. Полностью уверен
 6. У респондента нет финансового плана (не зачитывать)
98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа

E11. На какие источники финансирования Вы рассчитываете жить после выхода на пенсию? Если сейчас Вы являетесь пенсионером, отметьте, какие источники финансирования Вы используете в настоящее время? \Возможно несколько вариантов ответа

1. Получение государственной пенсии /пособие по старости
 2. За счет корпоративного пенсионного плана
 3. Пенсионные накопления из пенсионного фонда
 4. Продажа финансовых активов (акции, облигации, ПИФы и др.)
 5. Продажа нефинансовых активов (например, автомобиль, недвижимость, ювелирные украшения)
 6. Доход от финансовых активов (например, проценты по вкладам, от акций, облигаций и пр.) или нефинансовых активов (например, от сдачи в аренду недвижимости)
 7. Поддержка со стороны супруга/партнера
 8. Поддержка со стороны детей или других родственников
 9. Собственные сбережения
 10. Продолжу работать
 11. Доход от собственного бизнеса
 12. Доход от приусадебного хозяйства
 13. Другое [укажите]_____
98. Затрудняюсь ответить
99. Отказ от ответа на вопрос

Спасибо вам за ваше участие!

Приложение 2. Отобранные кластера методом PPS (Probability Proportional to Size)

Тип	Регион	Район/Город	Джамоат/ Районы г. Душанбе	Село/Махалли/ Улица (кластер)	Вероятность отбора ПЕВ	Кол-во ДХ (респондентов)
Город	Душанбе	г. Душанбе	Сино	4. «Дехи боло»	15%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Сино	10. «Мовароуннахр»	16%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Сино	17. «Р.Набиев	14%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Сино	23. «Панджруд»	18%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Сино	29. «Комсомол»	16%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	И.Сомони	37. «Шафақ»	12%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	И.Сомони	46. «Захматобод»	12%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Фирдавси	51. Шахраки 23	48%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Фирдавси	54. Кучаи А.Каххоров ва кучаи Машъал	48%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Фирдавси	56. Кучаи – Даври-джанубӣ (Южно обходная) ва кучаи Крупская-2	33%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Шохмансур	59. «Зафар»	18%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Шохмансур	65. «Бедил»	19%	10
Город	Душанбе	г. Душанбе	Шохмансур	70. «Камоли Худжандӣ	17%	10
Город	Согд	г. Худжанд		75. Тути калон	20%	10
Город	Согд	г. Худжанд		82. Чаббор Расулов	14%	10
Город	Согд	г. Худжанд		89. Темурмалик (3,8 мкр., 80 летие Душанбе	20%	10
Город	Согд	г. Худжанд		93. Дустии халкхо (31,32,33 мкр.)	36%	10
Город	Согд	г. Чкаловск (Бустон)		102. Озоди	9%	10
Город	Согд	г. Истаравшан		120. Дилкушо	4%	10
Город	Согд	г. Истаравшан		133. Богот	9%	10
Город	Согд	г. Исфара		161. Г. Боло	4%	10
Город	Согд	г. Канибадам		188. Мир	3%	10
Город	Согд	г. Пенджикент		213. Азизобод	6%	10
Город	Хатлон	г. Курган-Тюбе		225. Ургут	17%	10
Город	Хатлон	г. Курган-Тюбе		233. У.Хайем	25%	10
Город	Хатлон	г. Курган-Тюбе		236. Ч.Руми	22%	10
Город	Хатлон	г. Курган-Тюбе		243. Хочишариф	12%	10
Город	Хатлон	г. Сарбанд		255. Обшорон	4%	10
Город	Хатлон	г. Нурек		286. Шамсулло Юсупов	11%	10
Город	Хатлон	г. Куляб		304. Корвонгузар	4%	10
Город	Хатлон	г. Куляб		318. Абдушукуров	5%	10

Город	Хатлон	г. Куляб		345. Борбад	31%	10
Город	ГБАО	г. Хорог		368. Моеншо Назаршоев	30%	10
Город	ГБАО	г. Хорог		370. Чоми	60%	10
Город	ГБАО	г. Хорог		371. Гулмамад	59%	10
Город	РРП	г. Турсун-Заде		375. микрорайон 4	22%	10
Город	РРП	г. Рогун		389. Чавонон	8%	10
Город	РРП	г. Вахдат		408. Салимзода	17%	10
Город	РРП	г. Гиссар		365. Рудаги	7%	10
Село	ГБАО	Вандж	1.Вандж	7.Убаридаргов	17%	10
Село	ГБАО	Вандж	3.Джовид	22.Бунай	7%	10
Село	ГБАО	Ишкошим	10.Р.Юсуфбек(Ишкошим)	82.Намадгут	1%	10
Село	ГБАО	Ишкошим	10.Р.Юсуфбек(Ишкошим)	85.Раманит	1%	10
Село	ГБАО	Дарвоз	14.Вишхарв	108.Убагн	0%	10
Село	ГБАО	Дарвоз	14.Вишхарв	104.Кеврон	3%	10
Село	ГБАО	Мургоб	22.Мургоб	173.Мургоб	50%	10
Село	ГБАО	Рошткалъа	27.Тавдем	232.Хабост	2%	10
Село	ГБАО	Рушон	31.Н.Додхудоев (Бахрушан)	283.Бахрушон	13%	10
Село	ГБАО	Рушон	35.М.Абдулвосиев (Шидз)	308.Дех	3%	10
Село	ГБАО	Шугнон	39.Навобод	339.Сидж	6%	10
Село	ГБАО	Шугнон	42.Сучон	362.Сипинз	2%	10
Село	РРП	Варзоб	46.Айни	422.Шаршара	1%	10
Село	РРП	Варзоб	51.Чорбог	477.Шодоб (Чагатай)	6%	10
Село	РРП	Рашт	56.Навди	529.Калон махсуд	1%	10
Село	РРП	Хисор	65.Алмоси	641.Дарози	1%	10
Село	РРП	Хисор	68.Хонакои Кухи	691.Нилу	7%	10
Село	РРП	Хисор	71.М.Турсунзода (Карамкуль)	727.Баракат (Авзикент)	5%	10
Село	РРП	Хисор	73.Навобод	763.Навобод	2%	10
Село	РРП	Лахш	80.Пилдон	811.Сайрон	2%	10
Село	РРП	Нуробод	85.Хумдон(Навдонак)	877. Обилурд	4%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	90.Чимтеппа (Оккургон)	938.Дарёбод	5%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	92.Зайнабобод	958.Файзоба (Янгимехнат)	3%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	93.Чорякорон(Испечак)	981.Хуснобод (Каттасой)	4%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	96.Чоргултеппа (Куктош)	1026.Чорсу(Партизани Сурх)	6%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	99.Рохати	1055.Моинкадж	6%	10
Село	РРП	Рудаки(Ленинский)	101.Сарикишти лет.Тадж.ССР)	(40- 1095.Махмадшо Поён	3%	10
Село	РРП	Вахдат(Кофарнихонский	103.Бахор	1117.Шахристон (Киргизон)	6%	10

		район)				
Село	РРП	Вахдат(Кофарнихонский район)	105.А.Абдулвосиев(Кофарнихон)	1150.Андигон	6%	10
Село	РРП	Вахдат(Кофарнихонский район)	107.Симигандж	1201.Нозиробод	2%	10
Село	РРП	Вахдат(Кофарнихонский район)	110.Чуянгарон	1246.Шоразм	3%	10
Село	РРП	Вахдат(Кофарнихонский район)	112.Б.Бурунов(Янгибазар)	1281.Файзбахш(Тукалтепа)	2%	10
Село	РРП	Тоджикобод	124.М.Шогадоев	1415.Зафаробод (Мулло Темур)	2%	10
Село	РРП	Турсунзода	127.Дж. Рахмонов(Киров)	1454.А.Мирзоев (Пахташиркат)	5%	10
Село	РРП	Турсунзода	128.Навобод	1483.Истиклол(Галаботур)	4%	10
Село	РРП	Турсунзода	132.Сешанбе	1526.Самарканд(Яхшиабод)	6%	10
Село	РРП	Файзобод	136.Джавонон	1574.Карсанг	2%	10
Село	РРП	Шахринав	143. Хасанов	1618.Аджам (Кызыл Байрак)	2%	10
Село	РРП	Шахринав	146.Шахринав	1672.Шахринав(вкл.Заводи Хишт)	11%	10
Село	Согд	Айни	151.Дардар	1710.Хайробод	1%	10
Село	Согд	Ашт	157.Ошоба	1748.Ошоба	9%	10
Село	Согд	Ашт	160.Мехробод (Камишкуруион)	1768.Хучистон(Камишкургон)	8%	10
Село	Согд	Ашт	163.Кирккудук	1786.Кирккудук	14%	10
Село	Согд	Гончи	166.Далёни-Боло	1801.Далён	15%	10
Село	Согд	Гончи	169.Муджум	1827.Нуробод (Кучкина)	5%	10
Село	Согд	Зафаробод	172.ш-к.Зафаробод	1848.Хамробод (Кипчок)	3%	10
Село	Согд	Исфара	178.Кулканд	1860.Кулканд	34%	10
Село	Согд	Исфара	180.Навгилем	1866.Офтобруй	8%	10
Село	Согд	Исфара	184.Чоркух	1879.Чоркух	58%	10
Село	Согд	Конибодом	186. Г.Ортикова	1891.Диловарон(Шахидкараянтон)	9%	10
Село	Согд	Конибодом	189.Пулотон	1907.Сарикуй	15%	10
Село	Согд	Мастчоҳ	192.Навбахор	1922.Санг чашма (Чолота)	1%	10
Село	Согд	Мастчоҳ	194.Палдорак	1948.Палдорак	31%	10
Село	Согд	Спитамен(Нау)	196.Истиклол (Октеппа)	1955.Саидкурбан	17%	10
Село	Согд	Спитамен(Нау)	199.Улджабоев(Нов)	1960.Нов	42%	10
Село	Согд	Панджакент	202.Амондара	1980.Худжа пандж	1%	10
Село	Согд	Панджакент	205.Лоик Шерали(Колхозчиён)	2006.Бахор	3%	10
Село	Согд	Панджакент	208.Могиён	2030.Фони	3%	10
Село	Согд	Панджакент	212.Хурми	2054.Сарикамар	2%	10
Село	Согд	Дж.Расулов	216.Гулхона	2103.Гулхона	16%	10

Село	Согд	Дж.Расулов	217.Гулакандоз	2111.Гулакандоз	70%	10
Село	Согд	Истаравшан	221.Гулисурх	2123.Бафои	3%	10
Село	Согд	Истаравшан	223.Калъаи Баланд	2142.Калаи баланд	14%	10
Село	Согд	Истаравшан	225.Зархалол(Коммунизм)	2158.Истаравшан	6%	10
Село	Согд	Истаравшан	229.Пошкент	2181.Калачаи гулизард	6%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	232.Гозиён	2197.Дехаи – Боло	6%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	234.Исфисор	2217.Исфисор	59%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	236.Хистеварз(Кистакуз)	2225.Хистеварз (Кистакуз)	100%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	238.Унджи	2234.Унджи	33%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	240.Х. Усмонов	2264.Кулангир	19%	10
Село	Согд	Б.Гафуров	241.Ёва	2281.Осарик	4%	10
Село	Согд	Шахристон	243.Янгикургон	2308.Себзор(Увок)	5%	10
Село	Хатлон	Вахш	246.Дехаҳои ш-к.Киров	2360.Янгиарик	3%	10
Село	Хатлон	Вахш	249.Рудаки(Роҳи Ленин)	2398.Дусти	14%	10
Село	Хатлон	Восеъ	252.М.Махмадалиев (Арал)	2433.Арал	3%	10
Село	Хатлон	Восеъ	254.Мехнатобод	2453.Восеободи-Калон	6%	10
Село	Хатлон	Восеъ	257.Х.Раджабов(Пахтакор)	2477.Саричашма	4%	10
Село	Хатлон	Дангара	260.Лолазор	2510.Оламафруз(Авзикент)	3%	10
Село	Хатлон	Дангара	263.Сангтуда	2542.Сангтуда	9%	10
Село	Хатлон	Джиликул	267.Д- ш-к.20-сол.Истиклол	2581.Мохи нав(Ойхотун)	4%	10
Село	Хатлон	Джиликул	271.Нури Вахш	2618.Л.Шерали	2%	10
Село	Хатлон	Хуросон(Гозималикский)	275.Кизилкаъа	2669.Мехнатобод	3%	10
Село	Хатлон	Кубодиён	278.Э.Ниёзов	2704.Юлдузкок	1%	10
Село	Хатлон	Кубодиён	282.Таҳти Сангин (С.Худойкулов)	2725.С.Худойкулов(Тешиктош)	7%	10
Село	Хатлон	Кубодиён	284.20-солагии Истиклол(Янгиюл)	2740.Лайлакуя	12%	10
Село	Хатлон	Дж.Руми (Колхозобод)	288.Навобод	2770.Кизил Тоджикистон	5%	10
Село	Хатлон	Дж.Руми (Колхозобод)	290.Узун	2802.Болшевик	3%	10
Село	Хатлон	Бохтар	293.Д-ш-к.Бохтариён	2835.Х.Ходжаев(Сангтуда)	2%	10
Село	Хатлон	Бохтар	295.Заргар	2878.Фрунзе	4%	10
Село	Хатлон	Бохтар	296.Сарвати истиклол	2910.Уртабуз	6%	10
Село	Хатлон	А.Джоми (Ходжамастон)	299.Арал	2949.Навиддор (Навобод)	4%	10
Село	Хатлон	А.Джоми (Ходжамастон)	302.Дустӣ (Октябрь)	2983.Фуркат	6%	10
Село	Хатлон	Кулоб	306.Дахана	3022.(Гулрез) Олтаул	4%	10
Село	Хатлон	Кулоб	308.Зираки	3062.Офтобулок	5%	10
Село	Хатлон	Кумсангир	312.Кумсангир	3094.Джуйбор	4%	10

Село	Хатлон	Кумсангир	314.Истиклол(Телман)	3121.Дехконобод(Калинин)	5%	10
Село	Хатлон	Муъминобод	319.Кулчашма	3173.Геш(Гели)	4%	10
Село	Хатлон	М.С.А.Хамадони(Московский)	323.Калинин	3266.Давлатобод(Г.Сафаров)	9%	10
Село	Хатлон	М.С.А.Хамадони(Московский)	327. Панджоб	3290.Зафаробод	2%	10
Село	Хатлон	Фархор	331.Галаба	3329.Кизилсу	5%	10
Село	Хатлон	Фархор	336.Фархор	3363.Иттифок	5%	10
Село	Хатлон	Пандж	340.Намуна	3396.10-солаги Вахдат(Кудуклы)	4%	10
Село	Хатлон	Сарбанд	343.Гулистон	3424.Окгаза	10%	10
Село	Хатлон	Темурмалик	350.Бирдам (Танобчи)	3498.Танобчии - Поён	3%	10
Село	Хатлон	Шахритуз	356.Х.Назаров	3562.Тоджикобод(И.Муродов)	6%	10
Село	Хатлон	Шахритуз	359.Сайёд	3582.Гулистон	1%	10
Село	Хатлон	Ш.Шохин (Шуробод)	365.Шурообод	3668.Навобод	2%	10
Село	Хатлон	Ёвон	370.Дахана	3715.Гарав	11%	10
Село	Хатлон	Ёвон	372.Обимуки	3733.Кингирджар	4%	10
Село	Хатлон	Ёвон	375.Чоргул	3766.Шурча	7%	10
Село	Хатлон	Н.Хусрав(Бешкентский)	380.Фируза	3806.Бешкент-5(Фируза)	1%	10

