

РЕЗЮМЕ ДЛЯ РУКОВОДСТВА

Накопленный опыт практической работы указывает на то, что *индивидуальные, своевременные консультации* при принятии финансовых решений, в ходе которых уделяется внимание *установлению финансовых целей*, могут быть более эффективными для изменения финансового поведения потребителей в отличие от общего образования, предоставляемого в стенах аудитории. Учитывая все вышеизложенное, IFC провела две пилотные кампании по предоставлению бесплатных и нейтральных финансовых консультационных услуг на улицах для потребителей двух городов Кыргызстана Нарына и Таласа в октябре и ноябре 2015 года.

В целях оценки воздействия консультационных кампаний на уровень *знаний* потребителей о своем финансовом положении, *осознание* своей готовности и способности принимать правильные финансовые решения, и осуществление *действий* в целях лучшего и оптимального соотношения доходов и расходов и ведения бюджета домохозяйства, IFC провела оценку влияния среди участников и контрольных групп в Таласе и Нарыне на момент проведения консультационных кампаний, через 3 месяца и 6 месяцев после их проведения.

Полученные результаты дают ценную информацию об эффективных методах консультирования, а также позволили сделать неожиданные заключения относительно факторов, побуждающих потребителей финансовых услуг менять свое поведение. Финансовые консультационные кампании показали значительное положительное воздействие на планирование, планирование бюджета и даже получение доходов. Тем не менее, консультирование не является простым решением. Многообещающие намерения и изменения в поведении отмечались, главным образом, в течение первых трех месяцев, затем, впоследствии были менее выражены и не проявлялись по истечении 6 месяцев.

Неожиданным результатом стали изменения в вопросах планирования и получения доходов в контрольной группе (несмотря на то, что, в целом, в Кыргызстане отмечалось замедление экономического роста и ухудшение качества портфеля микрофинансовых организаций). Также, результаты показали, что сам процесс опроса способствовал изменениям в поведении, а напоминания и общественное давление показали свою эффективность даже в случае отсутствия консультаций. По результатам исследования также отмечается, что чувство уверенности и оптимизма потребителей связано с активным процессом принятия финансовых решений, что подтверждается четкими различиями в поведении и отношении потребителей двух городов, в которых проводились консультационные кампании.

ОБЗОР

Накопленный опыт практической работы указывает на то, что *индивидуальные, своевременные консультации* при принятии финансовых решений, в ходе которых уделяется внимание *установлению финансовых целей*, могут быть более эффективными для изменения финансового поведения потребителей в отличие от общего образования, предоставляемого в стенах аудитории. Учитывая все вышеизложенное, IFC провела две пилотные кампании по предоставлению бесплатных и нейтральных финансовых консультационных услуг на улицах для потребителей двух городов Кыргызстана – Нарына и Таласа в октябре и ноябре 2015 года. Данные два города были выбраны в качестве исключительных случаев чрезмерной кредитной задолженности домохозяйств (наличие параллельных кредитов, высокое соотношение долга и доходов) и кредитной задолженности согласно данных кредитного бюро.

В сотрудничестве с Национальным банком Кыргызской Республики и органов местного самоуправления, IFC провела две недельные кампании в вышеуказанных городах и привлекла свыше одной тысячи взрослых потребителей финансовых услуг в каждом городе для участия в частных и конфиденциальных индивидуальных беседах продолжительностью 30-40 минут на каждого человека. Во время таких бесед определялись личные

финансовые цели, обозначались предстоящие крупные расходы и доходы, определялись риски и возможности для осуществления сбережений. По завершению каждой кампании был проведен однодневный фестиваль по модели развлекательной программы обучения, т.е. посещение местных культурных достопримечательностей и представлений совмещалось с обучающими занятиями на темы принятия финансовых решений и получения консультаций. В целях оценки воздействия консультационных кампаний на уровень знаний потребителей о своем финансовом положении, осознание своей готовности и способности принимать правильные финансовые решения, и осуществление действий в целях лучшего и оптимального соотношения доходов и расходов и ведения бюджета домохозяйства, IFC провела оценку влияния среди участников и контрольных групп в Таласе и Нарыне на момент проведения консультационных кампаний, через 3 месяца и 6 месяцев после их проведения.

Полученные результаты дают ценную информацию об эффективных методах консультирования, а также позволили сделать неожиданные заключения относительно факторов, побуждающих потребителей финансовых услуг менять свое поведение.

Мгновенная реакция участников была самой положительной, большинство участников оценили качество и полезность консультаций на «4» и «5» по шкале от 0 (бесполезные) до 5 (чрезвычайно полезные). Участники в своих отзывах отмечают, что они хотели бы получать больше консультаций, получать их чаще и, чтобы они были более доступные и желательно с использованием визуальных материалов, которые бы доступно разъясняли сложные концепции. Участникам также требовалась «реальная помощь», подразумевающая интервенции, которые непосредственно влияют на их уровень долгового бремени.

По мнению членов команды проекта, это указывает на то, что участники воспользуются консультациями в случае их предоставления финансовыми учреждениями во время пролонгации и/или реструктуризации кредита. Это самый важный «момент обучения», когда клиенты и кредитные специалисты могут извлечь колоссальную пользу от подробного обсуждения доходов и расходов заемщика, финансовых целей и мер, которые заемщик может предпринять, чтобы умело управлять структурой своего задолженности. Финансовые консультационные кампании также продемонстрировали значительное положительное влияние на вопросы планирования, формирования бюджета, а также на получение доходов. На базисном уровне результаты опроса целевой аудитории показали, что 65% заемщиков не ожидали, что выплаты по кредиту будут настолько крупными и только 26% участников могли с уверенностью указать свои ежемесячные доходы и расходы. После получения консультаций количество участников составляющих семейный бюджет возросло на 15%.

После получения консультаций в два раза увеличилась доля респондентов, которые с уверенностью указывают свои доходы и расходы. 80% респондентов отметили, что они нашли способы сэкономить средства и сократить расходы. Сократился процент респондентов получивших консультации, для которых размер ежемесячных выплат по кредиту стал неожиданностью, с 65% до 41%. Также, консультации повлияли на кругозор потребителей. Среди респондентов, принявших участие в консультационной кампании, на 43% процента увеличилось количество участников, ответивших, что они будут обращаться за консультациями и советами в финансовые учреждения. Также отмечалось значительное повышение уровня уверенности в вопросах финансового планирования. Примечательно, что консультации повлияли на аспекты долгового бремени и получения доходов. У половины респондентов, принявших участие в консультационных кампаниях, отмечается сокращение коэффициента платежей по кредиту к ежемесячным доходам в течение шести месяцев. Доля самой уязвимой группой, где платежи по кредиту превышали размер ежемесячного дохода, сократилась на 9% в количественном выражении после получения консультаций. Результаты проведенной интервенции и результаты опроса контрольных групп показали сокращение числа непогашенных кредитов и рост доходов за период проведения исследования.

Тем не менее, консультирование не является простым решением. Многообещающие намерения и изменения в поведении отмечались, главным образом, в течение первых трех месяцев. Например, в экспериментальной группе участники, получившие новые кредиты перешли на кредитование долгосрочных целей в течение 3 месяцев после получения консультаций (в сравнении с контрольной группой, участники которой продолжали заимствовать на краткосрочные цели в течение данного периода). Также отмечается значительное увеличение в

вопросах подготовки семейного бюджета и планирования. Тем не менее, многие положительные сдвиги, которые отмечались в течение 3-х месяцев после проведения консультаций, стали менее выражены и не проявлялись по истечении 6 месяцев. Например, отмечалось сокращение в деятельности по планированию и составлению бюджета среди участников экспериментальной группы по завершению 6 месяцев. Многие респонденты отмечали, что им требуется «реальная помощь», а консультации не улучшили положение заемщиков с выплатами по кредитам после 6 месяцев (в действительности, в Нарыне отмечалось сокращение на 41% числа заемщиков ответивших, что они осуществляли своевременные выплаты по кредиту по истечении 6 месяцев с момента получения базовых данных в начале кампании).


Результаты исследования выявили непредвиденное влияние опроса на участников контрольной группы. Следует отметить, что в состав контрольной группы вошли участники из тех же населенных пунктов, из которых формировались участники экспериментальной группы, которые также отмечали трудности при осуществлении выплат по кредитам во время сбора базовых данных. При этом участники контрольной группы в два раза чаще правильно отвечали на основные вопросы финансовой грамотности, чем участники экспериментальной группы, что указывает на возможную ошибку при отборе участников. Наверное, неудивительно, что контрольная группа показала более высокий процент респондентов планирующих семейный бюджет по сравнению с экспериментальной группой (возможно, они лучше планируют или же участники, обратившиеся за консультацией, в большей степени озабочены отсутствием контроля за своими финансами).

Примечательно, что исследование выявило рост доходов в течение 6 месяцев и снижение отношения платежей к доходам, как в экспериментальной группе, так и в контрольной группе, несмотря на то, что, в целом, ситуация в Кыргызстане характеризуется замедлением темпов экономического роста и ухудшением качества портфеля микрофинансовых организаций за последний год, в частности в двух целевых городах.

Что повлияло на улучшение показателей в обеих группах? Возможно, сам процесс опроса способствовал изменению поведения, а также повышенное внимание, которое было уделено вопросам планирования бюджета домохозяйства и предпринимаемые кропотливые усилия по увеличению доходов (или самосознание, побудившее завысить показатели роста доходов домохозяйства). Возможно, что сам процесс организации интервьюерами запланированных и квартальных интервью в домах респондентов произвел эффект напоминания или общественного воздействия на изменение поведения в отношении финансовых вопросов. Результаты опроса показали, что такие «напоминания» неожиданным образом мотивировали респондентов планировать бюджет домохозяйства, осуществлять поиск источников дохода и ограничивать будущие заимствования.

По результатам исследования также отмечается, что чувство уверенности и оптимизма потребителей связано с активным процессом принятия финансовых решений. В этом отношении мнения жителей г. Талас и г. Нарын существенно отличаются. Жители г. Талас высказали больше оптимизма (в ответ на вопрос об ожидаемом улучшении их финансового положения в следующем году по сравнению с текущим годом) и уверенности в отношении своих оценок финансового положения в период проведения исследования (несмотря на то, что в обоих городах отмечается высокий уровень просрочки и наличие параллельных кредитов). В ходе опроса по завершению 6 месяцев 68% жителей г. Нарын пессимистично высказались в отношении своего финансового будущего по сравнению с 11% жителей г. Талас.

По-видимому, респонденты в г. Талас приобрели больше знаний в ходе консультирования по финансовым вопросам, чем жители г. Нарын. Участники в г. Талас продемонстрировали желание и стремление планировать семейный бюджет, обсуждать финансы в кругу семьи и проявили большую уверенность в оценке доходов и расходов домохозяйства. Также увеличился процент респондентов, ответивших, что «тратят достаточно средств на основные потребности домохозяйства как еда, одежда и транспортные расходы» с 77% до 92% в течение 6 месяцев исследования. В то же время, жители г. Нарын не только показали более слабые результаты по планированию, составлению бюджета, взаимодействию и продемонстрировали меньшую степень уверенности, но также сократился процент респондентов ответивших, что «тратят достаточно» на потребности домохозяйства с 70% до 51% в течение 6 месяцев. Различия между двумя



городами могут быть связаны с источниками доходов (г. Талас является родиной фасоли, но, там отмечается четырехкратное снижение цен на фасоль, а г. Нарын славится своим животноводством, но, в настоящее время отмечается резкое падение цен на баранину), географическими и торговыми ограничениями. Возможно, менталитет играет важную роль. Способствуют ли сложные долговые ситуации проявлению замкнутого или скрытного поведения, которое, в свою очередь, сдерживает обсуждение доходов и расходов в семье и как следствие оказывает влияние на планирование семейного бюджета? Либо заемщик закрывается из-за чувства безнадежности и не принимает необходимые меры, облегчающие его положение? Сложно что-то сказать, но существенная разница в ответах респондентов в г. Талас и г. Нарын указывает на проблему, с которой могут столкнуться финансовые учреждения в других городах и которая требует принятия серьезных мер по наращиванию финансовой компетенции отдельных групп людей. Для начала можно использовать социальные и культурные стимулы наряду с консультированием.

Пилотные кампании представляют собой следующий этап наращивания финансовой компетенции на местном уровне, который расширяется и адаптируется. Опыт, приобретенный в ходе первых экспериментов, поможет в проведении более обширных и эффективных интервенций в будущем.

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОССАРИЙ.....	7
ВВЕДЕНИЕ.....	9
МЕТОДОЛОГИЯ	10
РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	15
ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	19
СТЕПЕНЬ ПЕРЕКРЕДИТОВАННОСТИ.....	19
ОЦЕНКА КОНСУЛЬТАЦИЙ.....	28
ЗНАНИЯ	33
ВОСПРИЯТИЕ	53
ДЕЙСТВИЯ	67
ПРИЛОЖЕНИЯ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СТЕПЕНЬ ПЕРЕКРЕДИТОВАННОСТИ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ	80
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ВОСПРИЯТИЕ	82
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ДЕЙСТВИЯ.....	92

1. ГЛОССАРИЙ

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

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));

ЦА –целевая аудитория;

Множественный ответ – ответы на вопросы, в которых можно выбрать несколько вариантов ответа;

НСК – Национальный Статистический Комитет;

НБКР – Национальный банк Кыргызской Республики;

КА – консалтинговое агентство;

Интервьюер – специалист, который занимается проведением опроса;

КР – Кыргызская республика;

Респондент – человек, которого опрашивает интервьюер;

МКК – Микро кредитные компании;

МКО – Микро кредитные организации;

МФО – Микро финансовые организации;

СМИ – Средства массовой информации.

СТРУКТУРА ОТЧЕТА

Данный отчет описывает работу, проделанную специалистами консалтингового агентства «M-Vector»: полевые работы по сбору первичных данных, контроль и анализ и определение основных результатов исследования.

Отчет включает в себя:

- Глоссарий;
- Методологию исследования, содержащую описание выборочной совокупности, методы и инструментарий исследования;
- Резюме исследования, содержащее информацию о наиболее важных основных выводах, результатах исследования.
- Результаты исследования, отражающие основные результаты и выводы, полученные в ходе проведения опроса и выполнения анализа. Информация, отраженная в отчете основана на результатах базового и двух последующих количественных исследований;
- Приложения.

2. ВВЕДЕНИЕ

Согласно данным НБКР по состоянию на 31 марта 2016 года на территории Кыргызской Республики действовало 25 коммерческих банков, 323 филиала коммерческих банков и 106 микрокредитных компаний, 6 микро-финансовых компаний, 56 микро-кредитных агентств и 118 кредитных союзов¹.

По состоянию на 1 января 2016 года количество активных заемщиков в Кыргызстане составило 536 тысяч 662 человека. Из них заемщиками коммерческих банков являются 376 тысяч 428 человек, микрофинансовых организаций – 194 тысячи человек.

На начало 2016 года у 15% активных заемщиков имеются просрочки по платежам сроком до 30 дней. Общее количество кредитов с просрочками составило 471 865². По сравнению с 2014 годом, процент просроченных заемщиками кредитов в 2015 году увеличился на 8,6% до 18,6%.

Количество заемщиков, имеющих два и более активных кредитов, по всей стране 77 тысяч человек. В сравнении с 2014 годом, их количество уменьшилось на 14 тысяч. Из этих 77 тысяч – 91% имеют 2 кредита, 8% — 3 кредита и лишь 1% имеет 4 и более кредитов одновременно.

Несмотря на растущее количество людей, прибегающих к услугам МФО/МКК, не все заемщики остаются довольны и получают ожидаемую выгоду от получения кредита. Данная ситуация связана с множеством факторов, одним из которых является недостаточная финансовая грамотность и нерациональное финансовое планирование бюджетов самих заемщиков, что в дальнейшем создает сложности в выплате задолженностей.

Исходя из аналогичных исследований, проведенных компанией М-Вектор, а также, по мнению многих финансовых экспертов, для снижения уровня перекредитованности в стране необходимо работать с населением в области финансовой грамотности и планирования бюджета. Данное исследование проводится с целью оценки и мониторинга результатов финансового консультирования населения. С целью выявления эффективности воздействия консультаций на знания, восприятие и действия заемщиков в отношении финансового планирования, контроля и состояния данное исследование было организовано в 3 этапа:

1. Базовое исследование проводилось с целью оценки первоначального уровня знаний заемщиков о правах, способах улучшения своей финансовой ситуации; восприятия, касаемо финансового контроля и готовности к будущему; действий в отношении финансового планирования до начала воздействия посредством консультаций
2. Промежуточное исследование проводилось для оценки данного уровня после проведения консультаций по финансовому планированию.
3. Финальное исследование проводилось для оценки воздействия консультаций на более долгосрочном отрезке времени.

1. <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=69&lang=RUS>

2. Обзор рынка кредитования за 2015 год. <https://www.akchabar.kg/article/loans/loan-market-review-2015/>

3. МЕТОДОЛОГИЯ

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ:

В рамках исследования необходимо было провести мониторинг и оценку влияния консультаций по финансовому планированию на заемщиков, имеющих сложности с выплатой кредитов, а именно на их:

- знания о правах и возможных вариантах улучшения финансовой ситуации;
- восприятие касательно контроля своих финансов и готовность к будущему;
- действия, направленные на улучшение их устойчивого финансового положения.

ГЕОГРАФИЯ:

География данного исследования покрывает два города – Нарын и Талас. Исследуемые города были определены на основании статистики по уровню перекредитованности местного населения как города с наибольшей долей людей, имеющих параллельные кредиты и задержки ежемесячных выплат по кредитам.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Целевой аудиторией исследования являлись заемщики³, которые идентифицировали себя как «имеющие сложности с оплатой долгов»⁴.

Для достижения поставленной цели исследования были сформированы две целевые группы заемщиков:

- 1) Интервенционная группа – заемщики, имеющие трудности с выплатой различных видов задолженностей (кредитов, долгов, займов у родственников, друзей), которые принимали участия в консультациях.
- 2) Контрольная группа – заемщики, имеющие трудности с выплатой различных видов задолженностей (кредитов, долгов, займов у родственников, друзей), которые не принимали участия в консультациях.

Социально-демографический профиль целевой аудитории:

- Пол: Мужчины и женщины;
- Возраст: от 18 лет и старше;
- Уровень дохода: все уровни;
- Образование: все уровни.

3. Заемщики: заемщики любых видов финансовых организаций (банков, МФО, кредитных союзов и. т. д.), а также у родственников, знакомых, друзей и. т. д.

4. «Имеющие сложности с оплатой долгов» - 1) Наличие нескольких параллельных кредитов (когда один кредит берется для того, чтобы расплатиться с предыдущим кредитом); 2) Просрочка с погашением кредита долга.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ:

В каждом городе, Таласе и Нарыне, IFC провела недельную кампанию в сотрудничестве с мэрами городов и губернаторами, в ходе которой предлагались бесплатные консультации по финансовому планированию в палатках на улице. Данные консультации осуществлялись независимыми консультантами, которые не представляли финансовые учреждения в формате частных, личных интервью. Длительность каждой консультации составила приблизительно 35 минут. В результате данной кампании в каждом городе было проведено около 1000 личных консультаций для потребителей финансовых услуг.

Исследование было организовано в 3 этапа: базовый опрос, промежуточный и финальный. Базовый опрос проводился с целью фиксации уровня знаний, восприятия, финансовой активности (действий) в отношении финансового планирования исследуемой ЦА до начала воздействия на интервенционную группу посредством консультаций. Промежуточный и финальный опросы были организованы для оценки данного уровня после проведения консультаций. Результаты, полученные в процессе промежуточного и финального опросов, предназначены для сопоставления с результатами оценки в базовом опросе, то есть для оценки эффекта консультаций по финансовому планированию на заемщиков, имеющих трудности с выплатой кредита. Таким образом, сравнение результатов оценки контрольной и интервенционной групп было предназначено для получения более «чистой» оценки влияния консультаций на интервенционную группу. Тем не менее как показали результаты исследования респонденты контрольной группы также были мотивированы на изменение финансового поведения. Респонденты контрольной группы не получали каких-либо профессиональных финансовых консультаций, однако они принимали участие в серии личных интервью об их финансовом положении. Вероятно, что данные интервью, возымели эффект напоминания либо оказали социальное давление, послужившие улучшению финансового положения. Несмотря на замедление общего экономического роста в Кыргызстане, ухудшение микрофинансовых портфелей за период исследования участники интервенционной и контрольной групп продемонстрировали прогресс по нескольким показателям.

Для упрощенного отбора респондентов в интервенционную группу был организован фестиваль, посвященный финансовому планированию в каждом из исследуемых городов. Фестивали проводились в октябре 2015 года. Фестиваль проводила IFC при содействии КА M-Vector и ведущих МФО, таких как «Компаньон» и «Финка». На данное мероприятие были приглашены люди, которые идентифицировали себя как «имеющие сложности с оплатой долгов»⁵, в ответ на рекламу (по радио, печатные СМИ или в ответ на SMS, которое было отправлено им их финансовыми организациями). В рамках фестиваля были предусмотрены консультации по финансовому планированию, а также развлекательная программа. Фестиваль позволил отобрать респондентов в интервенционную группу, провести первоначальную оценку их знаний, восприятия и действий, а затем предоставить им консультации. Более подробная схема организации базового опроса выглядит следующим образом:

5. «Имеющие сложности с оплатой долгов» - 1) Наличие нескольких параллельных кредитов (когда один кредит берется для того, чтобы расплатиться с предыдущим кредитом); 2) Просрочка с погашением кредита долга.

1. БАЗОВЫЙ ОПРОС:

• ОПРОС ИНТЕРВЕНЦИОННОЙ ГРУППЫ

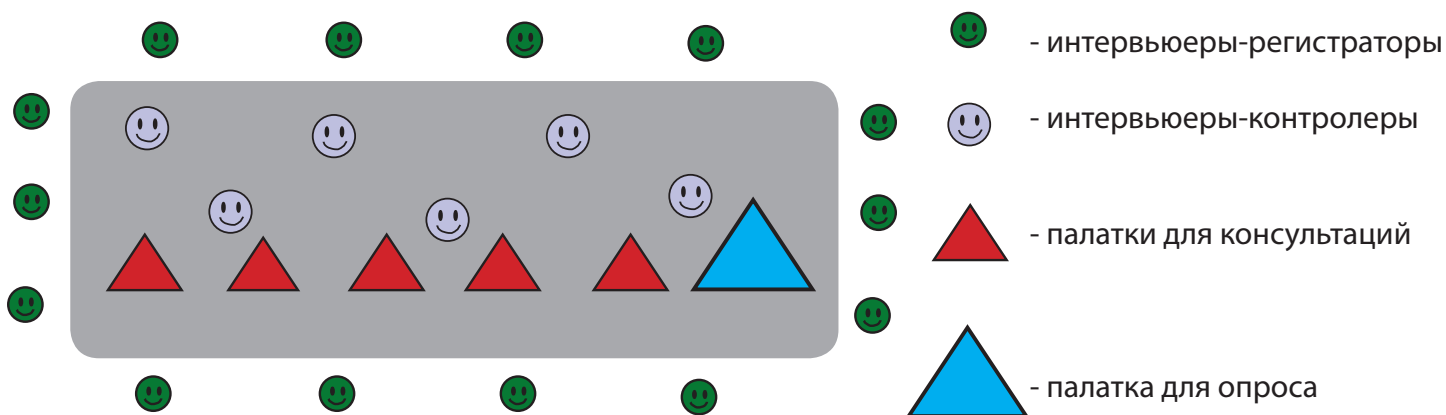
1.1. РЕГИСТРАЦИЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ФЕСТИВАЛЯ:

Целевая аудитория: все посетители фестиваля старше 18 лет.

Метод: Опрос был проведен методом личного интервью (face-to-face) с использованием специальной анкеты для регистрации посетителей фестиваля. Все посетители старше 18 лет регистрировались интервьюерами-регистраторами.

Интервьюеры выдавали браслеты с идентификационным номером посетителям, которые утверждали, что имеют сложности с выплатой кредитов, займов и других видов задолженностей и направляли в палатку КА «М-Вектор», где проводился опрос по основной анкете. В случае, когда кто-то из людей проходил на территорию проведения фестиваля без регистрации, 6 интервьюеров-контролеров, «циркулирующие» по территории фестиваля, выявляли их визуально (посетители без браслетов) и регистрировали.

СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ИНТЕРВЬЕУЕРОВ ВО ВРЕМЯ ФЕСТИВАЛЯ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ГОСТЕЙ:



1.2. ОСНОВНОЙ ОПРОС ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ

Целевая аудитория: посетители, которые утверждали, что имеют сложности с выплатой кредитов, займов и других видов задолженностей.

Метод: Опрос был проведен методом личного интервью (face-to-face). Основную анкету посетители заполняли самостоятельно. При необходимости в палатках работали интервьюеры, которые могли разъяснить вопросы в случае возникновения сложностей у респондентов с пониманием вопросов анкеты.

Для посетителей, участвующих в опросе по основному вопроснику было предусмотрено небольшое вознаграждение (плитка шоколада). После прохождения опроса респондентам предлагалось пройти в другие палатки для получения 7-минутной консультации по финансовому планированию.

1.3. ПРОВЕДЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОСЛЕДУЮЩИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ И УЧАСТИЯ В СЛЕДУЮЩЕМ ОПРОСЕ

Целевая аудитория: посетители, которые утверждали, что имеют сложности с выплатой кредитов, займов и других видов задолженностей, прошедшие опрос по основной анкете.

Метод: Опрос был проведен методом личного интервью (face-to-face). После проведения консультаций консультанты предлагали посетителям участие в последующих консультациях и опросе, записывая полученную информацию в специальный бланк.

1.4. ОЦЕНКА КОНСУЛЬТАЦИЙ И МЕРОПРИЯТИЯ

Консультанты МФО выдавали каждому посетителю, прошедшему консультацию бланк оценки консультаций и фестиваля.

Оценка происходила анонимно. Так, каждый посетитель опускал заполненный бланк оценки в урну для голосования.

• ОПРОС КОНТРОЛЬНОЙ ГРУППЫ

Целевая аудитория: заемщики, имеющие трудности с выплатой кредитов, которые не принимали участия в фестивале и консультациях.

Метод: Опрос был проведен методом личного интервью (face-to-face). Поиск респондентов осуществлялся по домохозяйствам, методом «снежного кома», т.е. каждого найденного респондента просили порекомендовать одного или нескольких заемщиков, входящих в целевую группу исследования. Респондент самостоятельно заполнял анкету и при необходимости мог задавать уточняющие вопросы интервьюеру.

Для группы интервенций в период между базовым и промежуточным опросами IFC организовало дополнительные консультации посредством телефонных звонков, SMS, личных встреч с консультантами, групп самопомощи. Данные консультации в большей степени были направлены на напоминание заемщикам о необходимости финансового планирования бюджета нежели на повышение их финансовой грамотности.

Анкета, по которой опрашивались заемщики контрольной группы состояла из 2-х блоков:

1. Основной блок, содержащий вопросы идентичные вопросам из основной анкеты для интервенционной группы;
2. Предложение участия в последующем опросе.

1. ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ОПРОС

Через 3 месяца после проведения базового опроса интервьюеры связались с респондентами интервенционной и контрольной групп для осуществления промежуточного опроса (повторного опроса №1).

Место опроса назначалось по договоренности с респондентом, в основном это были места проживания респондентов, места работы. Во время опроса встречались респонденты, не проживающие в исследуемых населенных пунктах. В данных случаях интервьюеры выезжали в села по месту жительства респондентов.

Интервьюеры старались убедить респондентов принять участие в подобном опросе через 3 месяца (за дополнительное вознаграждение в виде скретч-карт для загрузки денежных средств на телефонный баланс).

Метод: Опрос был проведен методом личного интервью (face-to-face). Респондент самостоятельно заполнял анкету и при необходимости мог задавать уточняющие вопросы интервьюеру.

2. ФИНАЛЬНЫЙ ОПРОС

Через 3 месяца после проведения промежуточного опроса был организован заключительный опрос респондентов из группы интервенций и контрольной группы.

Методика опроса и инструментарий были полностью аналогичны применяемым в промежуточном опросе.

Для респондентов за участие в опросе также предусматривалось вознаграждение.

ВЫБОРКА

В таблице 1 отображена информация о размере выборки в каждом опросе:

ТАБЛИЦА 1. РАЗМЕР ВЫБОРКИ, КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК

	Интервенция		Контроль	
	Нарын	Талас	Нарын	Талас
1 опрос	Зарегистрировано - 1062	Зарегистрировано - 1112	45	45
	Опрошено по основной анкете - 200	Опрошено по основной анкете - 200		
2 опрос	110	111	45	36
3 опрос	108	103	45	34

1. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТ ИНТЕРВЬЮЕРОВ

Был осуществлен 20% контроль случайно отобранных анкет каждого интервьюера. Контроль проводился методом телефонного звонка.

Контроль работы интервьюеров проводился в течение всего срока проведения полевых работ. Для проведения контроля агентством была разработана специальная проверочная форма, которая включала в себя перечень основных проверочных вопросов и характеристик, таких как факт проведения интервью, длительность интервью и ряд вопросов из основной анкеты. Контроль осуществлялся опытными контролерами компании.

2. ОБРАБОТКА, АНАЛИЗ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

После осуществления контроля качества данные анкет были закодированы и внесены в электронную базу данных. Дальнейшая статистическая обработка данных производилась с помощью статистического пакета SPSS и Microsoft Excel.

Для обработки и анализа полученных данных использовались методы описательной статистики, перекрестного анализа.

4. РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данное исследование проводилось по заказу IFC. Целью проводимой оценки являлось получение данных о существующих знаниях относительно прав, восприятия и практик финансового планирования, контроля денежных средств, а также об изменении данного уровня под воздействием консультаций по финансовому планированию. Результаты предоставляют ценную информацию о том, каким образом консультации могут оказаться эффективными, а также факторах, которые способствуют изменению поведения потребителей финансовых услуг. Финансовые консультации продемонстрировали значительное позитивное воздействие на планирование, составление бюджета и даже получение дохода. При этом консультирование не стало панацеей от всех проблем. Амбициозные намерения и улучшение поведения наблюдались, в основном, в течение первых трех месяцев. Через шесть месяцев эффект стал ниже либо пропал вовсе. Неожиданным результатом стало улучшение планирования и получение доходов в контрольной группе (на фоне снижения роста экономики в Кыргызстане в целом и ухудшения микрофинансовых портфелей); полученные данные свидетельствуют о том, что сам процесс опроса способствовал изменениям в поведении, подталкивая участников, напоминая им о важных вещах или создавая социальное давление. Это само по себе оказалось очень мощным инструментом даже при отсутствии консультаций. Исследование также предполагает, что уверенность в себе и оптимизм потребителей связаны с проактивным принятием финансовых решений, о чем свидетельствуют различия в поведении и восприятии между двумя областями.

ВЫВОДЫ ПО СТЕПЕНИ ПЕРЕКРЕДИТОВАННОСТИ РЕСПОНДЕНТОВ:

- Результаты исследования показали, что в группе интервенций и в контрольной группе наблюдается снижение процента людей, имеющих задолженность. Уменьшение процента задолжников обусловлено скорее объективным фактом – прошедшим интервалом времени между опросами: например, люди выплатили свои краткосрочные кредиты, так как на момент 1-го опроса они уже почти полностью погасили кредиты.
- Половина респондентов из интервенционной группы, которые погасили свои кредиты к моменту 3-го опроса, отметили в базовом опросе, что их выплаты равны или превышают доход. Таким образом, данные заемщики нашли способы выплатить свои кредиты несмотря на то, что выплаты превышали их доходы. В контрольной группе данный процент не превышает 30% от всех респондентов, погасивших кредиты.
- Задержки выплат по кредитам, займам присутствуют не только у респондентов, выплаты которых превышают ежемесячный доход, но и у заемщиков с доходом, превышающим размер выплат. Так, у более 50% заемщиков к моменту финального опроса выплаты составляли меньшую сумму, нежели их ежемесячный доход.

ВЫВОДЫ ПО ОЦЕНКЕ ПРОВЕДЕННЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ ПО ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ:

- Результаты оценки консультаций, проведенных для интервенционной группы показали, что в целом консультации были восприняты заемщиками позитивно. Большинство респондентов отметили, что консультации были очень полезны для них и хотели бы, чтобы существовала возможность получать аналогичные консультации на регулярной основе. Однако наблюдается убывающая тенденция оценки консультаций во время проведения 2-го и 3-го опросов относительно оценки, осуществляемой респондентами сразу после проведения консультаций. Данная ситуация может объясняться ослаблением эффекта от консультаций во времени.
- Консультации в виде звонков и SMS пользуются среди респондентов меньшей популярностью. Более половины респондентов, которым были оказаны данные виды консультаций по различным причинам указали, что не получали их.

ВЫВОДЫ ПО ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ И УРОВНЯ ЗНАНИЙ О СВОИХ ПРАВАХ ПЕРЕД КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНОСТЯХ УЛУЧШЕНИЯ СВОЕЙ ФИНАНСОВОЙ СИТУАЦИИ:

- Как показали результаты оценки уровней финансовой грамотности заемщиков во время базового опроса в группе интервенций процент респондентов, имеющих высокий уровень финансовой грамотности, был довольно невысок (26%). В контрольной группе данный процент был выше (50%). Результаты оценки указывают на общее повышение уровня финансовой грамотности респондентов интервенционной и контрольной групп. Для интервенционной группы характерен более значительный рост финансовой грамотности (+52%), чем для контрольной группы (+24%). Для респондентов г.Талас характерен как изначально более высокий уровень финансовой грамотности, так и более значительный рост данного показателя, чем для респондентов г. Нарын.
- В целом наблюдается рост процента респондентов, которые могут посчитать свои доходы и расходы.
- Основным источником получения консультационной поддержки по преодолению сложностей погашения задолженностей респонденты видят банк, МКО, в которых они взяли кредит. Динамика процента респондентов, которые считают банк, МКО своим помощником в данном вопросе имеет возрастающую тенденцию. В интервенционной группе к 3-му замеру по сравнению с базовым данный процент вырос на 43%. 11% респондентов ответили, что данной службой для них является IFC, проводившая фестиваль по финансовому планированию.
- Ответы респондентов между теми, кто считает, что имеют право просить об отсрочке и теми, кто так не считает разделились примерно пополам в базовом замере. К 3-му опросу по сравнению с базовым опросом процент респондентов, считающие, что имеют право просить об отсрочке вырос на 11% по группе интервенций, а по контрольной группе вырос на 5%.
- Процент респондентов, которые считают, что имеют право просить о реструктуризации долга незначительно колебался по обеим группам и равен примерно 50% по группе интервенций и 40% по контрольной группе.


Выводы по оценке восприятия касательно контроля своих финансов и готовности к будущему:

- Анализ восприятия заемщиков в отношении суммы задолженности показал, что большинство заемщиков (около 65%) с проблемными кредитами в обеих группах не ожидали, что сумма по кредиту будет настолько большой, как оказалась на самом деле. Как показал финальный опрос данный процент снизился до 41% в обеих группах. Данное снижение может быть вызвано повышенным вниманием заемщиков к условиям получения кредита.
- Исследование динамики уровня доходов респондентов показало увеличение доли респондентов, которые повысили уровень своего дохода относительно дохода, отмеченного во время базового замера. Увеличение по интервенционной группе выше, чем по контрольной группе.
- В целом анализ восприятия респондентов показывает положительную динамику. В интервенционной группе наблюдаются более значительные положительные изменения, чем в контрольной группе.
- Большая часть респондентов считают, что кредит улучшает качество их жизни (ответы «полностью согласен» и «частично согласен»). По результатам 3-го опроса (+5% относительно базового уровня) в интервенционной группе наблюдается увеличение доли респондентов, не считающих, что денежные средства от кредита/займа улучшают качество их жизни. В контрольной группе данный процент понизился (-8% относительно базового уровня).
- Около 90% респондентов чувствуют себя уверенно, составляя финансовые планы. В сравнении с базовым уровнем по группе интервенций уровень респондентов, которые чувствуют себя полностью уверенно, составляя финансовые планы вырос после консультаций: ко 2-му замеру на 5%, а к 3-му на 13%. В контрольной группе данный показатель к 3-му замеру снизился по сравнению с базовым уровнем на 5%.
- Большинство респондентов (примерно 80%) уверены в том, что могут быть более экономными.

- Основная часть респондентов считает, что у них нет больших затруднений с выплатой кредитов. Так, лишь 15-20% по обоим группам отметили, что у них есть сложности с выплатой кредита. Менее 20% респондентов в группе интервенций считают, что у них нет сложностей с выплатой кредитов, однако имеют просрочки. В контрольной группе данный уровень выше (28-36%). Таким образом несмотря на то, что данные заемщики имеют возможность платить по задолженностям без задержек у них присутствуют просрочки.
- По группе интервенций в Нарыне процент респондентов, которые полностью уверены в сохранении залогового имущества; контроле своей финансовой ситуации; в том, что они могут быть более бережливыми; в улучшении своей финансовой ситуации в следующем году значительно ниже, чем в Таласе.
- Совокупный показатель восприятия респондентами своей финансовой ситуации, а также степени готовности к будущему показывает в интервенционной группе значительно более высокий процент оптимистично настроенных респондентов в Таласе, чем в Нарыне. Уровень пессимистично настроенных респондентов весьма высок в Нарыне и составляет 68% в 3-м замере, в то время как в Таласе – лишь 11%. В контрольной группе ситуация обратная – в Нарыне доля оптимистов выше, чем в Таласе.
- В группе интервенций в г.Нарын после проведения консультаций во 2-м опросе наблюдается увеличение процента позитивно и нейтрально настроенных респондентов, однако к 3-му замеру данный процент снижается и повышается доля пессимистично настроенных лиц. В г. Талас доля нейтрально и позитивно настроенных на свое финансовое будущее респондентов постоянно возрастает.

ВЫВОДЫ ПО АНАЛИЗУ ДЕЙСТВИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.

- После проведения консультаций в интервенционной группе ко 2-му замеру наблюдается небольшой рост процента респондентов, которые составляли семейный бюджет (+15%) в отличие от падения в контрольной группе (-5%). По вопросам составления семейного бюджета, обсуждения его с семьей в Таласе наблюдается возрастающая тенденция, а в Нарыне данный процент возрастает более резко ко 2-му замеру, чем в Таласе, а затем убывает.
- Базовый опрос показал, что в интервенционной группе около 60% респондентов составляли финансовые планы, в контрольной данный процент выше – 76%. По группе интервенций доля респондентов, которые поставили финансовые планы ко 2-му замеру более резко возросла в Нарыне (+20%) и осталась практически неизменной в Таласе. Однако в 3-м замере в Нарыне данный уровень снизился на 19%, а в Таласе вырос на 18%. По контрольной группе процент людей, которые составили финансовые планы имеет убывающую тенденцию в Нарыне и возрастающую в Таласе.
- Процент респондентов, которые согласовали свои доходы и расходы со своей семьей выше по г. Талас, чем по г. Нарын. Данный уровень в группе интервенций повысился на 4% ко 2-му замеру в Нарыне и остался практически неизменным в Таласе. Однако затем к 3-му замеру снизился на 8% в Нарыне и повысился на 8% в Таласе. По контрольной группе данный показатель в Нарыне ко 2-му замеру снизился на 5%, в Таласе снизился на 26%, а к 3-му замеру достиг прежнего уровня в Нарыне (56%), а в Таласе – повысился на 20% по сравнению со 2-м замером.
- Большая часть респондентов тратят достаточно средств на содержание своей семьи: питание, одежда, транспорт и т.п. В интервенционной группе процент респондентов, у которых качество жизни с этой точки зрения улучшилось возросло с 77% в базовом замере до 92% в 3-м замере в Таласе, однако в Нарыне данный показатель снизился с 70% до 51%. В контрольной группе наблюдается рост данного показателя по двум городам.
- Таким образом можно сделать вывод, что по группе интервенций в действиях респондентов по вопросам составления и согласования семейного бюджета, достаточности расходования средств на достойное содержание семьи, постановки финансовых целей в Таласе заметен возрастающий тренд, а в Нарыне уровень финансовой активности возрастает



более резко ко 2-му замеру, чем в Таласе, а затем убывает. Данные различия позволяют сделать предположение, что на респондентов в г. Талас консультации оказали более долгосрочное воздействие, чем на респондентов из г. Нарын.

- Значительных изменений в предпочтениях сберегать или занимать денежные средства не наблюдается. Более половины респондентов предпочитают сберегать средства предварительно нежели занимать в долг.
- Анализ комплексного показателя, характеризующего в целом финансовую активность респондентов показал, что в г. Талас активность значительно более высока, чем в Нарыне. Респондентам из г. Нарын присуще более пассивное поведение. К концу исследования после проведения консультаций по группе интервенций в Таласе уровень респондентов, у которых финансовая активность выросла относительно базового уровня повысился на 22%, а в Нарыне снизился на 12%.
- Как показали результаты исследования участники контрольной группы также продемонстрировали прогресс с точки зрения планирования, составления бюджета и получения доходов. Возможно, что интервью, проводившиеся каждые 3 месяца посредством личных встреч с респондентами контрольной группы оказали эффект напоминания и мотивации интервьюируемых уделять больше внимания планированию, составлению бюджета, а также улучшению их финансового положения. Из-за отсутствия возможности непосредственного сравнения «контроля для контрольной группы» и контрольной группы, то возможно лишь сравнение результатов контрольной группы с общей тенденцией перекредитованных заемщиков в Кыргызстане. Таким образом, можно отметить улучшение с точки зрения финансового поведения в контрольной группе по сравнению с заемщиками, которые не были задействованы в данном исследовании.

5. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

5.1. СТЕПЕНЬ ПЕРЕКРЕДИТОВАННОСТИ

Проблема перекредитованности населения заключается в значительном превышении размера выплат заемщиков по долгам над их доходами, приводящее к экономии заемщиками на своих минимальных потребностях (еда, одежда, транспорте), а также к наличию просрочек по выплатам долгов. Данная проблема является актуальной на сегодняшний день в КР.

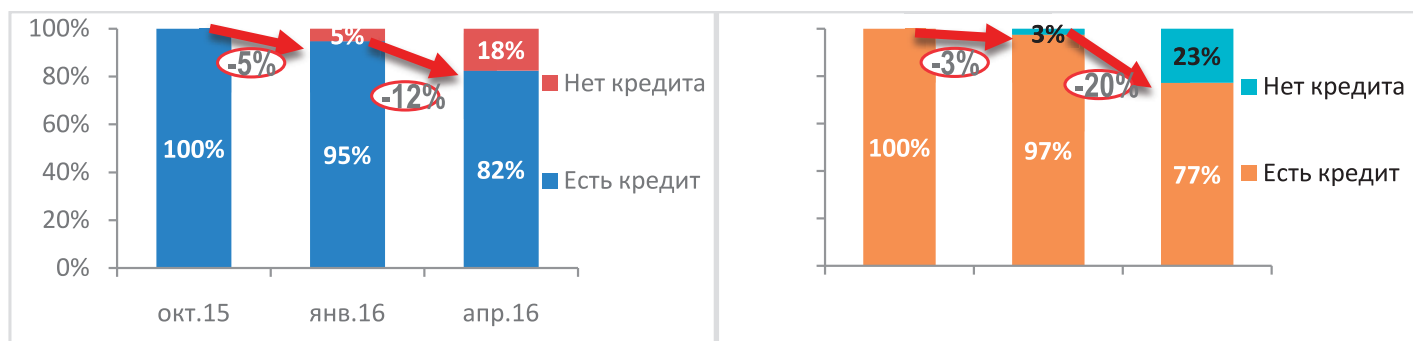
В данной главе рассматривается изменение количества кредитов у заемщиков интервенционной и контрольной групп. Данная оценка позволяет рассмотреть динамику степени перекредитованности респондентов.

На протяжении 6 месяцев как в группе интервенций, так и в контрольной группе заметно общее снижение процента людей, имеющих кредиты, займы и прочие виды задолженностей. К концу третьего замера около 20% опрошенных погасили свои кредиты.

РИСУНОК 5.1.1. «У ВАС ИМЕЕТСЯ КРЕДИТ/ЗАЙМ В ДАННЫЙ МОМЕНТ?»

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



В г. Нарын в контрольной группе наблюдается более активное уменьшение количества задолжников, нежели в группе интервенций. А в г. Талас по группе интервенций наблюдается немного более активное снижение, чем по контрольной группе.

РИСУНОК 5.1.2. «У ВАС ИМЕЕТСЯ КРЕДИТ/ЗАЙМ В ДАННЫЙ МОМЕНТ?». НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ(N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)

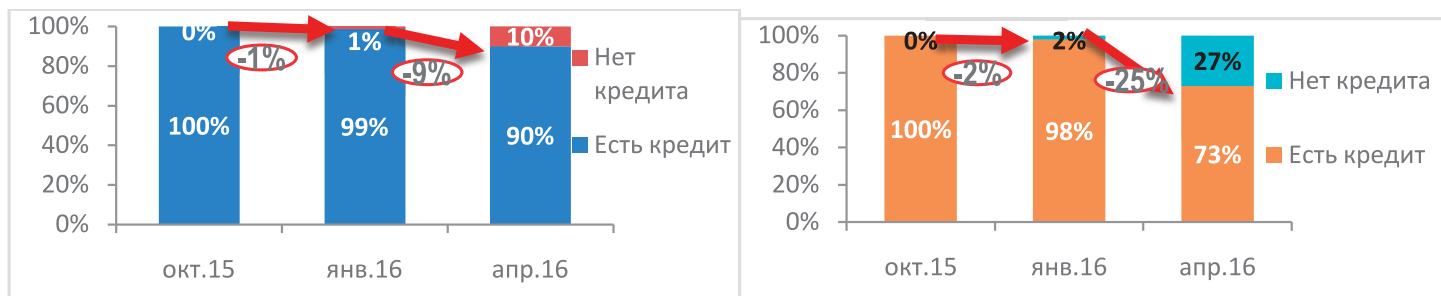
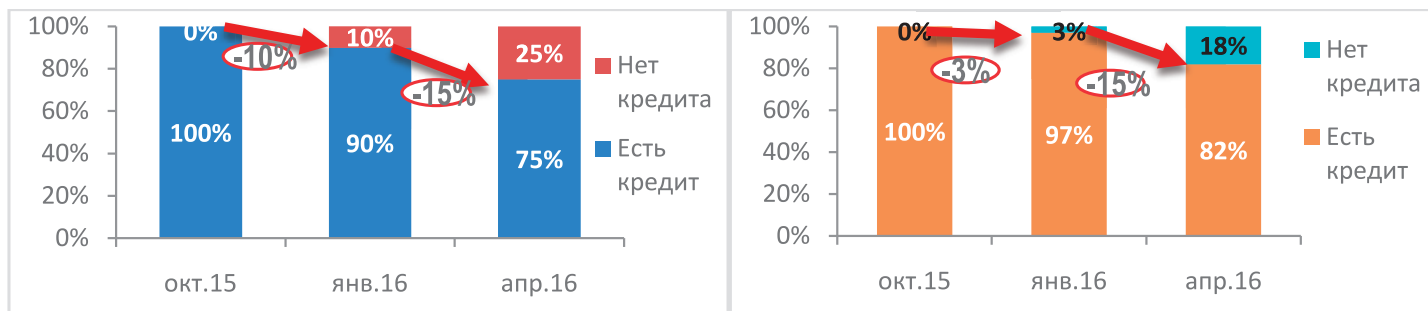


РИСУНОК 5.1.3. «У ВАС ИМЕЕТСЯ КРЕДИТ/ЗАЙМ В ДАННЫЙ МОМЕНТ?». ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103) КОНТРОЛЬ (N=34)



Более подробный анализ изменения количества параллельных задолженностей у респондентов позволяет рассмотреть поведение респондентов относительно получения новых кредитов, займов после погашения имеющихся долгов.

По данным таблицы 5.1.1 можно отметить, что практически все (99%) заемщики, погасившие свои задолженности к моменту 2-го опроса, затем не получали новых кредитов, займов либо получали их на краткосрочный срок и погашали их в период времени между проводимыми опросами. Данная ситуация характерна как у контрольной группы, так и для группы интервенций.

ТАБЛИЦА 5.1.1. «У ВАС ИМЕЕТСЯ КРЕДИТ/ЗАЕМ В ДАННЫЙ МОМЕНТ?» В РАЗРЕЗЕ КОЛИЧЕСТВА КРЕДИТОВ, ИМЕЮЩИХСЯ У РЕСПОНДЕНТОВ НА МОМЕНТ 1-ГО ОПРОСА

Кол-во кредитов, займов в базовом опросе	Интервенция				Контроль			
	N	Базовый	Промеж.	Фин.	N	Базовый	Промеж.	Фин.
1	102	Есть кредит 100%	Есть 94%	Есть; 79%	34	Есть кредит 100%	Есть 97%	Есть; 82%
			Нет 6%	Нет; 15%			Нет 3%	Нет; 15%
2	52	Есть кредит 100%	Есть 98%	Есть; 88%	19	Есть кредит 100%	Есть 100%	Есть; 84%
			Нет 2%	Нет; 10%			Нет 0%	Нет; 16%
3	13	Есть кредит 100%	Есть 92%	Есть; 77%	15	Есть кредит 100%	Есть 100%	Есть; 53%
			Нет 8%	Нет; 15%			Нет 0%	Нет; 47%
4	11	Есть кредит 100%	Есть 100%	Есть; 82%	7	Есть кредит 100%	Есть 86%	Есть; 72%
			Нет 0%	Нет; 18%			Нет 14%	Нет; 14%

5 и более	10	Есть кредит 100%	Есть 80%	Есть; 70%	4	Есть кредит 100%	Есть 100%	Есть; 75%
			Нет 20%	Нет; 10%			Нет 0%	Нет; 25%
Затруд- няюсь ответить	23	Есть кредит 100%	Есть 96%	Есть; 83%	ВСЕГО		Нет 0%	Есть; 0%
			Нет 4%	Нет; 13%				Нет; 0%
ВСЕГО			N=211				N=79	

По данным таблицы 5.1.2 и диаграммы 5.1.4 возможно отследить поведение респондентов по количеству задолженностей, имеющихся в начале исследования и его изменению по прошествии 3-х и 6-ти месяцев.

Из диаграммы 5.1.4 можно отметить, что у большинства заемщиков (до 80% респондентов в группе интервенций и до 76% – в контрольной группе) количество имеющихся кредитов не увеличилось к моменту 3-го опроса и у около 20% респондентов кредиты были погашены.

В контрольной группе у 10 респондентов, имевших в наличии один кредит во время проведения базового опроса (30%) к концу исследования количество кредитов увеличилось до двух; у 4-х заемщиков, у которых было по 2 кредита, займа во время проведения базового опроса к моменту проведения 3-го опроса стало по 3 задолженности.

Процент респондентов, у которых увеличилось количество задолженностей по результатам 3-го опроса относительно первоначального количества в интервенционной группе ниже, нежели в контрольной группе. Так, у 18% респондентов, имевших по 1-му кредиту, займу (19 человек) к моменту проведения финального опроса увеличилось количество задолженностей до двух.

Возможно данная разница обусловлена воздействием консультаций на заемщиков, которые смогли более точно оценивать свои финансовые возможности и приняли решение либо не брать кредиты, либо выплачивать их в краткосрочный промежуток времени.

ТАБЛИЦА 5.1.2. СТАТУС ПО КРЕДИТАМ

Интервенции				Контроль			
1 опрос	2 опрос	3 опрос	%	1 опрос	2 опрос	3 опрос	%
1 кредит	Нет кредита	Нет кредита	6%	1 кредит	1	Нет кредита	15%
	1	Нет кредита	10%		2	1	15%
	1	1	34%		3	1	6%
	2	1	10%		1	1	26%
	1	2	10%		2	2	9%
	2	2	8%		1	2	21%
	Другое		23%		Другое		9%
	ВСЕГО		N=102		100%	ВСЕГО	

Интервенции				Контроль			
1 опрос	2 опрос	3 опрос	%	1 опрос	2 опрос	3 опрос	%
2 кредита	2	Нет кредита	6%	2 кредита	1	Нет кредита	5%
	1	1	21%		2	Нет кредита	11%
	2	1	17%		3	Нет кредита	5%
	2	2	17%		1	1	16%
	1	2	17%		2	1	5%
	Другое		21%		3	1	11%
	ВСЕГО	N=52	100%		2	2	11%
			3		2	16%	
			2		3	5%	
			3		3	5%	
			Другое		11%		
			ВСЕГО		N=19	100%	

Интервенции				Контроль			
1 опрос	2 опрос	3 опрос	%	1 опрос	2 опрос	3 опрос	%
3 кредита	Нет кредита	Нет кредита	8%	3 кредита	1	Нет кредита	13%
	1	Нет кредита	15%		2	Нет кредита	20%
	1	1	15%		3	Нет кредита	7%
	2	1	23%		5	Нет кредита	7%
	3	1	8%		1	1	13%
	2	2	8%		3	1	13%
	3	3	15%		2	2	13%
	4	2	8%		5	2	7%
	Другое		21%		3	3	0%
	ВСЕГО	N=13	100%		Другое		7%
			ВСЕГО		N=15	100%	

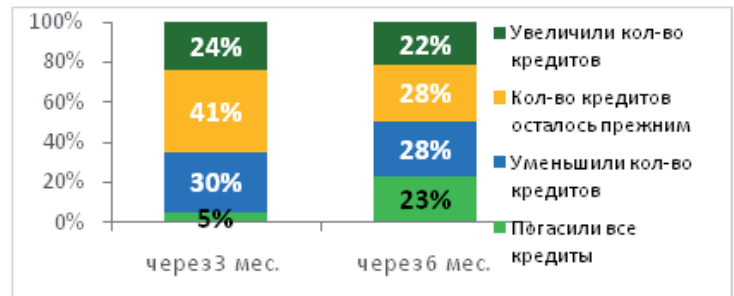
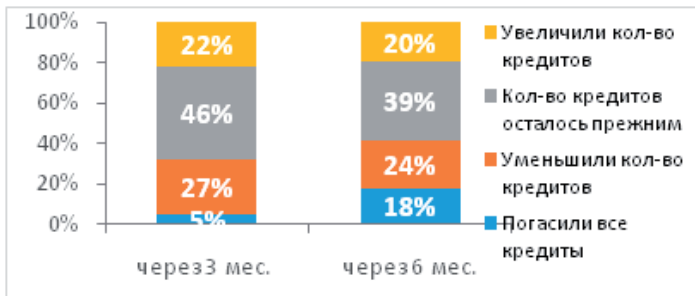
Интервенции				Контроль			
1 опрос	2 опрос	3 опрос	%	1 опрос	2 опрос	3 опрос	%
4 кредита	1	Нет кредита	18%	4 кредита	2	Нет кредита	14%
	1	1	18%		1	1	14%
	2	1	18%		3	1	14%
	1	2	18%		Нет кредита	2	14%
	3	1	9%		1	2	14%
	2	2	9%		1	3	14%
	4	4	0%		4	3	14%
	Другое		9%		ВСЕГО	N=7	100%
	ВСЕГО	N=11	100%				

Интервенции				Контроль			
1 опрос	2 опрос	3 опрос	%	1 опрос	2 опрос	3 опрос	%
5 и более кредитов	1	Нет кредита	10%	5и более кредитов	2	Нет кредита	25%
	Нет кредита	1	20%		2	2	25%
	1	1	30%		2	3	25%
	2	1	20%		1	5	25%
	2	2	10%		ВСЕГО	N=4	100%
	5	5	10%				
	ВСЕГО	N=10	100%				

РИСУНОК 5.1.4. ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА КРЕДИТОВ У ЗАЕМЩИКОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ КРЕДИТОВ⁶

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=188)

КОНТРОЛЬ (N=79)



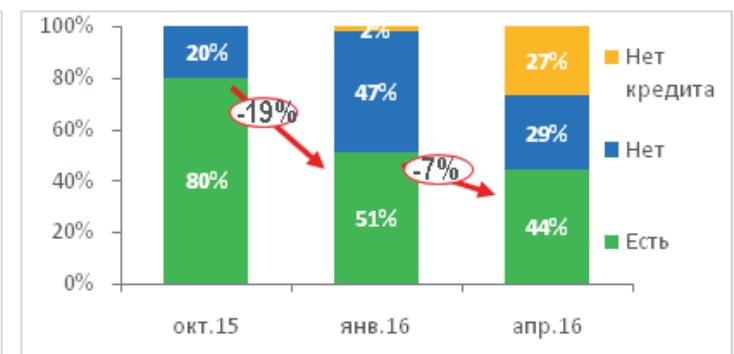
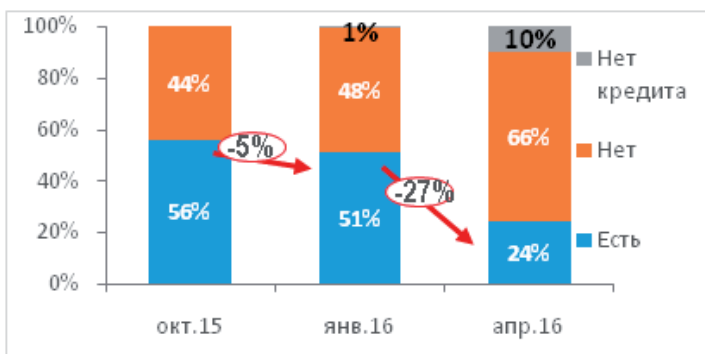
По группе интервенций и по контрольной группе заметно снижение процента людей, имеющих просрочки по выплатам кредитов, займов в Нарыне. В Таласе по группе интервенций количество людей, имеющих просрочки осталось практически неизменным.

При сравнении процентов респондентов, расплатившихся по своим задолженностям можно отметить в интервенционной группе большую долю погасивших свои задолженности в г. Талас, чем в г. Нарын. В контрольной группе наблюдается больший рост доли расплатившихся по задолженностям в г. Нарын, нежели в г. Талас.

РИСУНОК 5.1.5. «ИМЕЕТСЯ ЛИ У ВАС ПРОСРОЧКА ПО ВЫПЛАТЕ КРЕДИТА/ ЗАЙМА?». НАРЫН

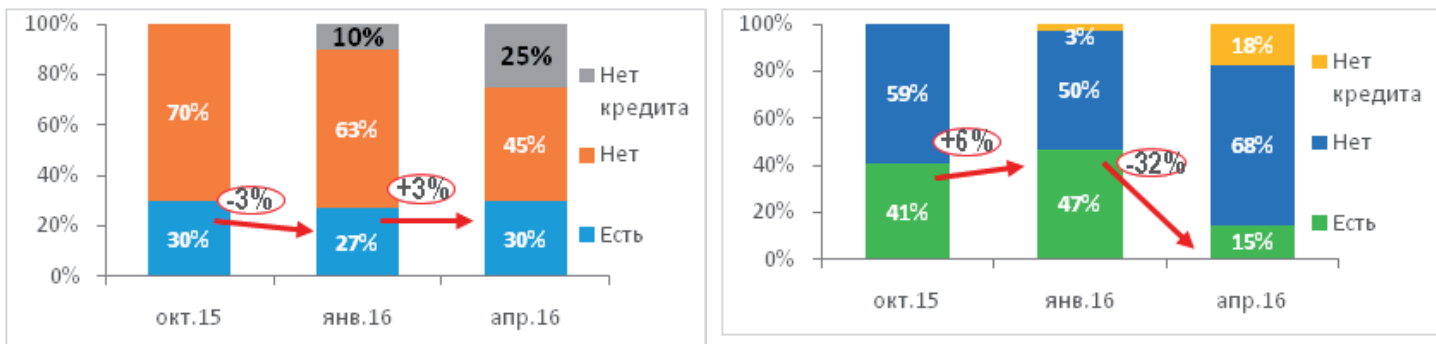
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)



6. Из анализа исключены ответы респондентов, которые отказались отвечать на данный вопрос во время базового опроса.

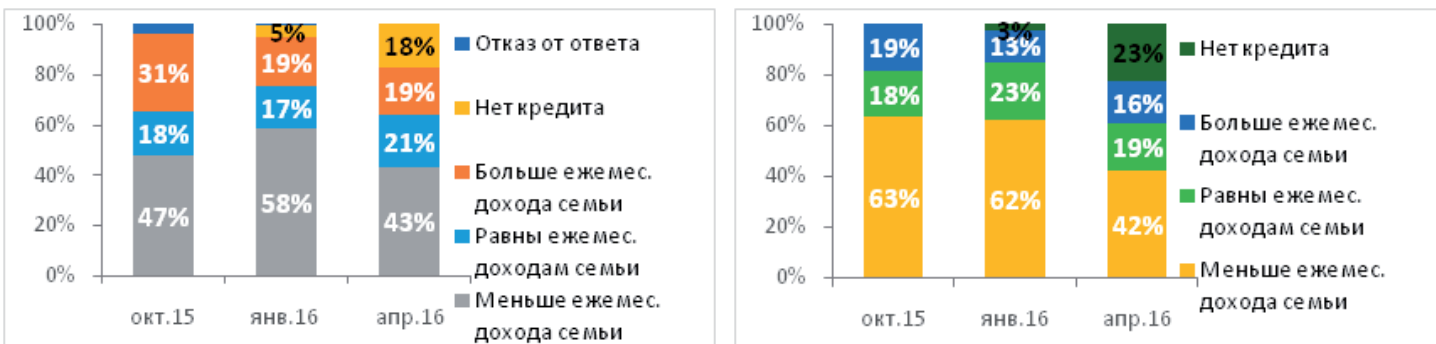
РИСУНОК 5.1.6. «ИМЕЕТСЯ ЛИ У ВАС ПРОСРОЧКА ПО ВЫПЛАТЕ КРЕДИТА/ ЗАЙМА?». ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103) КОНТРОЛЬ (N=34)



Как одной из непосредственных причин возникновения трудностей с выплатой кредитов выступает соотношение размера выплат с уровнем дохода семьи. Как показали результаты базового опроса доля заемщиков, у которых выплаты составляют меньшую сумму, чем размер ежемесячного дохода составляет в интервенционной группе 47% и в контрольной группе – 63%. Таким образом, лишь около половины респондентов имеют возможность выплачивать по своим задолженностям исходя из собственного дохода. У около 40% респондентов из интервенционной и контрольной группна момент финального опроса выплаты по кредитам равны либо превышают совокупный доход семьи. Данный процент сократился по группе интервенций на 9% по сравнению с оценкой показателя во время базового опроса. В контрольной группе снижение незначительное – 2%. Наблюдаемое общее снижение доли заемщиков, у которых размер выплат превышает ежемесячный доход в интервенционной группе составляет 12%, а в контрольной группе– 3%.

РИСУНОК 5.1.7. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211) КОНТРОЛЬ (N=79)



Количество респондентов, у которых выплаты значительно меньше ежемесячного дохода семьи сократилось к моменту 3-го опроса относительно базового опроса в группе интервенций, тогда как в контрольной группе осталось на аналогичном уровне.

РИСУНОК 5.1.8. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?»ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

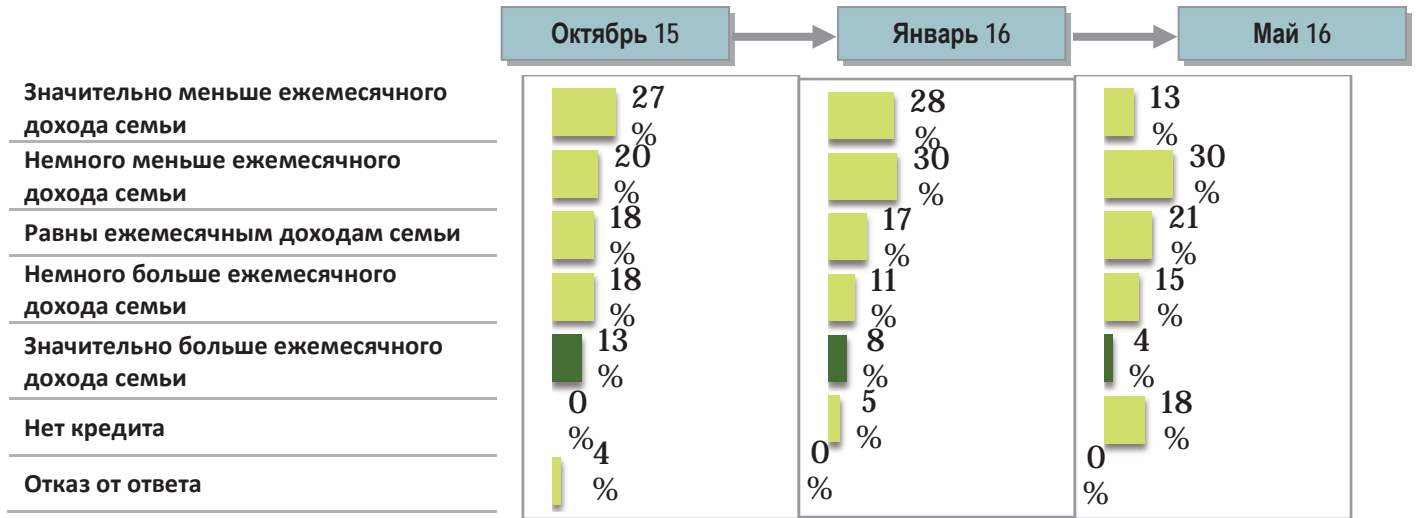


РИСУНОК 5.1.9. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?»КОНТРОЛЬ. N=89

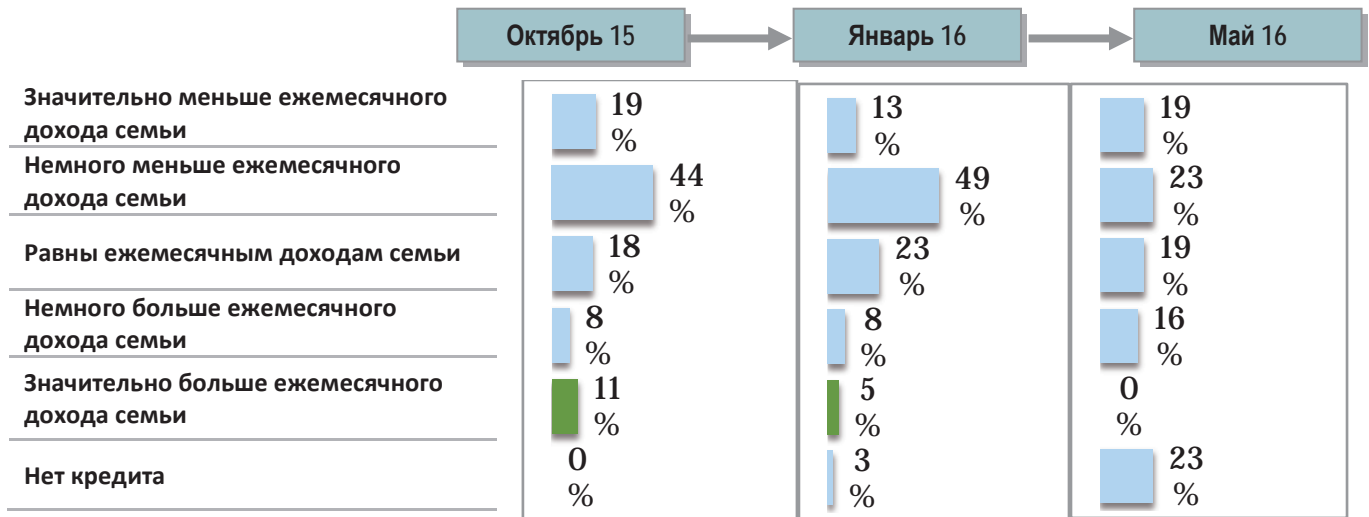


Рисунок 5.1.10 демонстрирует распределение респондентов, которые погасили свои кредиты к моменту финального опроса по соотношению размера выплат и доходов.

Около 50% респондентов из интервенционной группы, которые погасили свои кредиты, займы к моменту 3-го опроса отметили в базовом опросе, что их выплаты равны или превышают доход. В контрольной группе данный процент не превышает 30% от всех респондентов, погасивших задолженность. Таким образом, данные заемщики нашли либо альтернативные источники дохода, либо отыскивали способы экономии бюджета.

РИСУНОК 5.1.10. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?⁷

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=37)

КОНТРОЛЬ (N=18)

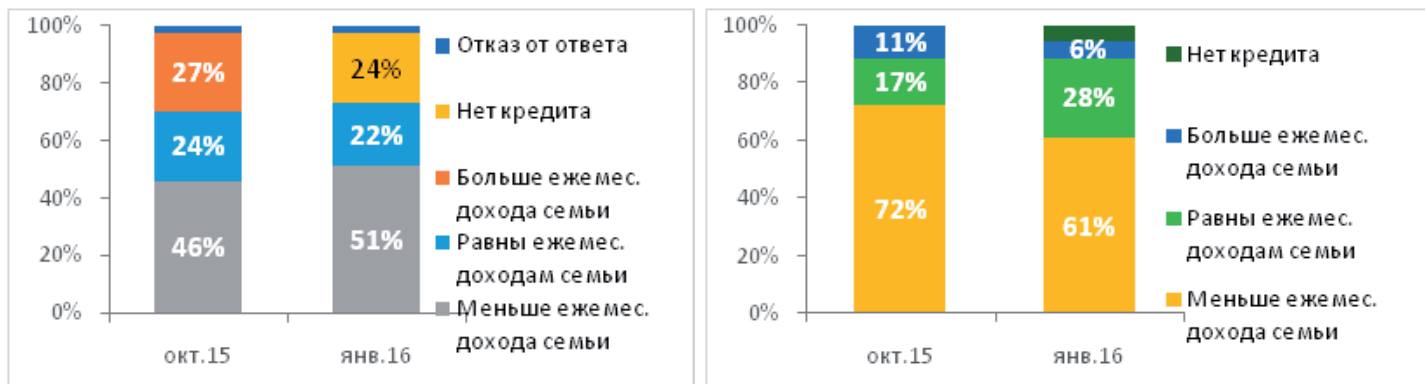
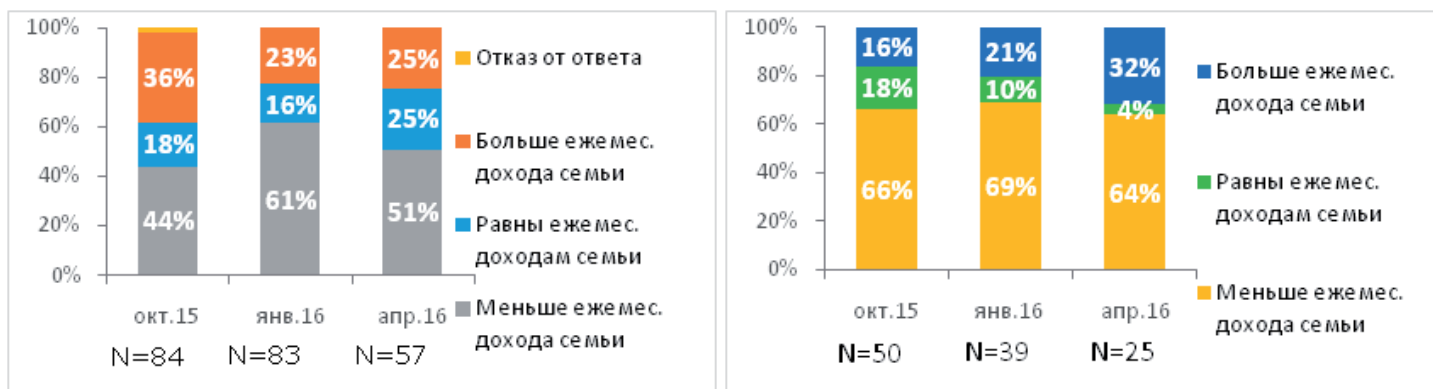


Диаграмма 5.1.11 демонстрирует структуру респондентов, имеющих просрочки по соотношению размера выплат и их доходов. Важно отметить, что выплаты у 45%-69% респондентов, имеющих просрочки по выплатам кредитов меньше ежемесячного дохода семьи. Таким образом, у данных респондентов есть возможность осуществлять выплаты по кредитам, займам вовремя, однако у них присутствуют иные причины не выплачивать по задолженностям в назначенное время.

РИСУНОК 5.1.11. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?⁸

ИНТЕРВЕНЦИИ

КОНТРОЛЬ



7. Анализируются ответы только респондентов, которые выплатили кредиты на момент проведения финального опроса

8. Анализируются ответы только тех респондентов, которые имеют просрочки с выплатой кредитов

ВЫВОДЫ ГЛАВЫ №5.1:

- На протяжении 6 месяцев заметно общее снижение процента людей, имеющих задолженность. Данный эффект наблюдается как в группе интервенций, так и среди контрольной группы. Уменьшение процента задолжников обусловлено скорее объективным фактом – прошедшим интервалом времени между опросами: например, люди выплатили свои краткосрочные кредиты, так как на момент 1-го опроса они уже почти полностью погасили кредиты.
- Анализ динамики количества кредитов, имеющихся у респондентов показал, что свыше 80% респондентов из группы интервенций не увеличили первоначальное количество своих кредитов. Данный процент ниже по контрольной группе (78%).
- Процент респондентов, имеющих просрочки также сократился.
- Сопоставление размера выплат и доходов респондентов позволило выявить, что около 40% респондентов к концу исследования должны выплачивать по кредитам сумму равную или превышающую совокупный доход семьи. По сравнению с первоначальной ситуацией данный процент снизился по группе интервенций на 9%, по контрольной – на 2%.
- Половина респондентов из интервенционной группы, которые погасили свои кредиты к моменту 3-го опроса отметили в базовом опросе, что их выплаты равны или превышают доход. Таким образом, данные заемщики нашли способы выплатить свои кредиты несмотря на то, что выплаты превышали их доходы. В контрольной группе данный процент не превышает 30% от всех респондентов, погасивших кредиты.
- Задержки выплат по кредитам, займам присутствуют не только у респондентов, выплаты которых превышают ежемесячный доход, но и у заемщиков с доходом, превышающим размер выплат. Так, у более 50% заемщиков к моменту финального опроса выплаты составляли меньшую сумму, нежели их ежемесячный доход.

5.2. ОЦЕНКА КОНСУЛЬТАЦИЙ

В процессе опроса респондентам задавался ряд вопросов направленных на оценку консультаций, а также фестиваля. Полученные результаты послужили дальнейшему улучшению качества последующих консультаций.

В базовом опросе оценка консультаций осуществлялась анонимно. Респонденты заполняли бланк оценки и после заполнения вкладывали его в специальные урны. По прошествии времени с момента первоначальной оценки консультаций респондентов просили оценить данные консультации еще раз (во 2-м и 3-м опросе). В таблице 5.2.1 представлены результаты оценки консультаций, проводимых на фестивале. Средняя оценка снизилась по мере увеличения интервала времени с момента проведения консультаций. Однако общая оценка эффекта от консультаций довольно высока.

ТАБЛИЦА 5.2.1. «ОЦЕНИТЕ ПО ШКАЛЕ ОТ «1» ДО «5» НАСКОЛЬКО ДАННАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ БЫЛА ПОЛЕЗНА ДЛЯ ВАС?»

	1 опрос		2 опрос		3 опрос	
	Нарын	Талас	Нарын	Талас	Нарын	Талас
1	0%	0%	2%	7%	4%	0%
2	1%	0%	0%	5%	11%	0%
3	2%	1%	21%	7%	21%	10%
4	4%	8%	33%	26%	33%	72%
5	93%	91%	44%	54%	31%	18%
n	123	116	108	103	108	103
Средняя оценка	4,9	4,9	4,2	4,2	3,8	4,1
	4,9		4,2		3,9	

Во время проведения каждого опроса респондентам также задавался вопрос:

«Как Вы думаете, как можно улучшить такие консультации в будущем?»

Ниже представлены основные ответы респондентов. Большинство предложений по улучшению консультаций дублировалось во всех трех опросах.

Г. НАРЫН ПОЗИТИВНЫЕ ОТЗЫВЫ:

- ❖ Общие слова благодарности, как "Спасибо", "Это было полезно" - около 60 человек;
- ❖ Желание иметь больше аналогичных консультаций - 40 человек:
 - Нам нужно больше аналогичных консультаций;
 - Приходите к нам чаще;
 - Вы должны транслировать такие консультации через телевидение, другие медиа источники, газеты, радио;
 - Вы должны распространять эту информацию на государственном уровне;
 - Фермеры нуждаются в информации о падении цен, продаж, цен на семена;
 - Нам нужны подобные консультации в школах - 10-11 классов;
 - Вам нужно открыть офисы в населенных пунктах и предоставлять аналогичные консультации на постоянной основе;
 - Нам нужны такие консультации в сельской местности;
 - Много людей, которые действительно нуждаются в этих консультациях не получили их. Нам нужно больше консультаций;
 - Нужны консультации по другим темам, таким как сельское хозяйство, как воспитывать детей и т.д.;

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ:

- ❖ Я ожидал, что это будут консультации о бизнесе;
- ❖ Нам нужны визуальные информационные материалы;
- ❖ Нам нужны учебные материалы;
- ❖ Нам нужна реальная помощь;
- ❖ Банки должны контролировать - если человек уже имеет кредит, банки не должны давать второй кредит.

Г. ТАЛАС

ПОЗИТИВНЫЕ ОТЗЫВЫ:

- ❖ Общие слова благодарности, как "Спасибо", "Это было полезно" - около 401 человек;
- ❖ Желание иметь больше аналогичных консультаций - 75 человек:
 - Нам нужны такие консультации в сельской местности - в деревнях - более 20 человек;
 - Нам нужны аналогичные консультации по сельскому хозяйству - как и по какой цене продавать наш урожай, сельскохозяйственные прогнозы, вопросы права, развитие бизнеса, ипотеки и т.д.;
 - Вы должны распространять такую информацию через средства массовой информации (телевидение, радио, газеты);
 - Вам нужно открыть в Таласе офис с консультантами, чтобы мы могли получать больше консультаций;
 - Вы должны давать такую информацию в школах.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ:

- Нам нужны субсидии;
- Нам нужна реальная помощь;
- Нам нужны более низкие процентные ставки;
- Вы должны предоставить эту информацию в более понятной форме.

Респонденты оценили консультации с точки зрения полезности информации об управлении финансами и планировании примерно также, как и полезность консультаций в целом.

ТАБЛИЦА 5.2.2. «ОЦЕНИТЕ НАСКОЛЬКО КОНСУЛЬТАЦИИ БЫЛИ ПОЛЕЗНЫ ДЛЯ ВАС С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ И ПЛАНИРОВАНИИ?»

	1 опрос		2 опрос		3 опрос	
	Нарын	Талас	Нарын	Талас	Нарын	Талас
1	2%	0%	3%	6%	4%	0%
2	2%	0%	2%	5%	10%	1%
3	6%	0%	15%	8%	21%	9%
4	7%	25%	36%	23%	31%	68%
5	83%	75%	44%	44%	33%	22%
n	123	4	108	103	108	103
Средняя оценка	4,7	4,8	4,2	4,1	3,8	4,1
	4,7		4,1		4,0	

Ниже представлены основные ответы респондентов на вопрос: «Как Вы думаете, как можно улучшить такие консультации в будущем с точки зрения информации об управлении финансами и планировании?»

РЕЗЮМЕ КОММЕНТАРИЕВ:

Г. НАРЫН:

- ❖ Общие слова благодарности, как "Спасибо", "Это было полезно" - 14 человек;
- ❖ Желание иметь больше аналогичных консультаций - 18 человек:
 - Вам нужно открыть постоянный офис, чтобы мы могли иметь больше консультаций
 - Вы должны предоставлять консультации повсюду в Кыргызстане
 - Вы должны обучить людей, использующих эти консультации через средства массовой информации - телевидение и т.д.

Г. ТАЛАС:

- ❖ Общие слова благодарности, как "Спасибо", "Это было полезно" - 7 человек.
- ❖ Желание иметь больше аналогичных консультаций - 10 человек

ТАБЛИЦА 5.2.3. ОБЩАЯ ОЦЕНКА КОНСУЛЬТАЦИЙ ВО ВРЕМЯ ФЕСТИВАЛЯ И НЕ ПРАЗДНИЧНЫХ ДНЕЙ

Город	ID консультанта	Консультации проведены		Средняя оценка
		N	% от общего кол-ва	
Нарын	1	30	4	4,8
	2	30	4	4,7
	3	63	9	4,9
	4	68	10	5
	5	53	8	4,9
	6	62	9	5
Всего по г.Нарын		306	45	4,9

Талас	1	84	12	4,9
	2	74	11	4,9
	3	60	9	4,8
	4	41	6	4,9
	5	52	8	5
	6	63	9	4,9
Всего по г. Талас		374	55	4,9
ВСЕГО		680	100	4,9

ТАБЛИЦА 5.2.4. ПОЖАЛУЙСТА, ОЦЕНИТЕ ПО ШКАЛЕ ОТ «1» ДО «5» НАСКОЛЬКО ВАМ ПОНРАВИЛАСЬ ОРГАНИЗАЦИЯ ДАННОГО МЕРОПРИЯТИЯ (РАЗВЛЕЧЕНИЕ, ЕДА, ТАНЦЫ И.Т.Д.)?

Город	ID консультанта	Консультации проведены		Средняя оценка
		N	% от общего кол-ва	
Нарын	1	16	7	4,8
	2	12	5	4,8
	3	25	10	4,6
	4	24	10	4,7
	5	20	8	4,4
	6	26	11	3,4
Всего по г.Нарын		123	51	4,4
Талас	1	32	13	4,9
	2	27	11	4,9
	3	14	6	5,0
	4	14	6	4,9
	5	15	6	4,9
	6	14	6	4,7
Всего по г.Талас		116	49	4,9
ВСЕГО		239	100	4,6

Ниже представлены основные ответы на вопрос: «Как Вы думаете, как можно улучшить такие мероприятия в будущем?»

РЕЗЮМЕ КОММЕНТАРИЕВ:

Г. НАРЫН:

- ❖ Музыка была слишком громкой- 5 человек;
- ❖ Требуется разместить рекламу, чтобы привлечь больше людей, так как многие люди не знали о фестивале.

- ❖ В основном общие слова благодарности и пожелания иметь больше консультаций

В период между проведением базового и промежуточного опросов для интервенционной группы были организованы дополнительные консультации посредством телефонных звонков, SMS, личных встреч с консультантами, групп самопомощи.

Респондентам задавался во время промежуточного опроса вопрос о том, каким способом были получены дополнительные консультации. Сравнивая результаты опроса и фактические данные IFC о количестве респондентов, которым был оказан какой-либо вид консультации были обнаружены следующие противоречия:

1. Во время 2-го опроса 71 из 126 респондентов, получавших дополнительные консультации сказали, что они получали консультацию лишь во время фестиваля.
2. 10 респондентов ответили, что получали дополнительные консультации, хотя по данным IFC они их не получали.

Данная ситуация может объясняться тем, что некоторые люди к моменту второго опроса могли позабыть о том, что данные консультации были осуществлены; так как длительность консультаций не превышала 5 минут некоторые респонденты могли не воспринять звонки и SMS как консультации; консультации по телефону могли оказаться не непосредственно заемщику, а кому-либо из членов его семьи; на консультации в виде SMS респонденты могли не обратить внимание и т.п.

ВЫВОДЫ ГЛАВЫ №5.2:

- В целом консультации были восприняты заемщиками позитивно. Большинство респондентов отметили, что консультации были очень полезны для них и хотели бы, чтобы существовала возможность получать аналогичные консультации на регулярной основе.
- Средняя оценка полезности консультации, проводимой во время фестиваля среди респондентов интервенционной группы была очень высокой (4,7 по пяти бальной шкале). Однако наблюдается убывающая тенденция оценки консультаций во время проведения 2-го и 3-го опросов. Данная ситуация может объясняться ослаблением эффекта от консультаций во времени.
- Консультации в виде звонков и SMS пользуются среди респондентов меньшей популярностью. Более половины респондентов, которым были оказаны данные виды консультаций по различным причинам указали, что не получали их.

5.3. ЗНАНИЯ:

5.3.1. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Финансовая грамотность – один из самых важных факторов успешного ведения бюджета и рационального распределения финансовых доходов и расходов.

В рамках данной главы изучен уровень финансовой грамотности относительно различных моментов, касающихся процесса получения кредита, а также рассматривается комплексный показатель уровня финансовой грамотности.

Для того, чтобы определить уровень финансовой грамотности респондентов при проведении анкетирования задавался ряд проверочных вопросов:

1. «Как Вы полагаете, что означает термин «Основная сумма» в кредитном договоре?»
2. «Является ли необходимым перед подписанием кредитного договора сделать следующее:
 - 1) Знакомиться с графиком погашения платежей;
 - 2) Обращаться за разъяснениями к работникам кредитных учреждений;
 - 3) Детальное изучение кредитного договора;
 - 4) Выделение дополнительного времени для принятия окончательного решения;
 - 5) Ознакомление с условиями других микро кредитных учреждений и выбор наиболее предпочтительного.»
3. «Если Вы возьмете кредит в размере 1000 долларов под 15% годовых. Сколько Вы должны будете банку через 2 года?»

По каждому из данных вопросов был возможен один правильный вариант ответа.

Как видно из Таблицы 5.3.1, при проведении базового опроса только 61% респондентов из интервенционной группы и 49% из контрольной группы смогли правильно ответить на первый вопрос. После проведения консультаций в группе интервенций ко 2-му опросу наблюдается увеличение данного уровня на 14%, а затем небольшое снижение к 3-му опросу (-7%). Данный показатель имеет схожую тенденцию в контрольной группе. Количество затрудняющихся ответить на первый вопрос в группе интервенций уменьшается при каждом опросе, тогда как в контрольной группе – наоборот возрастает.

По полу и возрасту значимых различий в ответах не наблюдается.

ТАБЛИЦА 5.3.1. КАК ВЫ ПОЛАГАЕТЕ, ЧТО ОЗНАЧАЕТ ТЕРМИН «ОСНОВНАЯ СУММА» В КРЕДИТНОМ ДОГОВОРЕ?

	Интервенция (N=211)			Контроль (N=79)		
	1 опрос	2 опрос	3 опрос	1 опрос	2 опрос	3 опрос
Сумма кредита	61%	75%	68%	49%	66%	47%
Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом	6%	13%	18%	43%	28%	42%

Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом плюс любая сумма комиссионных вознаграждений	11%	3%	8%	8%	3%	5%
Затрудняюсь ответить	22%	9%	7%	0%	4%	6%

При рассмотрении ответов на первый вопрос (Таблица 5.3.2) в разрезе городов можно отметить, что процент респондентов, которые правильно понимают, что означает термин «основная сумма» в кредитном договоре в г. Талас значительно выше, чем в г. Нарын. По сравнению с идентичным уровнем правильно ответивших на вопрос во время базового опроса, по г. Талас процент правильно ответивших растет активнее во 2-м опросе (+22%), чем в г. Нарын (+7%). В контрольной группе по г. Талас рост процента правильно ответивших больше (+16%), чем по г. Нарын (+9%). В группе интервенций к финальному опросу данный показатель продолжает расти в г. Талас, тогда как в г. Нарын он снижается. По контрольной группе процент правильно ответивших на 1-й вопрос снижается по двум городам к 3-му опросу по сравнению с результатами 2-го опроса.

ТАБЛИЦА 5.3.2. КАК ВЫ ПОЛАГАЕТЕ, ЧТО ОЗНАЧАЕТ ТЕРМИН «ОСНОВНАЯ СУММА» В КРЕДИТНОМ ДОГОВОРЕ?

		Интервенция		Контроль	
		Нарын (n=108)	Талас (n=103)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)
1 опрос	Сумма кредита	61%	61%	38%	65%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом	6%	7%	53%	29%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом плюс любая сумма комиссионных вознаграждений	12%	10%	9%	6%
	Затрудняюсь ответить	21%	22%	0%	0%
2 опрос	Сумма кредита	69%	83%	47%	91%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом	19%	7%	47%	3%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом плюс любая сумма комиссионных вознаграждений	5%	1%	4%	0%
	Затрудняюсь ответить	8%	10%	2%	6%

3 опрос	Сумма кредита	47%	90%	29%	71%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом	29%	6%	60%	18%
	Сумма кредита плюс проценты за пользование кредитом плюс любая сумма комиссионных вознаграждений	13%	2%	9%	0%
	Затрудняюсь ответить	11%	2%	2%	12%

Во втором вопросе респонденты должны были отметить все 5 вариантов, как необходимых перед подписанием договора. По данному вопросу респонденты были разделены на 3 группы:

1. Высокий уровень; указано 4-5 вариантов ответа;
2. Средний уровень; указано 2-3 варианта ответа;
3. Низкий уровень; указан 1 или ни одного варианта ответа.

В целом на данный вопрос многие респонденты ответили правильно. Результаты базового опроса показали, что данными знаниями владели 85% опрошенных в группе интервенций и 75% в контрольной группе. После проведения консультаций в интервенционной группе процент правильно ответивших остался примерно на одном и том же уровне. Во 2-м опросе по контрольной группе показатель растет в г. Талас и падает в г. Нарын. (Таблица 5.3.3)

Как показали результаты всех трех опросов процент правильных ответов на 2-й вопрос в г. Талас выше, чем в Нарыне, что говорит о более высоком уровне финансовой грамотности в данном городе. В ответах на данный вопрос в разрезе возраста, пола и уровня достатка значимых различий не наблюдается.

ТАБЛИЦА 5.3.3. ПОНИМАНИЕ, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ПЕРЕД ПОДПИСАНИЕМ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА, В РАЗРЕЗЕ ГОРОДОВ

		Интервенция			Контроль		
		Нарын (n=108)	Талас (n=103)	Всего	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Всего
1-опрос	Высокий	80%	90%	85%	73%	77%	75%
	Средний	6%	5%	5%	9%	12%	10%
	Низкий	7%	5%	6%	18%	12%	15%
	Затрудняюсь ответить	7%	0%	4%	0%	0%	0%
2-опрос	Высокий	83%	93%	88%	60%	82%	70%
	Средний	12%	5%	9%	31%	15%	24%
	Низкий	4%	2%	3%	9%	3%	6%
	Затрудняюсь ответить	1%	0%	1%	0%	0%	0%

3-опрос	Высокий	79%	92%	85%	67%	94%	79%
	Средний	16%	5%	10%	31%	6%	20%
	Низкий	5%	3%	4%	2%	0%	1%
	Затрудняюсь ответить	1%	0%	1%	0%	0%	0%

Также важно было понять, какие из условий перед подписанием кредитного договора считают обязательными наибольший процент респондентов. По трем опросам определилась следующая очередность:

- 1 – Знакомиться с графиком погашения платежей;
- 2 – Обращаться за разъяснениями к работникам кредитных учреждений;
- 3 – Сравнить условия в других кредитных учреждениях и выбрать наилучшее;
- 4 – Внимательно читать кредитный договор;

Стоит отметить, что популярность условий не меняется в течение опросов по всем трем волнам.

В зависимости от выбранных ответов на третий вопрос респонденты были поделены на 3 группы:

1. Правильно ответившие (сумма от 1150-2000\$);
2. Не правильно ответившие (больше или меньше правильной суммы);
3. Затруднившиеся ответить.

Исходя из результатов полученных данных видно, что уровень правильных ответов на данный вопрос возрастал на протяжении трех опросов в обеих группах. Так, процент респондентов интервенционной группы, которые смогли правильно ответить на данный вопрос вырос с 25% до 80%. При этом, в контрольной группе данный показатель также возрастал, но в меньшей степени – с 46% до 61%. (Таблица 5.3.4)

ТАБЛИЦА 5.3.4. «ЕСЛИ ВЫ ВОЗЬМЕТЕ КРЕДИТ В РАЗМЕРЕ 1000 ДОЛЛАРОВ ПОД 15% ГОДОВЫХ. СКОЛЬКО ВЫ ДОЛЖНЫ БУДЕТЕ БАНКУ ЧЕРЕЗ 2 ГОДА?»

		Интервенция	Контроль
1-опрос	Правильно	25%	46%
	Не правильно	12%	18%
	Затрудняюсь ответить	63%	37%
2-опрос	Правильно	58%	49%
	Не правильно	12%	19%
	Затрудняюсь ответить	30%	32%
3-опрос	Правильно	79%	61%
	Не правильно	3%	20%
	Затрудняюсь ответить	19%	19%
N		211	79

Темпы роста процента правильных ответов на третий вопрос (таблица 5.3.5) в г. Талас выше, чем в г. Нарын. (по группе интервенций к финальному опросу по сравнению с базовым опросом проценты правильных ответов выросли и равны +67% и +42% соответственно). Данная тенденция сохраняется и в контрольной группе. (+23% и +9%)

ТАБЛИЦА 5.3.5. ЕСЛИ ВЫ ВОЗЬМЕТЕ КРЕДИТ В РАЗМЕРЕ 1000 ДОЛЛАРОВ ПОД 15% ГОДОВЫХ. СКОЛЬКО ВЫ ДОЛЖНЫ БУДЕТЕ БАНКУ ЧЕРЕЗ 2 ГОДА?

		Интервенция		Контроль	
		Нарын	Талас	Нарын	Талас
1-опрос	Правильно	20%	29%	38%	56%
	Не правильно	9%	16%	22%	12%
	Затрудняюсь ответить	70%	55%	40%	32%
2-опрос	Правильно	49%	68%	42%	59%
	Не правильно	17%	7%	13%	27%
	Затрудняюсь ответить	34%	25%	44%	15%
3-опрос	Правильно	62%	96%	47%	79%
	Не правильно	5%	1%	31%	6%
	Затрудняюсь ответить	33%	3%	22%	15%
n		108	103	45	34

На основании вышеуказанных вопросов был составлен совокупный показатель финансовой грамотности. По результатам ответов на 3 вопроса по финансовой грамотности респонденты были разделены на 3 группы:

1. Высокий уровень финансовой грамотности (ответили правильно на все 3 вопроса);
2. Средний уровень финансовой грамотности(ответили правильно на 2 вопроса);
3. Низкий уровень финансовой грамотности (ответили неправильно ни на один вопрос/ответили правильно на один вопрос).

Общий уровень финансовой грамотности имеет возрастающую тенденцию на протяжении всего исследуемого периода времени. По группе интервенций наблюдается более активный рост, нежели по контрольной группе. В интервенционной группе к 3-му опросу уровень финансовой грамотности вырос на 52% по сравнению с базовым опросом, тогда как в контрольной – только на 24%.

ТАБЛИЦА 5.3.6. УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

		Интервенция	Контроль
1 опрос	Высокий	26%	43%
	Средний	34%	37%
	Низкий	40%	20%
2 опрос	Высокий	58%	49%
	Средний	14%	30%
	Низкий	28%	20%
3 опрос	Высокий	78%	67%
	Средний	12%	20%
	Низкий	10%	13%
N		211	79

В целом можно отметить, что для респондентов г. Талас характерен как изначально более высокий уровень финансовой грамотности, так и более значительный рост данного показателя, чем для респондентов г. Нарын. Так, по группе интервенций общий уровень финансовой грамотности вырос к 3-му опросу по сравнению с результатами базового опроса на 62% в Таласе и 43% в Нарыне. По контрольной группе – на 32% и 18% соответственно.

ТАБЛИЦА 5.3.7. УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

		Интервенция		Контроль	
		Нарын	Талас	Нарын	Талас
1 опрос	Высокий	21%	31%	38%	50%
	Средний	37%	30%	51%	18%
	Низкий	42%	39%	11%	32%
2 опрос	Высокий	47%	69%	44%	56%
	Средний	20%	8%	44%	12%
	Низкий	32%	23%	11%	32%
3 опрос	Высокий	64%	93%	56%	82%
	Средний	19%	5%	29%	9%
	Низкий	18%	2%	16%	9%
N		108	103	45	34

5.3.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Способность определять свои доходы и расходы является неотъемлемой частью планирования бюджета. Поэтому респондентам задавался ряд вопросов о степени осведомленности о своих ежемесячных доходах, расходах, размере выплат по кредитам. А также оценивался уровень знаний своих прав перед кредитной организацией; соотношение ожиданий по размерам выплат с реальной ситуацией; изменение в восприятии своего уровня дохода. Данные аспекты позволяют рассмотреть, как поменялось финансовое поведение респондентов.

Как показали результаты исследования более половины респондентов не способны посчитать свой доход либо могут посчитать его примерно. В группе интервенций наблюдается уменьшение процента людей, неспособных подсчитать свои доходы. К финальному опросу процент респондентов неспособных посчитать свои доходы относительно данных результатов в базовом опросе снизился в интервенционной группе (-6%), а в контрольной остался на том же уровне (3%). Около 40-50% респондентов способны определить свои доходы с высокой точностью. В группе интервенций процент людей, которые могут определить свой доход с высокой точностью к моменту проведения 3-го опроса относительно данного процента во время базового опроса вырос на 4%. В контрольной группе данный процент вырос немного более значительно – на 6%. Процент респондентов в интервенционной группе, которые могут посчитать свой доход с высокой точностью по сравнению с данным процентом в базовом опросе возрос ко 2-му опросу, а затем снизился в 3-м опросе по сравнению со 2-м опросом. Данная ситуация может характеризовать положительный эффект от консультаций, ослабевающий к моменту 3-го опроса.

РИСУНОК 5.3.1. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

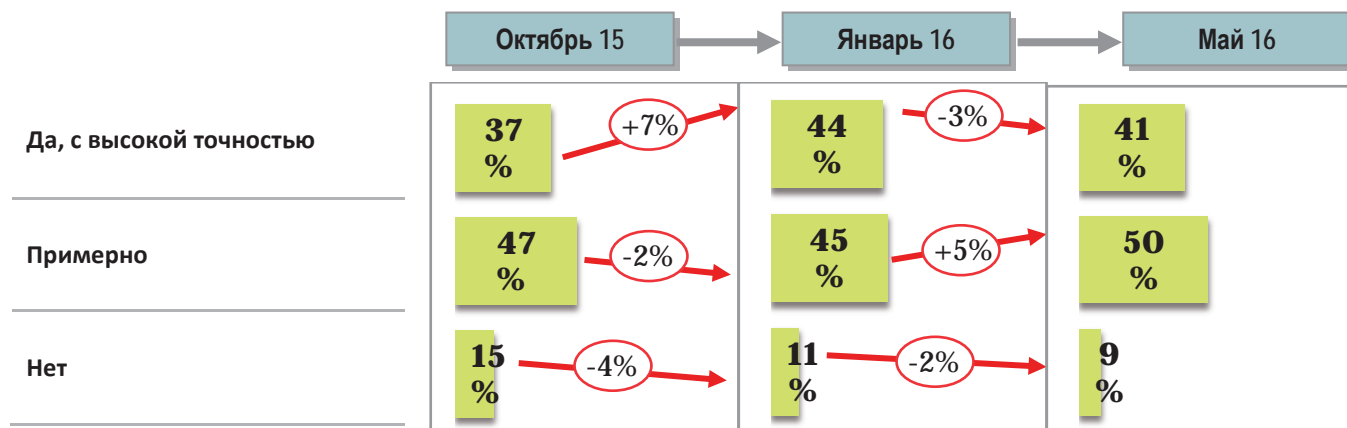
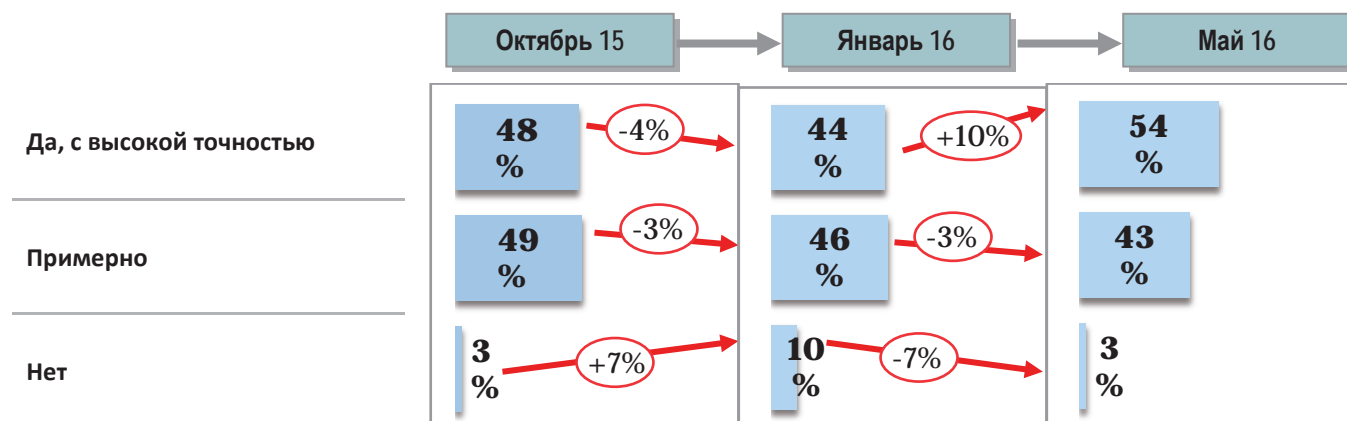


РИСУНОК 5.3.2. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» КОНТРОЛЬ. N=89



Динамика структуры ответов на вопрос о способности подсчитать свой доход различна для г. Нарын и г. Талас.

По группе интервенций в Таласе процент респондентов не способных посчитать свои доходы снизился к финальному замеру сильнее (-11%), чем в Нарыне (-3%). Динамика процента респондентов, которые способны посчитать с высокой точностью свои доходы имеет убывающую тенденцию в Нарыне и возрастающую тенденцию в Таласе. Так, по сравнению с базовым уровнем к 3-му опросу процент респондентов, которые могут посчитать с высокой точностью свои доходы снизился в Нарыне на 6%, а в Таласе возрос на 14%.

По контрольной группе процент респондентов, которые не могут посчитать свои доходы по сравнению с базовым опросом к финальному опросу незначительно колебался. В Нарыне процент тех, кто может посчитать свои доходы с высокой точностью изменился незначительно (2%), а в Таласе возрос на 12%.

РИСУНОК 5.3.3. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?». НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)

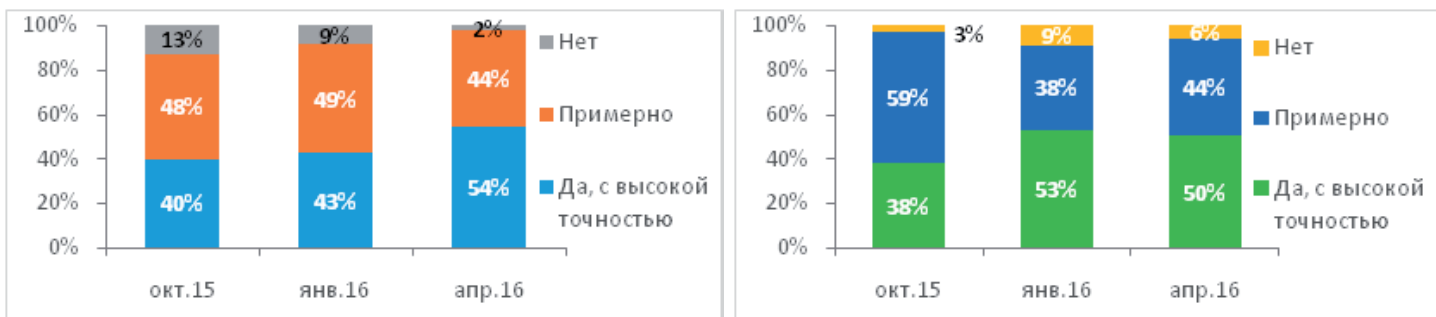
КОНТРОЛЬ (N=45)



РИСУНОК 5.3.4. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?». ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)



Анализ ответов на вопрос «Можете ли Вы посчитать общий доход, который Вы и Ваше домохозяйство ожидаете получить в этом месяце?» в разрезе уровней финансовой грамотности населения показал, что различий нет. Это говорит о том, что многие люди (примерно 40%) даже с низким уровнем финансовой грамотности также склонны считать, что способы определить свой доход с высокой точностью.

Процент людей, которые способны с высокой точностью посчитать расходы вырос как в группе интервенций (+4%), так и в контрольной группе (+12%) к 3-му замеру по сравнению с базовым. В контрольной группе рост значительней, чем в интервенционной. В целом динамика показателя, характеризующего способность респондентов оценить свои расходы аналогична динамике показателя по оценке доходов.

РИСУНОК 5.3.5. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

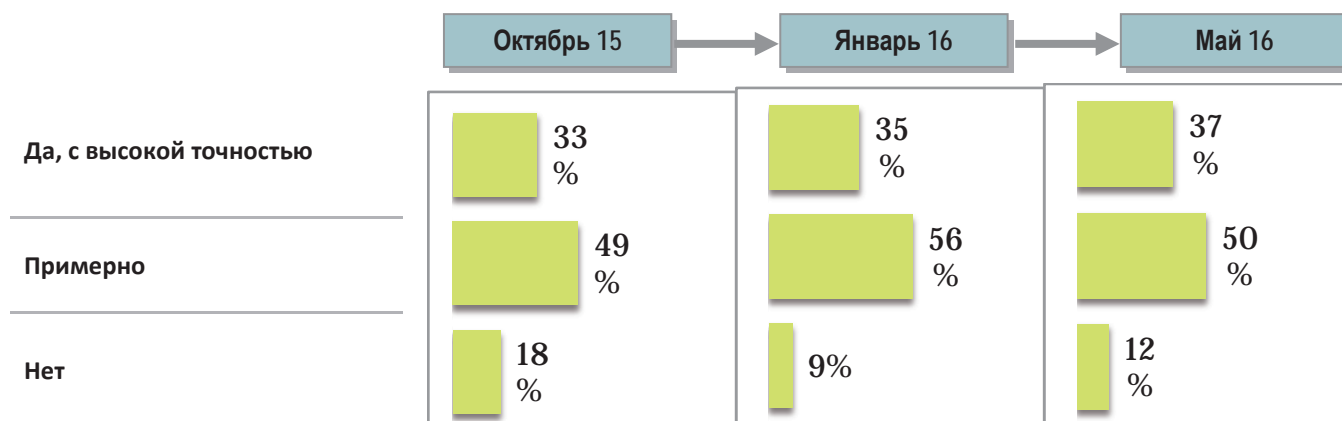
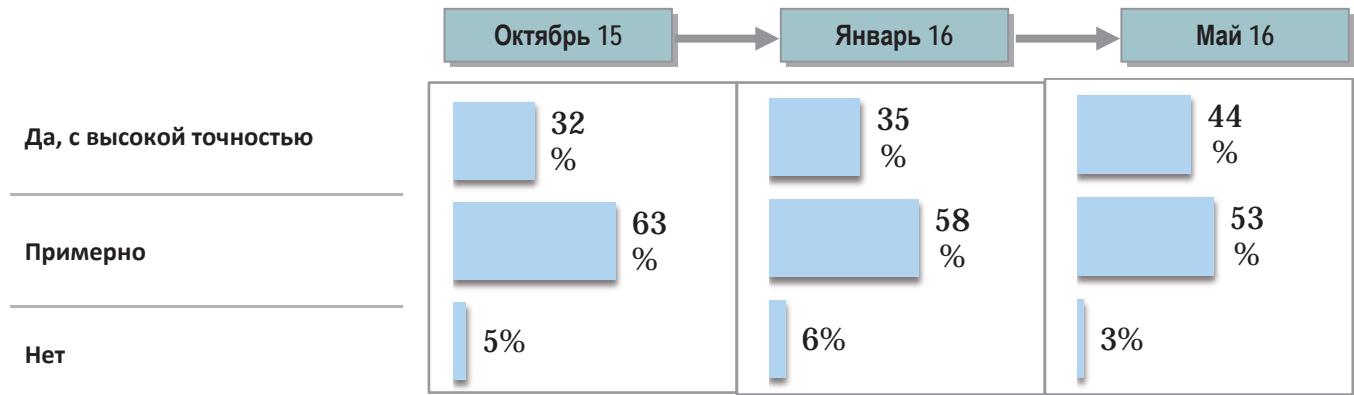


РИСУНОК 5.3.6. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» КОНТРОЛЬ. N=79

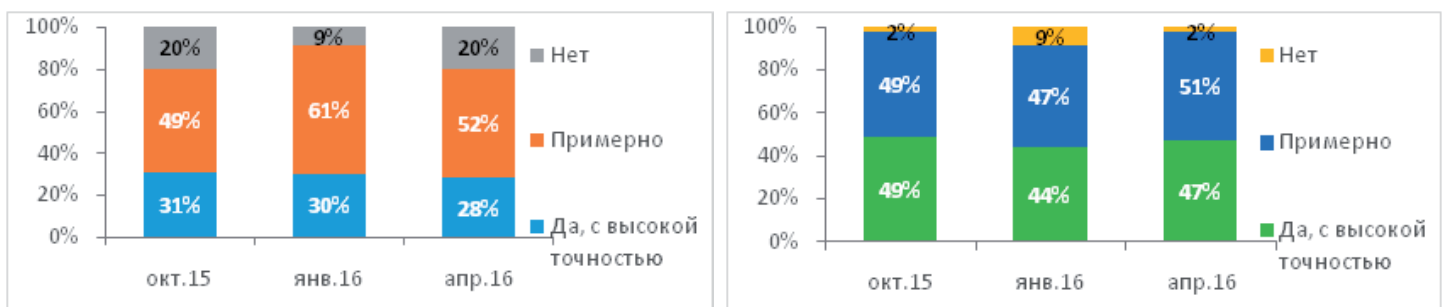


Динамика структуры ответов на вопрос о способности подсчитать свои расходы различна для г. Нарын и г. Талас и схожа с динамикой ответов на вопрос о способности определить свои доходы.

По группе интервенций как показали результаты финального опроса процент респондентов, которые не могут посчитать свои расходы в Нарыне остался на том же уровне, что и до проведения консультаций, а в Таласе снизился (-13%). Процент тех, кто может определить с высокой точностью свои расходы имеет убывающую тенденцию в Нарыне и возрастающую тенденцию в Таласе. Так, по сравнению с базовым уровнем к 3-му опросу процент респондентов, способных посчитать с высокой точностью свои расходы снизился в Нарыне на 3%, а в Таласе возрос на 13%.

По контрольной группе процент тех, кто не может посчитать расходы по сравнению с базовым опросом к финальному опросу в Нарыне так же, как и в группе интервенций остался на неизменном уровне, а в Таласе понизился на 6%. Процент тех, кто может посчитать свои расходы с высокой точностью в Нарыне изменился незначительно (2%), а в Таласе возрос на 32%.

РИСУНОК 5.3.7. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?». НАРЫН



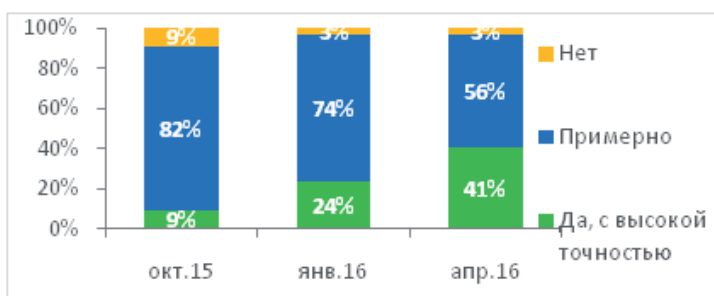
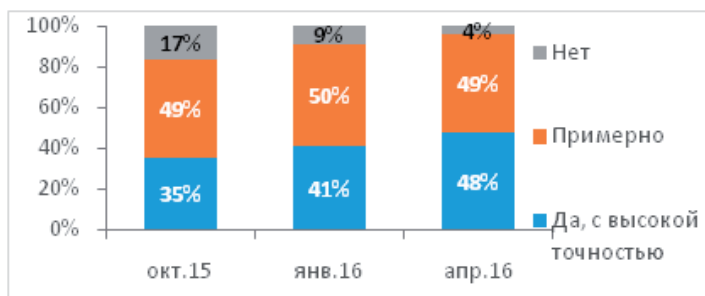
ИНТЕРВЕНЦИИ(N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)

РИСУНОК 5.3.8. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?». ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)



По ответам на вопрос о способности определить свои расходы в разрезе уровней финансовой грамотности наблюдаются отличия. Так, по группе интервенций во время базового опроса процент респондентов с низким уровнем финансовой грамотности, способных посчитать свои расходы с высокой точностью был выше, чем по другим уровням финансовой грамотности.

Процент респондентов с низким уровнем финансовой грамотности, которые способны определить свои расходы с высокой точностью снизился в группе интервенций (-17%) к 3-му замеру по сравнению с базовым уровнем и возрос в контрольной группе (+25%). Среди респондентов с высоким уровнем финансовой грамотности данный процент вырос как по группе интервенций (+19%), так и по контрольной группе (14%).

ТАБЛИЦА 5.3.8. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ? В РАЗРЕЗЕ УРОВНЕЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

		Интервенция			Контроль		
		Уровни финансовой грамотности			Уровни финансовой грамотности		
		высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
1 опрос	Да, с высокой точностью	22%	31%	41%	24%	45%	25%
	Примерно	65%	38%	47%	76%	52%	56%
	Нет	13%	31%	12%	0%	3%	19%
n	55	71	85	34	29	16	
2 опрос	Да, с высокой точностью	41%	30%	25%	36%	42%	25%
	Примерно	52%	57%	63%	64%	46%	63%
	Нет	7%	13%	12%	0%	13%	13%
n	122	30	59	39	24	16	
3 опрос	Да, с высокой точностью	41%	24%	24%	38%	63%	50%
	Примерно	52%	40%	52%	60%	31%	50%
	Нет	7%	36%	24%	2%	6%	0%
n	165	25	21	53	16	10	

Из диаграммы 5.3.9 можно отметить, что более половины респондентов могут посчитать свои доходы и расходы с одинаковой точностью. Процент респондентов, способных посчитать точнее свои доходы нежели расходы выше, чем процент респондентов, способных посчитать расходы точнее доходов.

РИСУНОК 5.3.9. СРАВНЕНИЕ ТОЧНОСТИ, С КОТОРОЙ РЕСПОНДЕНТЫ СПОСОБНЫ ОПРЕДЕЛЯТЬ СВОИ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Процент респондентов, которые знают с высокой точностью размер выплат по личным кредитам вырос по сравнению с базовым уровнем ко 2-му опросу на 6% в группе интервенций и снизился в контрольной группе на 8%. К 3-му замеру данный процент снизился по обеим группам. Данное понижение случилось в том числе за счет увеличения процента заемщиков, которые погасили свои задолженности. Увеличение процента, осведомленных с высокой точностью о размере своих выплат по кредитам, долгам в интервенционной группе во 2-м замере, а затем снижение данного процента к 3-му замеру по сравнению со 2-м может отражать положительный эффект от консультаций, который со временем стал ослабевать.

РИСУНОК 5.3.10. «ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПОГАСИТЬ ПО ВАШИМ ЛИЧНЫМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

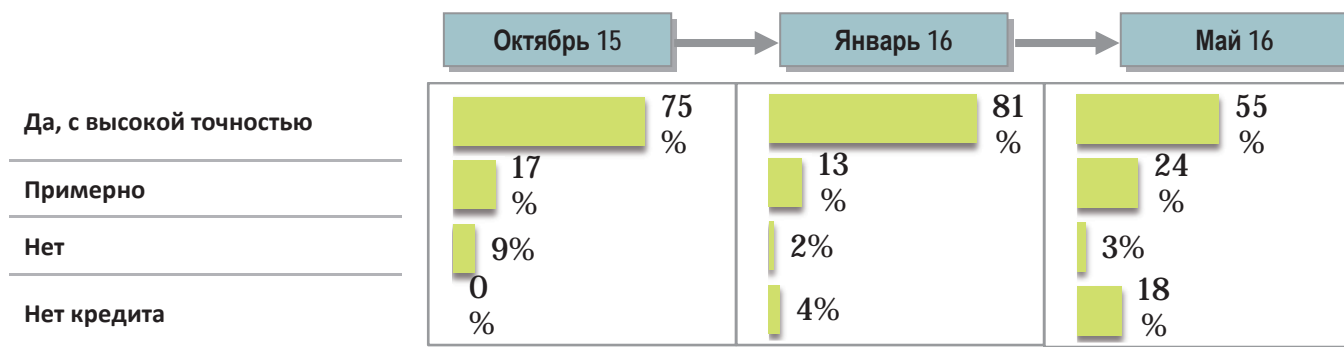
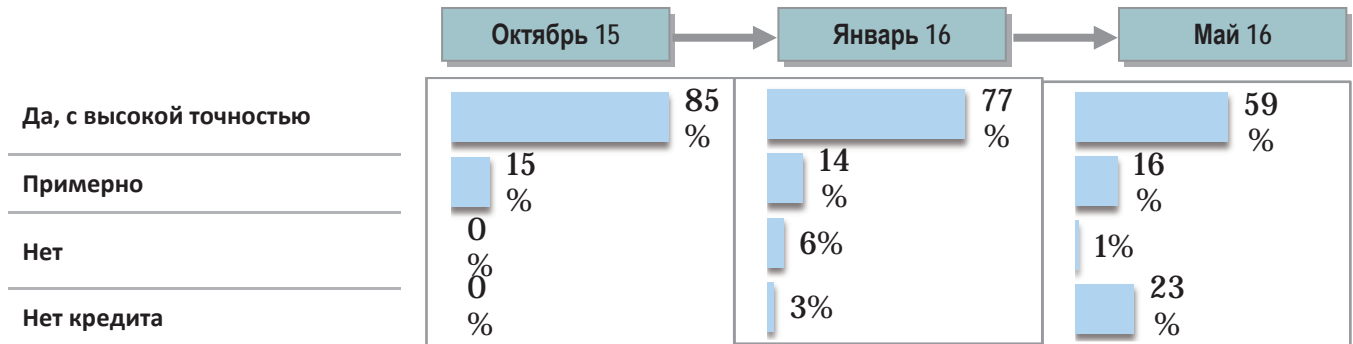


РИСУНОК 5.3.11. «ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПОГАСИТЬ ПО ВАШИМ ЛИЧНЫМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» КОНТРОЛЬ. N=89



Уровень осведомленности о сумме выплат по личным кредитам выше, чем по общим кредитам домохозяйства (семьи). Процент респондентов, которые не знают какую сумму должно выплатить их домохозяйство снизился на 7% к финальному опросу по сравнению с базовым опросом в группе интервенций, а в контрольной группе остался на том же уровне.

РИСУНОК 5.3.12. «ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ДОЛЖНО ВЫПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

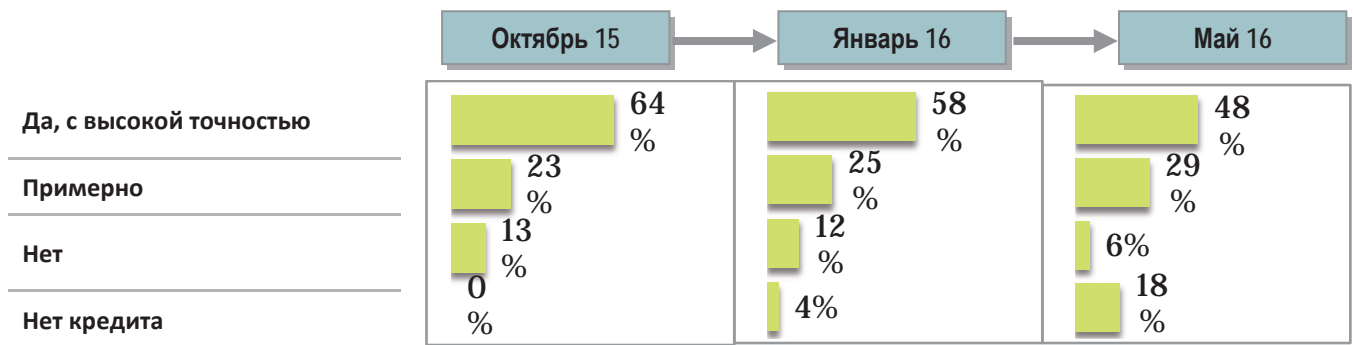
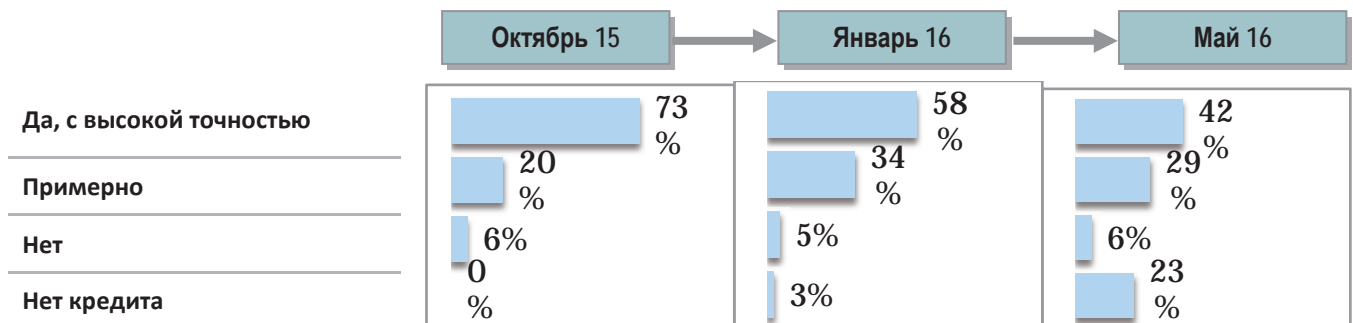


РИСУНОК 5.3.13. «ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ДОЛЖНО ВЫПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?» КОНТРОЛЬ. N=89



Особых различий по знанию о сумме выплат по личным кредитам всего домохозяйства в разрезе уровней финансовой грамотности нет. Данная ситуация показывает, что большинство респондентов знают о том, какую сумму они должны выплатить по кредитам вне зависимости от их уровня финансовой грамотности.

Из таблицы 5.3.9 можно отметить, что большая часть (более 85%) респондентов, которые знают с высокой точностью о размере своих выплат, знают также с высокой точностью и о выплатах всего домохозяйства. Преимущественная часть респондентов, которые знают о размере выплат по кредитам домохозяйства «примерно» или не знают о размере выплат по задолженностям, о своих личных кредитах осведомлены с «высокой точностью».

ТАБЛИЦА 5.3.9. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПОГАСИТЬ ПО ВАШИМ ЛИЧНЫМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ? ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПОГАСИТЬ ПО ВАШИМ ЛИЧНЫМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?

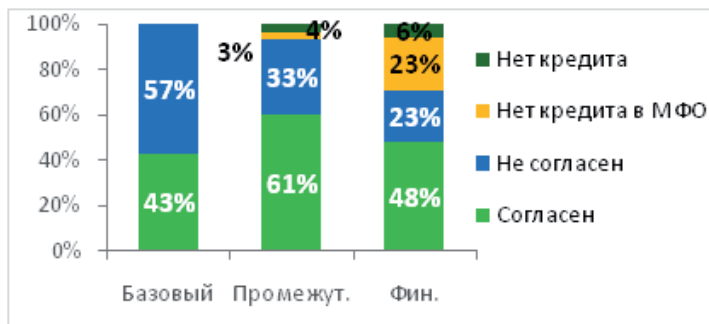
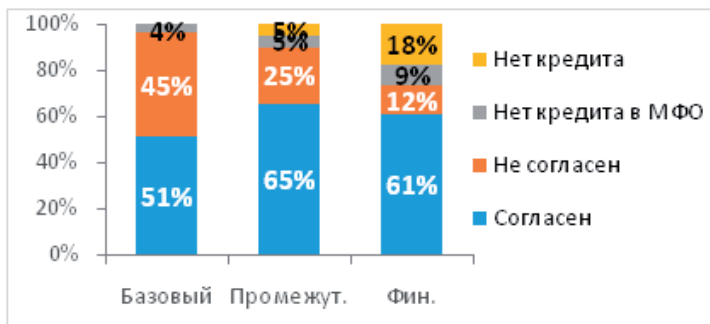
			Интервенция				Контроль			
			Знаете ли Вы какую сумму Ваше <u>домохозяйство</u> должны выплатить по кредитам и долгам в этом месяце?				Знаете ли Вы какую сумму Ваше <u>домохозяйство</u> должны выплатить по кредитам и долгам в этом месяце?			
			Да, с высокой точностью	При-мерно	Нет	Нет креди-та	Да, с высокой точностью	При-мерно	Нет	Нет креди-та
Знаете ли Вы какую сумму Вы должны погасить по <u>Ваши</u> м личным <u>креди-там</u> и долгам в этом месяце?	1 опрос	Да, с высокой точностью	89%	55%	43%		90%	63%	100%	
		Примерно	9%	37%	18%		10%	38%	0%	
		Нет	2%	8%	39%		0%	0%	0%	
	n	134	49	28	58	16	5			
	2 опрос	Да, с высокой точностью	94%	70%	69%	0%	85%	74%	50%	0%
		Примерно	5%	26%	27%	0%	11%	22%	0%	0%
		Нет	1%	4%	4%	0%	4%	4%	50%	0%
		Нет кредита	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
	n	121	53	26	11	46	27	4	2	
	3 опрос	Да, с высокой точностью	88%	34%	58%	0%	97%	52%	60%	0%
		Примерно	11%	62%	8%	0%	3%	48%	20%	0%
		Нет	1%	3%	33%	0%	0%	0%	20%	0%
		Нет кредита	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
n		101	61	12	37	33	23	5	18	

На диаграммах 5.3.14-5.4.15 отображена информация о знании респондентов о своих правах при взаимодействии с кредитной организацией. Ответы респондентов между теми, кто считает, что имеют право просить об отсрочке и теми, кто так не считает разделились примерно пополам в базовом замере. К 3-му опросу по сравнению с базовым опросом процент респондентов, считающие, что имеют право просить об отсрочке вырос на 11% по группе интервенций, а по контрольной группе вырос на 5%.

РИСУНОК 5.3.14. Я ИМЕЮ ПРАВО ТРЕБОВАТЬ ОТ МОЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (БАНКА, МИКРО ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КРЕДИТНОГО СОЮЗА) ОТСРОЧКУ ПЛАТЕЖЕЙ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

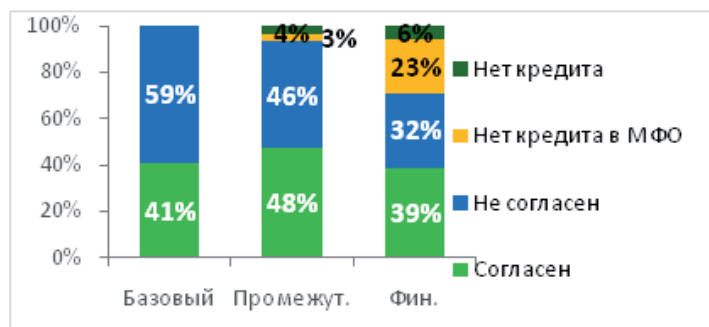
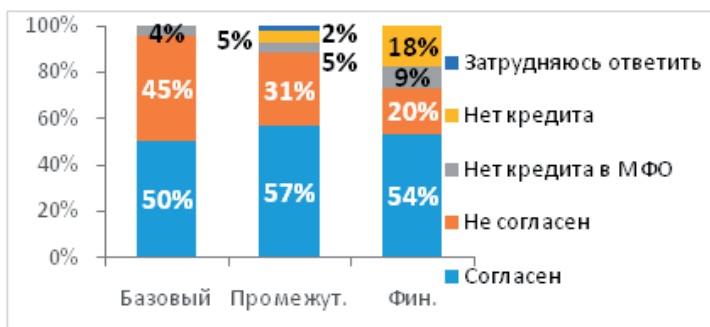


Процент респондентов, которые считают, что имеют право просить о реструктуризации долга незначительно колебался по обеим группам и равен примерно 50% по группе интервенций и 40% по контрольной группе.

РИСУНОК 5.3.15. Я ИМЕЮ ПРАВО ТРЕБОВАТЬ ОТ МОЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (БАНКА, МИКРО ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КРЕДИТНОГО СОЮЗА) РЕСТРУКТУРИЗИРОВАТЬ ДОЛГ

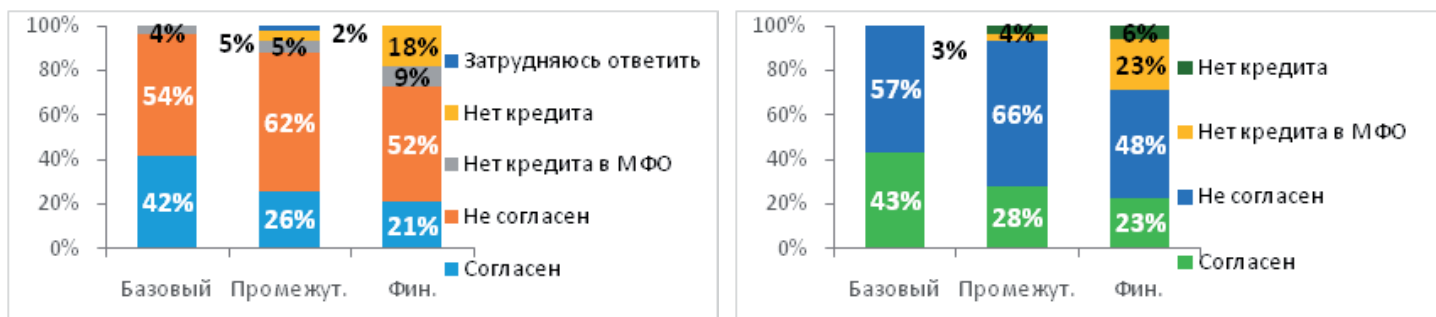
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Динамика ответов на вопрос о наличии прав на освобождение от выплат по задолженности или по некоторой ее части имеет схожую тенденцию в интервенционной и контрольной группах. Процент респондентов, которые ответили утвердительно на данный вопрос снизился к 3-му замеру по сравнению с базовым уровнем по группе интервенций на 21%, по контрольной группе – на 20%.

РИСУНОК 5.3.16. Я ИМЕЮ ПРАВО ТРЕБОВАТЬ ОТ МОЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (БАНКА, МИКРО ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КРЕДИТНОГО СОЮЗА) ПРОСТИТЬ ЧАСТЬ ИЛИ ВСЮ СУММУ ДОЛГОВ ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211) КОНТРОЛЬ (N=79)



На диаграммах 5.3.17 и 5.3.18 представлены ответы на вопросы о наличии прав у заемщиков на получение ежемесячной выписки по кредиту и ее пояснению. Большинство (75%-85%) респондентов по обеим группам считает, что имеет право получать ежемесячную выписку о задолженности. Данный показатель незначительно колебался во 2-м опросе по сравнению с базовым и в 3-м опросе снизился на 20%. Однако нельзя сказать, что данное снижение вызвано переменой во мнении респондентов, скорее всего оно вызвано увеличением количества респондентов, погасивших кредиты.

По группе интервенций доля респондентов, которые считают, что имеют право на получение объяснения по выписке по задолженности снизилась во 2-м опросе по сравнению с базовым на 14%. Данное снижение произошло в том числе за счет роста (6%) процента респондентов, которые не считают, что имеют права на получения объяснения по выписке по задолженности. К 3-му замеру по сравнению со 2-м опросом процент согласных с данным утверждением также снизился. По контрольной группе наблюдается небольшое снижение процента согласных с тем, что они имеют право получать объяснение по выписке по задолженности.

Стоит отметить, что процент респондентов, считающих, что у них есть право на получение пояснения по выписке выше, чем процент тех, кто считает, что имеет право на получение данной выписки по обеим группам. Данная ситуация является противоречащей и может объясняться тем, что не все респонденты понимали во время опроса, что подразумевается под выпиской по задолженности.

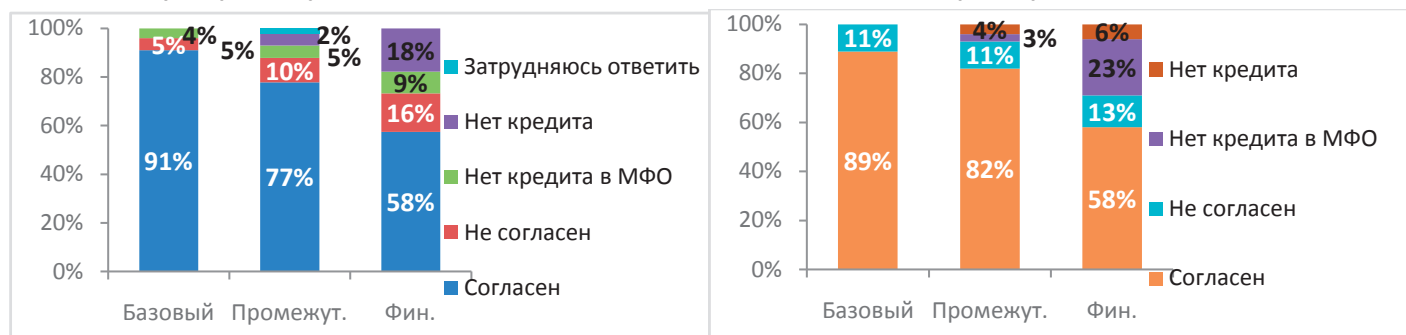
РИСУНОК 5.3.17. Я ИМЕЮ ПРАВО НА ПОЛУЧЕНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ ВЫПИСКИ О МОЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211) КОНТРОЛЬ (N=79)



РИСУНОК 5.3.18. Я ИМЕЮ ПРАВО НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБЪЯСНЕНИЯ ПО ДАННОЙ ВЫПИСКЕ (ОБЪЯСНЕНИЕ ПО СУММЕ КРЕДИТА, КОЛИЧЕСТВУ ПЛАТЕЖЕЙ, РЕАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКЕ И. Т. Д.)

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

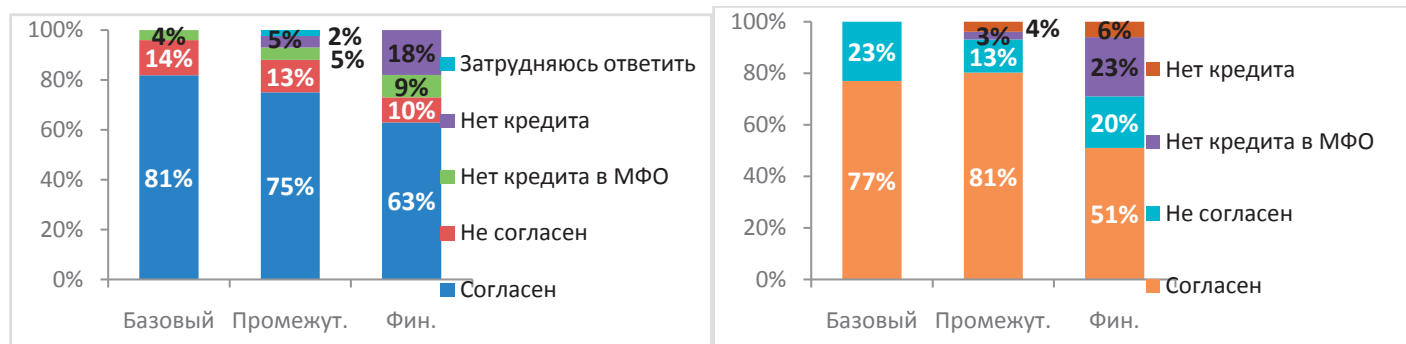


Вопрос о том, имеют ли право респонденты подать жалобу задавался в целях идентификации сущности заемщиков, т.е. свойственно ли им в целом обращаться с жалобами в какие-либо организации. Большинство респондентов считает, что имеет право подавать жалобы. Говорить об определенных изменениях во мнении респондентов невозможно так как во 2-м и 3-м замерах вырос процент тех, кто погасил кредиты.

РИСУНОК 5.3.19. Я ИМЕЮ ПРАВО ПОДАТЬ ЖАЛОБУ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Уровень осведомленности о том, в какие службы можно обратиться для получения консультаций о трудностях погашения кредитов в базовом замере в группе интервенций очень низкий. 89% не знали какие существуют службы. После получения консультаций процент осведомленных стал расти. Так, к 3-му замеру данный процент вырос на 43%. По контрольной группе процент респондентов, которые не знают консультационных служб во 2-м и 3-м замерах остался практически на том же уровне, что и в базовом замере.

Основным источником получения консультационной поддержки по преодолению сложностей погашения задолженностей респонденты видят банк, МКО, в которых они взяли кредит. Динамика процента респондентов, которые считают банк, МКО своим помощником в данном вопросе имеет возрастающую тенденцию. В интервенционной группе к 3-му замеру по сравнению с базовым данный процент вырос на 43%. 11% респондентов ответили, что данной службой для них является IFC, проводившая фестиваль по финансовой грамотности.

ТАБЛИЦА 5.3.10. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКИЕ-ЛИБО ДОСТУПНЫЕ ДЛЯ ВАС СЛУЖБЫ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ПОМОЩИ О ТОМ, КАК СПРАВИТЬСЯ С ТРУДНОСТЯМИ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ?

Интервенция			Контроль		
1 опрос	Затрудняюсь ответить	89%	1 опрос	Затрудняюсь ответить	68%
	НПО	5%		Специалисты банка	23%
	Специалисты банка	3%		Друзья	5%
	Не нуждаюсь в консультациях	1%	2 опрос	Юрист	4%
	Юрист	1%		Затрудняюсь ответить	66%
	Переговоры, консультации, брошюры	1%		Специалисты банка	25%
2 опрос	Затрудняюсь ответить	59%	3 опрос	Юрист	9%
	Специалисты банка	25%		Затрудняюсь ответить	65%
	Международная Финансовая Корпорация	11%	Специалисты банка	35%	
	Юрист	3%			
	Не нуждаюсь в консультациях	1%			
	По ТВ давали рекламу про финансовые трудности	1%			
	Родственники	1%			
3 опрос	Затрудняюсь ответить	46%			
	Специалисты банка	38%			
	Международная Финансовая Корпорация	11%			
	Юрист	2%			
	Не нуждаюсь в консультациях	1%			
	Друзья	1%			
	Общество по защите прав кредиторов	1%			

Вопрос об ожиданиях того, что общая сумма выплат по кредиту будет меньше, чем реальная цифра задавался респондентам с целью узнать, насколько продуманно заемщики, имеющие проблемы с выплатами подходят ко взятию кредита.

Результаты ответов на данный вопрос (таблица 5.3.11) по контрольной и интервенционной группе демонстрируют, что большинство заемщиков (около 65%) с проблемными кредитами не ожидали, что сумма по кредиту будет настолько большой, как оказалась на самом деле. Данный процент снизился к финальному замеру до 41% в обеих группах. Снижение доли заемщиков, у которых реальная сумма выплат по кредиту превысила их ожидания может быть вызвано имеющимся предыдущим негативным опытом у респондентов, которые в дальнейшем столкнувшись с подобной ситуацией начали более внимательно изучать условия получения кредита.

ТАБЛИЦА 5.3.11. КОГДА Я БРАЛ КРЕДИТ, Я ДУМАЛ/ОЖИДАЛ, ЧТО ОБЩАЯ СУММА ВЫПЛАТ ПО КРЕДИТУ БУДЕТ МЕНЬШЕ (Т.Е. КОГДА Я БРАЛ КРЕДИТ Я НЕ ОЖИДАЛ ЧТО СУММА ВЫПЛАТ БУДЕТ НАСТОЛЬКО БОЛЬШОЙ)

		Интервенция	Контроль
1 опрос N=211	Да	64%	65%
	Нет	29%	35%
	Затрудняюсь ответить	7%	
ВСЕГО		100%	100%
		211	79
2 опрос, N=159 (опрашивались только те, кто брал кредит за период между 1-м и 2-м опросами)	Да	58%	49%
	Нет	40%	51%
ВСЕГО		100%	100%
		159	53
3 опрос, N=93 (опрашивались только те, кто брал кредит за период между 2-м и 3-м опросами)	Да	41%	41%
	Нет	59%	59%
ВСЕГО		100%	100%
		93	44

Диаграммы 5.3.20, 5.3.21 демонстрируют динамику изменения уровня дохода. В данном случае доход измерялся по ассоциативной шкале, т.е. доход представляет в большей степени не реальную оценку дохода, а скорее восприятие уровня достатка респондентов.

Основная доля респондентов (около 80%) идентифицирует уровень своего дохода, как «На питание денег хватает, но покупка одежды вызывает трудности», «На питание и одежду денег хватает, но мы не могли бы сейчас купить бытовую технику, мебель», «На покупку бытовой техники денег достаточно, но мы не можем позволить себе машину».

РИСУНОК 5.3.20. «ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ?» ИНТЕРВЕНЦИЯ. N=211

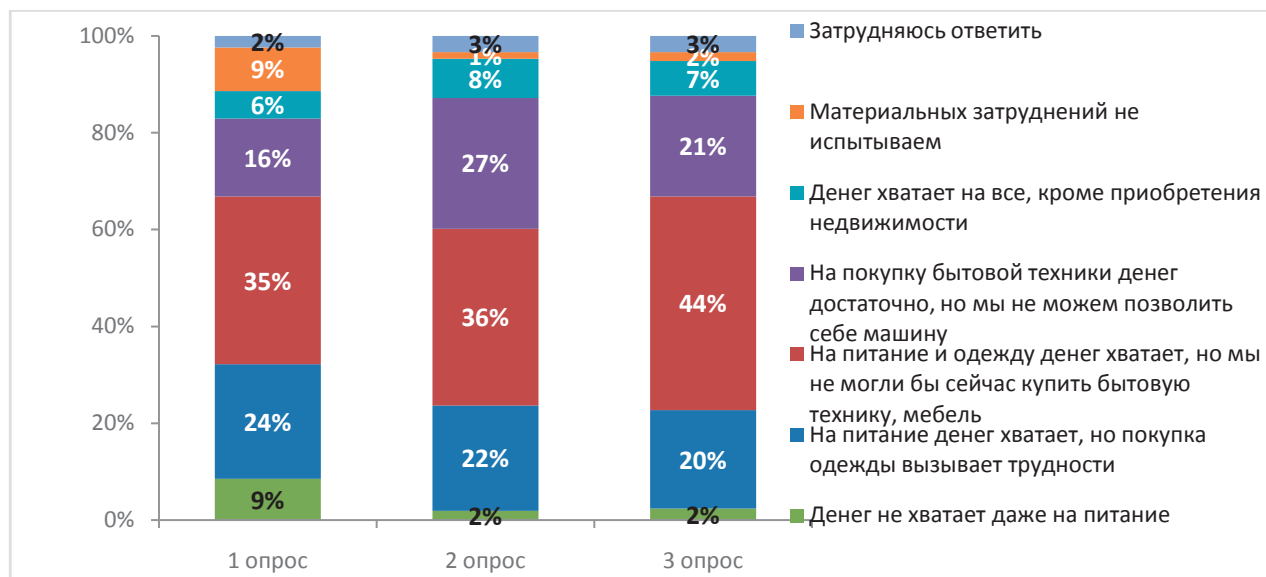
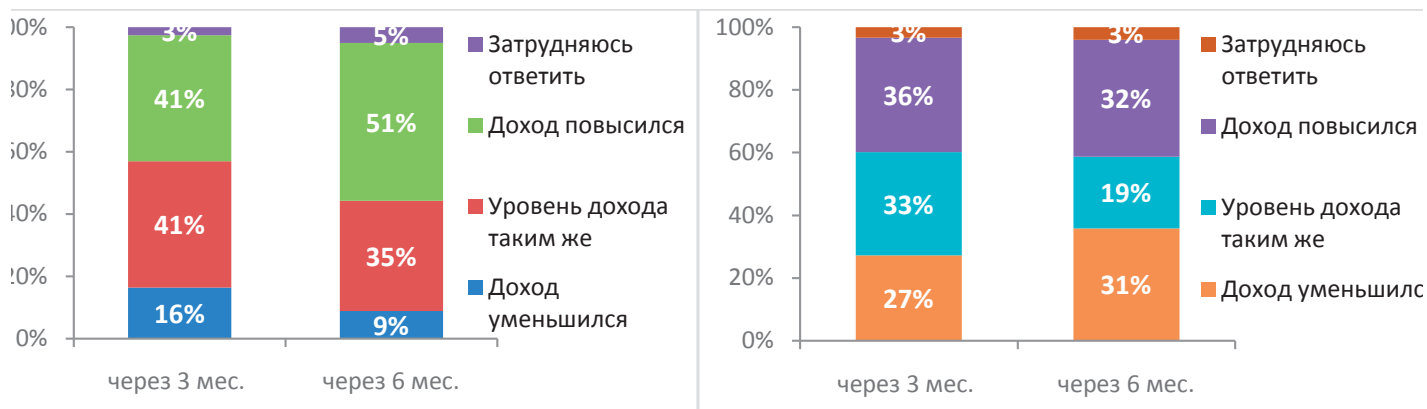


РИСУНОК 5.3.21. «ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ?» КОНТРОЛЬ. N=79



Диаграмма 5.3.22 отражает информацию об изменении уровня дохода по отношению к уровню дохода в базовом замере. Так, можно отметить по группе интервенций более высокий процент респондентов, у которых увеличился доход, чем по контрольной группе. Процент респондентов, у которых уровень дохода остался на том же уровне, что и во время проведения базового опроса выше в группе интервенций, чем в контрольной группе. В группе интервенций процент заемщиков, у которых доход уменьшился ниже, чем по контрольной группе. Данный показатель имеет убывающую тенденцию в интервенционной группе и возрастающую в контрольной. Данные результаты говорят о большем повышении уровня благосостояния респондентов в интервенционной группе, чем в контрольной группе.

РИСУНОК 5.3.22. ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ДОХОДА ПО СРАВНЕНИЮ С УРОВНЕМ, ОТМЕЧЕННЫМ В БАЗОВОМ ЗАМЕРЕ ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211) КОНТРОЛЬ (N=79)



ВЫВОДЫ ГЛАВЫ №5.3:

- Как показали результаты базового опроса в группе интервенций процент респондентов, имеющих высокий уровень финансовой грамотности был довольно невысок (26%). В контрольной группе данный процент был выше (50%). Результаты оценки указывают на общее повышение уровня финансовой грамотности респондентов интервенционной и контрольной групп. Для интервенционной группы характерен более значительный рост финансовой грамотности (+52%), чем для контрольной группы (+24%).
- Для респондентов г. Талас характерен как изначально более высокий уровень финансовой грамотности, так и более значительный рост данного показателя, чем для респондентов г. Нарын.
- В целом наблюдается рост процента респондентов, которые могут посчитать свои доходы и расходы.
- Большая часть респондентов может посчитать с одинаковой точностью свои доходы и расходы. Среди респондентов, которые способны посчитать свои доходы и расходы не с одинаковой точностью в целом способны определить свои доходы точнее нежели расходы.
- Процент респондентов, которые знают с высокой точностью размер выплат по своим задолженностям вырос по сравнению с базовым уровнем ко 2-му опросу на 6% в группе интервенций и снизился в контрольной группе на 8%. К 3-му замеру данный процент снизился по обеим группам.
- В основном респонденты, знающие с высокой точностью о размере своих выплат, осведомлены также с высокой точностью и о выплатах всего домохозяйства.
- Большинство заемщиков (около 65%) с проблемными кредитами в обеих группах не ожидали, что сумма по кредиту будет настолько большой, как оказалась на самом деле. Как показал финальный опрос данный процент снизился до 41% в обеих группах. Данное снижение может быть вызвано повышенным вниманием заемщиков к условиям получения кредита.
- Анализ уровня доходов показал увеличение доли респондентов, которые повысили уровень своего дохода относительно дохода, отмеченного во время базового замера. Увеличение по интервенционной группе выше, чем по контрольной группе.

5.4. ВОСПРИЯТИЕ

В данной главе рассматривается восприятие заемщиками, у которых присутствуют проблемы с выплатой задолженностей целесообразности взятых кредитов, степень уверенности в выплате, отношение к финансовому планированию. В качестве резюмирующей оценки восприятия, характеризующей отношение респондентов к процессу взятия и выплаты кредита рассмотрен комплексный показатель, включающий совокупность отдельных аспектов.

Как показали результаты исследования лишь 51% в интервенционной группе и 61% в контрольной группе во время проведения базовой оценки были уверены (хотя бы в большей степени уверены) в сохранении своего залогового имущества. В последующих опросах наблюдается повышение данного процента. В интервенционной группе к 3-му опросу общее увеличение доли заемщиков, уверенных в том, что их залоговое имущество не заберет в качестве уплаты по кредиту финансовое учреждение составило 20%, а в контрольной группе – 17%.

Процент заемщиков, которые не уверены или «ни то, чтобы уверены, ни то, чтобы не уверены» в том, что не потеряют залог по кредиту сократился в обеих группах. Снижение в интервенционной группе процента респондентов, которые затрудняются ответить на вопрос о степени уверенности в сохранении залога (-15%) значительно больше, чем в контрольной группе (-10%).

РИСУНОК 5.4.1. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» ИНТЕРВЕНЦИИ

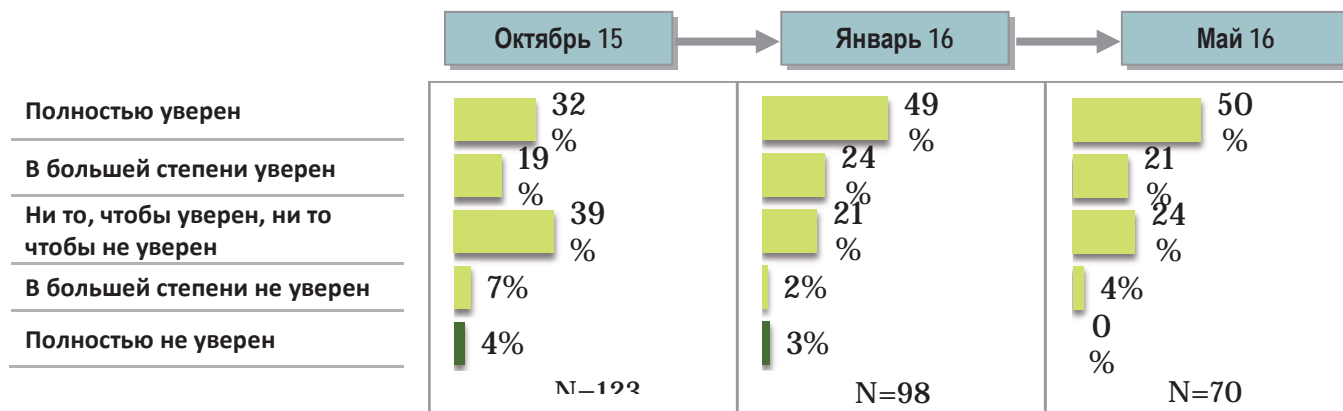
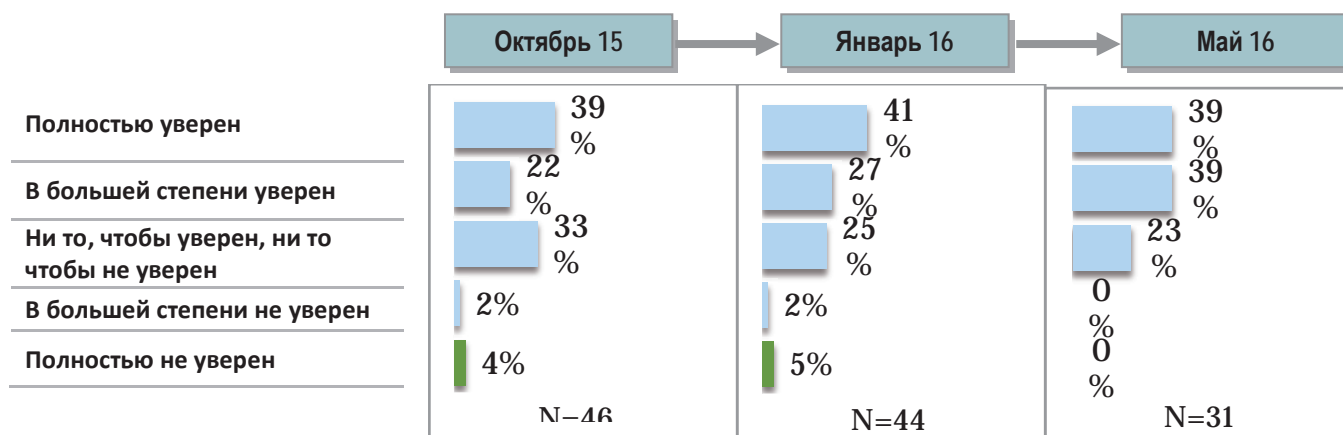


РИСУНОК 5.4.2. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» КОНТРОЛЬ



В структуре ответов на данный вопрос по Нарыну и Таласу общая тенденция сохраняется, но есть отличия по степени уверенности/неуверенности в сохранении кредитного залога.

По группе интервенций. Во время базового опроса в Нарыне был отмечен более низкий процент (21%) заемщиков, полностью уверенных в сохранении залога, чем в Таласе (45%). В Нарыне данный процент вырос ко 2-му замеру после получения консультаций по сравнению с базовым уровнем на 16%, а затем снизился на 13%. В Таласе доля заемщиков, полностью уверенных в том, что они не потеряют залог к 3-му замеру по сравнению с базовым выросла на 34%. В Нарыне значительно выше доля респондентов, затрудняющихся ответить на данный вопрос, чем в Таласе. В базовом замере данный показатель по Нарыну составлял 48% и снизился к 3-му замеру до 43%, а в Таласе с 29% до 3%.

По контрольной группе. Во время базового опроса в Нарыне был отмечен более высокий процент (60%) заемщиков, полностью уверенных в сохранении залога, чем в Таласе (23%). Однако в последующих опросах наблюдается значительно более низкий процент заемщиков, полностью уверенных в сохранении залогового имущества в Нарыне, чем в Таласе. В Таласе более значительно выросла доля респондентов «полностью» уверенных в том, что они не потеряют залог (+33%). В Нарыне по сравнению с базовым уровнем в 3-м замере значительно вырос процент респондентов «в большей степени» уверенных в сохранении залогового имущества (+52%).

При сравнении результатов по интервенционной группе и контрольной можно отметить, что в Таласе во 2-м замере на фоне значительного роста доли полностью уверенных в сохранении залога процент затрудняющихся ответить на данный вопрос снизился по обеим группам на 29% и 20% соответственно. Затем в финальном опросе процент затрудняющихся ответить на данный вопрос вновь повысился в контрольной группе на 18% и уменьшился процент полностью уверенных заемщиков в сохранении залога, а в интервенционной группе доля затрудняющихся ответить продолжила снижаться до 3%. Данная ситуация по контрольной группе возможно объясняется переоценкой своих возможностей (активный рост доли «полностью» уверенных во 2-м опросе) по погашению кредита заемщиками во втором опросе (после повторного задания данного вопроса) и более реалистичной оценкой своих финансовых возможностей к 3-му замеру (спустя 3 месяца). Тогда как заемщики из интервенционной группы в Таласе, получив консультационную поддержку стали более финансово грамотными (что подтверждается в главе 5.3.1) и лучше оценили свои финансовые возможности, соответственно повлиявшие на степень уверенности в выплате кредита.

РИСУНОК 5.4.3. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» ИНТЕРВЕНЦИИ. НАРЫН

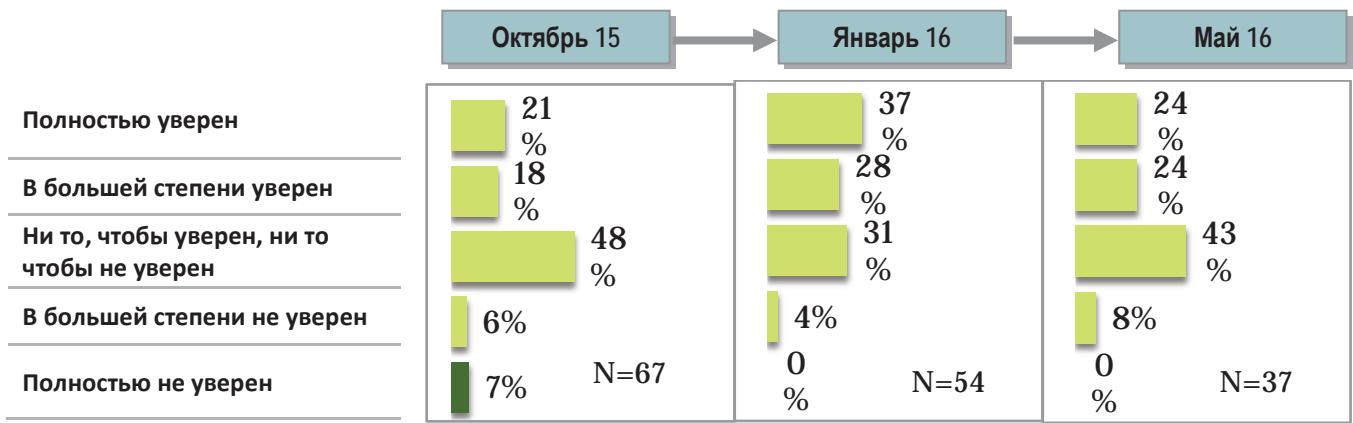


РИСУНОК 5.4.4. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» КОНТРОЛЬ. НАРЫН

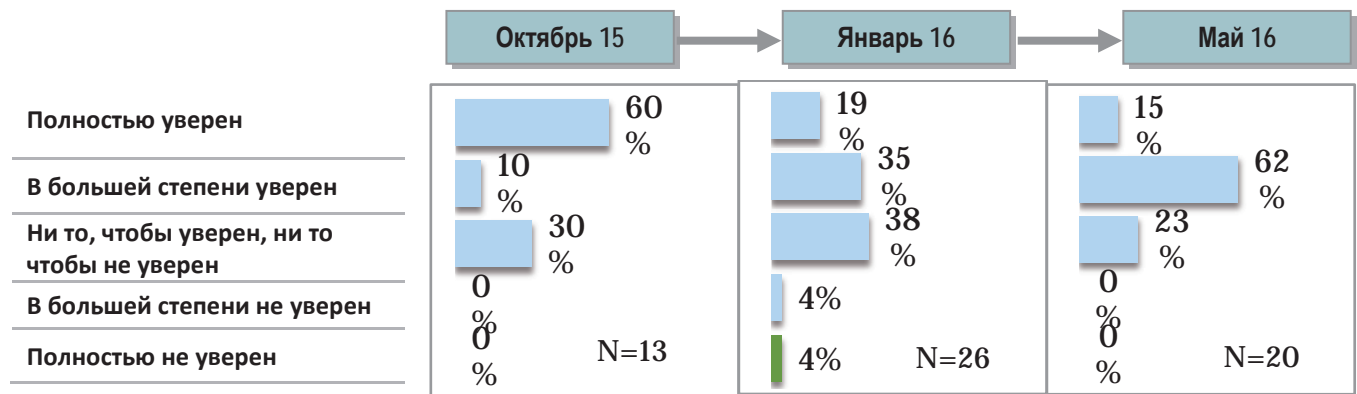


РИСУНОК 5.4.5. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» ИНТЕРВЕНЦИИ. ТАЛАС

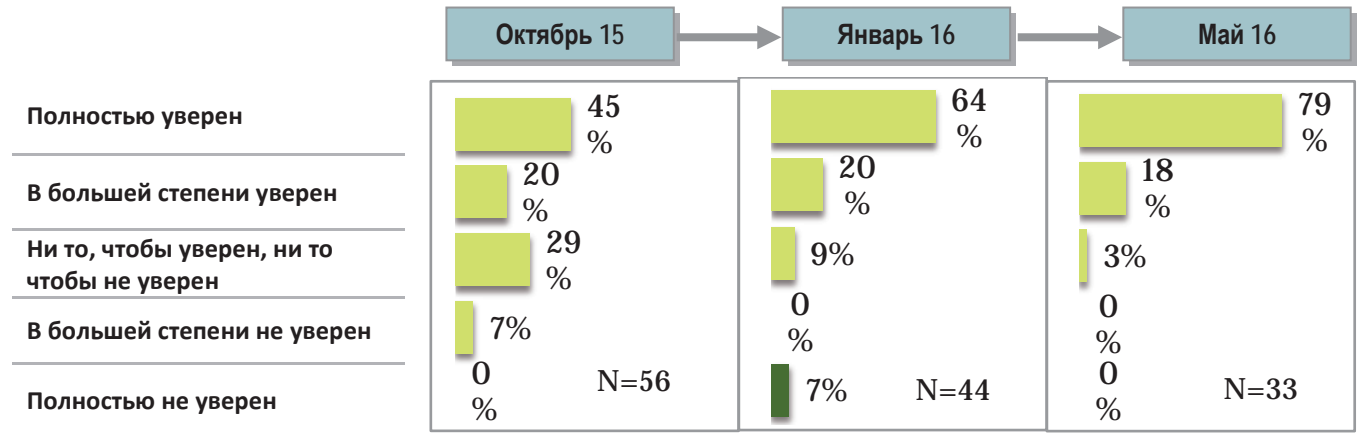
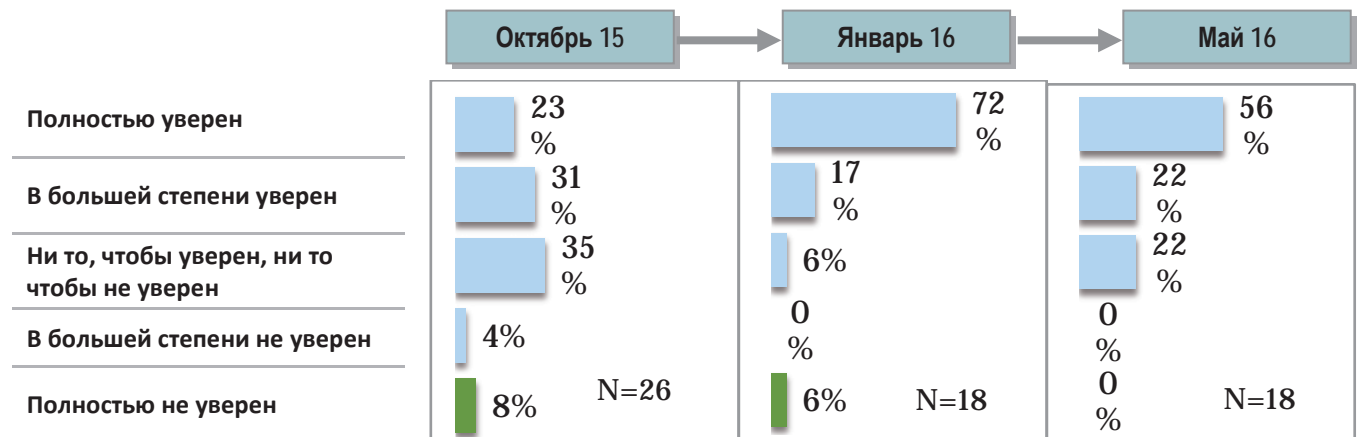


РИСУНОК 5.4.6. «НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?» КОНТРОЛЬ. ТАЛАС



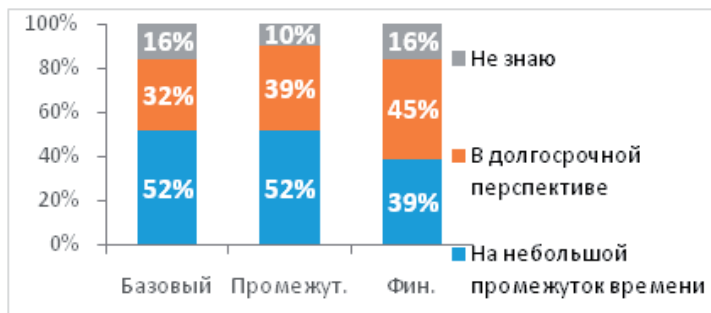
Респондентам задавался вопрос о том какую пользу приносят им взятые кредиты (диаграммы 5.4.7-5.4.11). Некоторые заемщики брали новые кредиты после базового опроса. В данном случае у респондентов уточнялось мнение по новому кредиту, займу. Для сравнения изменения в восприятии респондентов были рассмотрены 2 вида заемщиков:

1. Респонденты, которые не брали новых кредитов, займов после проведения базового опроса. В данном случае возможно изучить динамику ответов респондентов по одному и тому же кредиту, займу в течение всего периода исследования.
2. Респонденты, которые ответили, что брали в долг во время 2-го и 3-го опросов. То есть данные заемщики брали займы как минимум дважды после проведения базового замера. Рассмотрение данных заемщиков позволяет оценить, как изменились ответы респондентов по новым кредитам, займам относительно ответов по тем кредитам, займам о которых говорили респонденты в базовом замере.

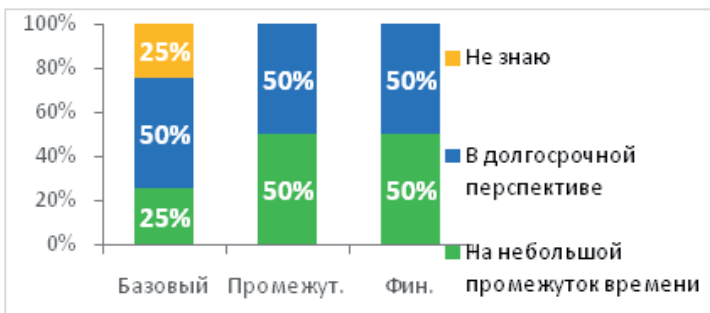
На рисунке 5.4.7 отображена динамика ответов респондентов на вопрос о целях кредита, займа полученным до начала проведения исследования. В интервенционной группе сумма по кредиту была потрачена с пользой в долгосрочной перспективе у 52% респондентов в базовом замере. Процент респондентов, которые остались при аналогичном мнении и в промежуточном замере остался таким же. Затем в 3-м замере так посчитало лишь 39%. При этом к 3-му замеру по сравнению с базовым увеличился процент респондентов на 13%, которые посчитали, что средства от кредита, займа приносят пользу в долгосрочной перспективе. В контрольной группе заемщиков, которые не брали новые кредиты после базового опроса небольшое количество – 4 человека. Изменения в восприятии целей кредита проявляются лишь в том, что 1 респондент, который затруднялся ответить на данный вопрос в базовом замере в последующих опросах ответил, что кредит предназначен для получения пользы в краткосрочной перспективе.

РИСУНОК 5.4.7. Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ⁹

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=31)



КОНТРОЛЬ (N=4)



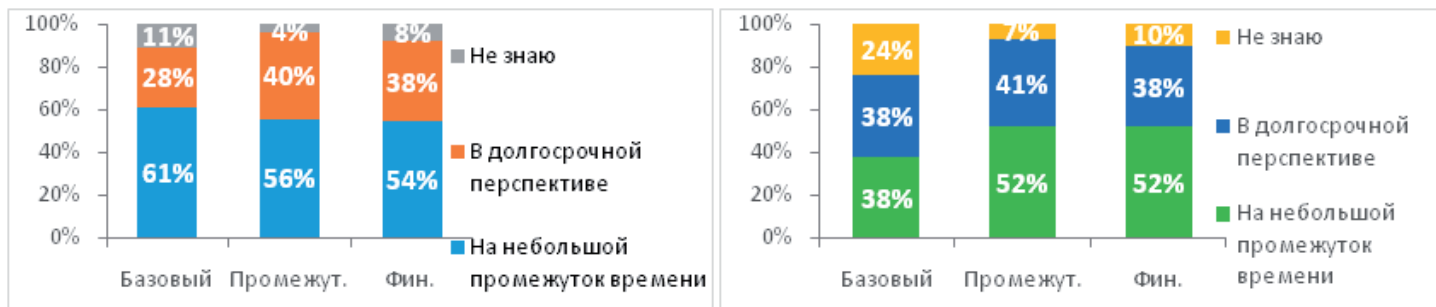
В группе интервенций по заемщикам, которые оценивали при каждом опросе различные кредиты можно отметить, что доля заемщиков, которые взяли кредит для пользы в краткосрочный промежуток времени снизилась к 3-му замеру на 7% относительно базового уровня и увеличился процент тех, для кого новый кредит полезен в долгосрочной перспективе на 10%. В контрольной группе ситуация обратная – увеличился процент заемщиков, для которых кредит полезен в краткосрочный период времени на 14% к 3-му замеру по сравнению с первоначальным уровнем и уменьшился процент респондентов, для которых кредит полезен в долгосрочной перспективе. Таким образом, можно сделать вывод, что в интервенционной группе после проведения консультаций увеличился процент заемщиков, которые стали брать кредиты для получения пользы в долгосрочной перспективе, а в контрольной группе – для получения кратковременной пользы.

9. Рассматривается мнение респондентов, которые не брали новые кредиты после проведения базового опроса

РИСУНОК 5.4.8. Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ¹⁰

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=72)

КОНТРОЛЬ (N=11)



Как показывает более детальный анализ ответов на данный вопрос в интервенционной группе цели кредитов, займов, оцениваемых во 2-м замере, совпадают с целями кредитов, займов в базовом опросе у 51% заемщиков. Доля респондентов, получивших кредит, займ в период между базовым и промежуточным опросами для целей, отличных от целей для которых предназначались кредиты в 1-м опросе составляет 46%. Цели кредитов, займов в 3-м замере совпадают у 65% заемщиков с целями кредитов в промежуточном замере и отличаются у 28% заемщиков. В контрольной группе цели кредитов изменились у большего процента заемщиков, чем в интервенционной группе.

РИСУНОК 5.4.9. АНАЛИЗ СХОДСТВА ЦЕЛЕЙ КРЕДИТОВ/ЗАЙМОВ¹¹

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=72)

КОНТРОЛЬ (N=11)



В группе интервенций вырос процент заемщиков, которые решили при последующих опросах, что кредит был полезен как для семьи, так и для самого респондента.

РИСУНОК 5.4.10. Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ¹²

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=31)

КОНТРОЛЬ (N=4)



10. Рассматривается мнение респондентов, которые брали кредит/займ как минимум дважды после консультаций (т.е. ответившие во 2-м и 3-м опросе, что брали кредит за последние 3 месяца)

11. Рассматривается мнение респондентов, которые брали займы как минимум дважды после консультаций (т.е. ответившие во 2-м и 3-м опросе, что брали кредит за последние 3 месяца)

12. Рассматривается мнение респондентов, которые не брали новые кредиты после проведения базового опроса

Среди заемщиков, которые получали новые кредиты после проведения базового опроса также увеличилась доля респондентов, которые брали займы средства, полезные для себя и своей семьи.

РИСУНОК 5.4.11. Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ¹³

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=72)

КОНТРОЛЬ (N=11)

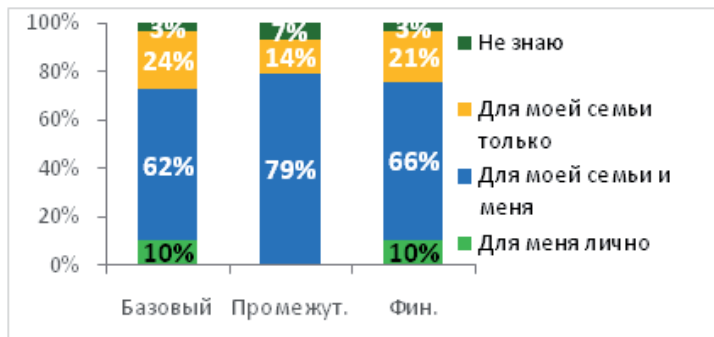
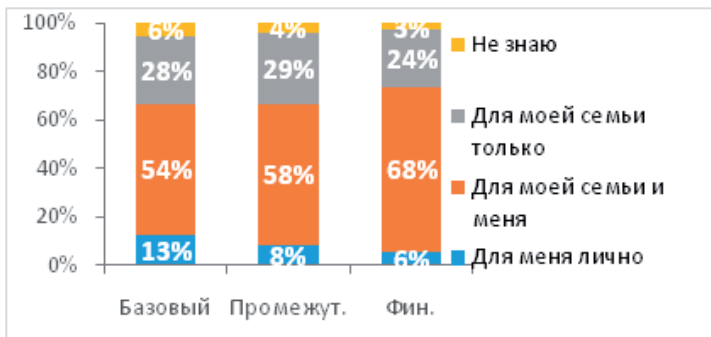
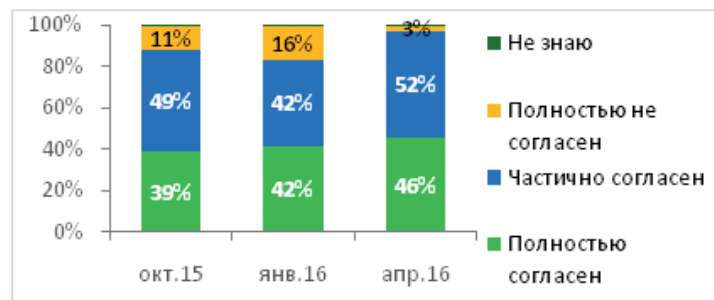
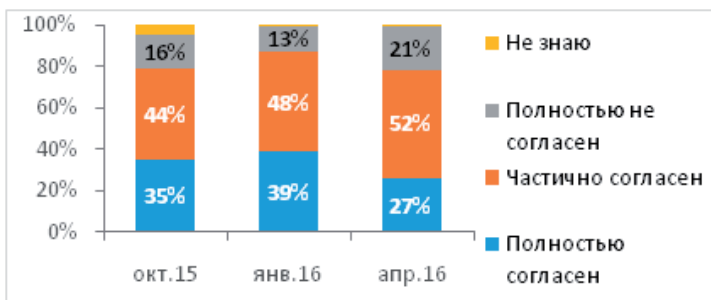


Диаграмма 5.4.12 показывает, что большая часть респондентов считают, что кредит улучшает качество их жизни (ответы «полностью согласен» и «частично согласен»). Как показали результаты 3-го опроса (+5% относительно базового уровня) в интервенционной группе наблюдается увеличение доли респондентов, не считающих, что денежные средства от кредита/займа улучшают качество их жизни. В контрольной группе данный процент понизился (-8% относительно базового уровня).

РИСУНОК 5.4.12. Я РЕШАЮ БРАТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО МОЕЙ ЖИЗНИ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Рассмотрение ответов респондентов на данный вопрос в разрезе ответов во время проведения базового опроса показывает, что при аналогичном мнении в последующих опросах остались около 50% респондентов (красный шрифт). Среди респондентов в интервенционной группе, которые были полностью не согласны с тем, что кредит улучшает качество их жизни лишь 21% во втором опросе придерживались данного мнения. Большая часть респондентов (76%) во 2-м опросе ответили, что согласны с данным утверждением. В контрольной группе процент респондентов, которые изменили свое мнение с несогласия на согласие с данным утверждением (44%) во 2-м опросе по сравнению с базовым ниже, чем в интервенционной (76%).

13. Рассматривается мнение респондентов, которые брали кредит как минимум дважды после консультаций (т.е. ответившие во 2-м и 3-м опросе, что брали кредит за последние 3 месяца)

ТАБЛИЦА 5.4.1. МНЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ О ТОМ, ЧТО КРЕДИТ/ЗАЙМ УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В РАЗРЕЗЕ ОТВЕТОВ НА БАЗОВОМ ОПРОСЕ

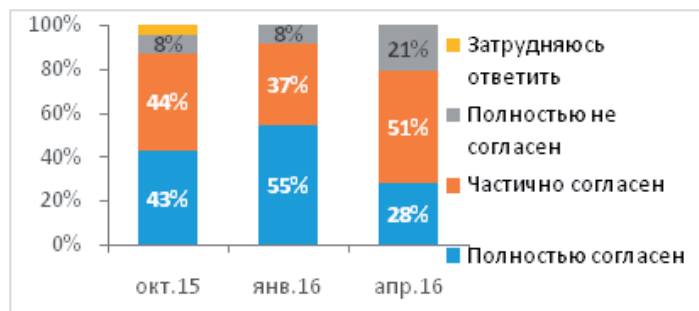
		Интервенция 1 опрос				Контроль 1 опрос		
		Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен	Затрудняюсь ответить	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
2 опрос	Полностью согласен	42%	37%	29%	64%	65%	28%	22%
	Частично согласен	49%	50%	47%	27%	29%	56%	22%
	Полностью не согласен	9%	13%	21%	9%	6%	15%	56%
	Затрудняюсь ответить	0%	0%	3%	0%			
3 опрос	Полностью согласен	30%	29%	15%	18%	52%	41%	44%
	Частично согласен	53%	53%	47%	55%	45%	56%	56%
	Полностью не согласен	18%	17%	38%	27%	3%	3%	0%
ВСЕГО	N	74	92	34	11	31	39	9
	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

По степени уверенности в том, что финансовая ситуация находится под контролем между респондентами г. Нарын и г. Талас заметны различия. Так, по интервенционной группе процент полностью уверенных в контроле своей финансовой ситуации в г. Талас оказался выше, чем в Нарыне при 1-м опросе на 14%, во 2-м опросе – на 18%, в 3-м опросе – на 54%. В Нарыне данный процент возрос ко 2-му опросу (+12%) после проведения консультаций, а затем заметно снизился (-27%). В Таласе наблюдается возрастающий тренд на протяжении всего периода исследования.

По контрольной группе в Нарыне наблюдается рост процента полностью уверенных в контроле своей финансовой ситуации ко 2-му замеру по сравнению с первоначальным уровнем на 12%, а затем заметное снижение к 3-му замеру на 27%. В Таласе данный процент имеет возрастающую тенденцию. В контрольной группе процент полностью уверенных в том, что их финансовая ситуация находится под контролем в Нарыне имеет убывающую тенденцию, а в Таласе возрастающую.

РИСУНОК 5.4.13. МОЯ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТЬ СБЕРЕГАТЬ И МОЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НАХОДЯТСЯ ПОД МОИМ КОНТРОЛЕМ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

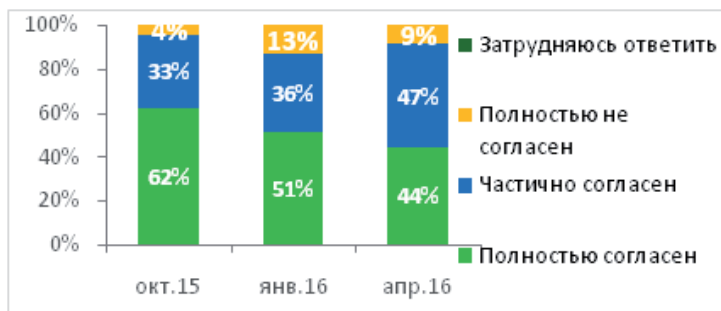
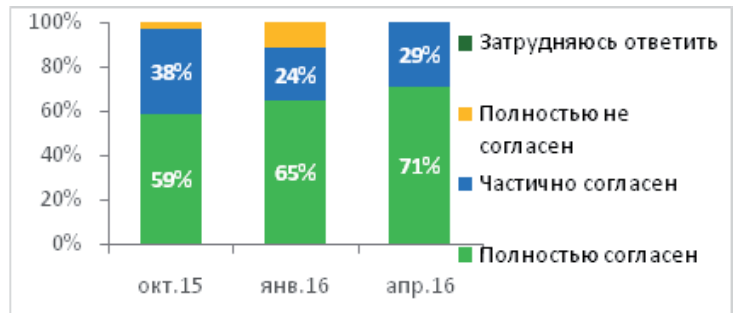
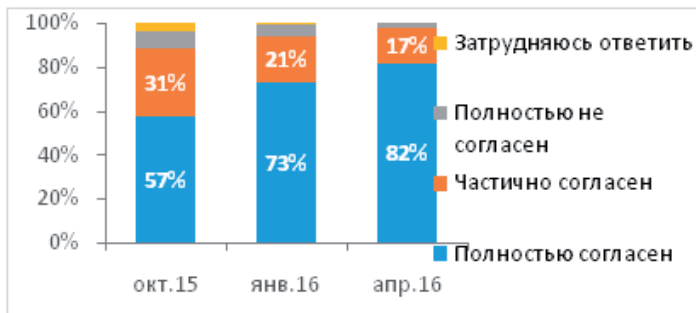


РИСУНОК 5.4.14. МОЯ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТЬ СБЕРЕГАТЬ И МОЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НАХОДЯТСЯ ПОД МОИМ КОНТРОЛЕМ. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)

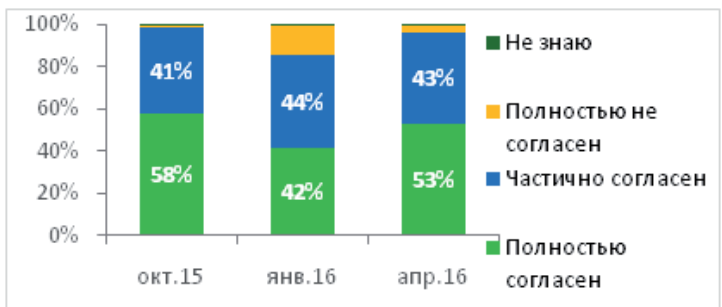
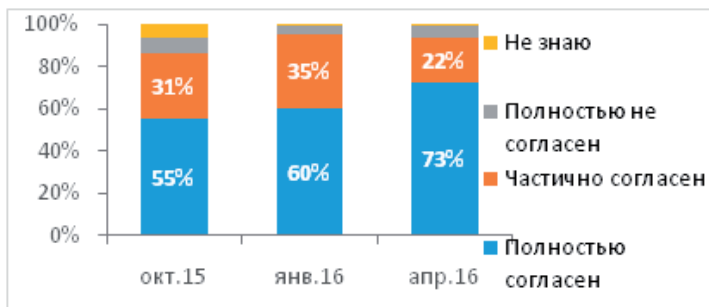


Около 90% респондентов чувствуют себя уверенно, составляя финансовые планы. В сравнении с базовым уровнем по группе интервенций уровень респондентов, которые чувствуют себя полностью уверенно, составляя финансовые планы вырос после консультаций: ко 2-му замеру на 5%, а к 3-му на 13%. В контрольной группе данный показатель к 3-му замеру снизился по сравнению с базовым уровнем на 5%.

РИСУНОК 5.4.18. Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ УВЕРЕННО СОСТАВЛЯЯ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

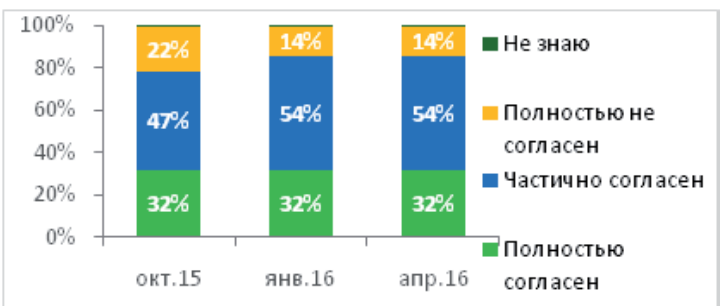
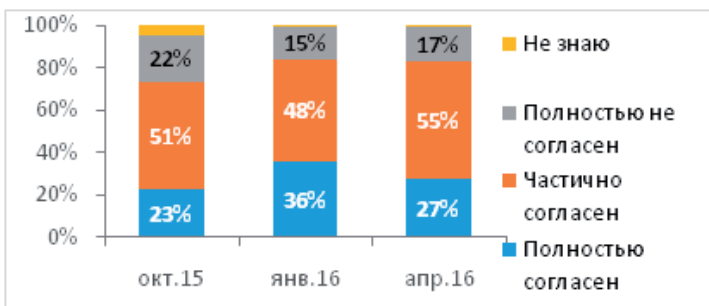


Несмотря на то, что в исследовании участвовали респонденты, имеющие проблемы с выплатой кредитов большая часть ответили, что у них нет больших затруднений с выплатой кредитов. Так, лишь 15-20% по обеим группам отметили, что у них есть сложности с выплатой кредита.

РИСУНОК 5.4.19. МНЕ НЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЬШОГО ТРУДА ЕЖЕМЕСЯЧНО СОБРАТЬ ДЕНЬГИ НА ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



В таблице 5.4.2 отображена информация о восприятии сложности выплат и наличием просрочек по выплате кредитов, займов. Так, менее 20% респондентов в группе интервенций считают, что у них нет сложностей с выплатой кредитов, однако имеют просрочки. В контрольной группе данный уровень выше (28-36%).

ТАБЛИЦА 5.4.2. МНЕ НЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЬШОГО ТРУДА ЕЖЕМЕСЯЧНО СОБРАТЬ ДЕНЬГИ НА ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ. ИМЕЕТСЯ ЛИ У ВАС ПРОСРОЧКА ПО ВЫПЛАТЕ КРЕДИТА/ЗАЙМА

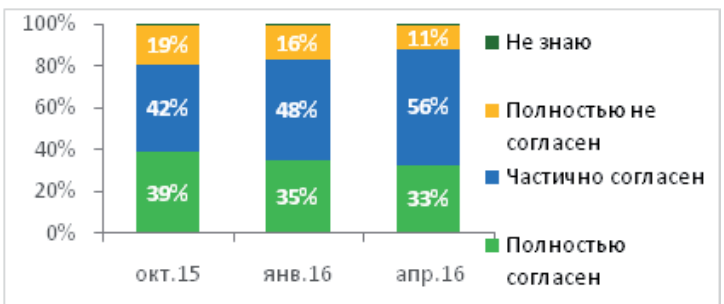
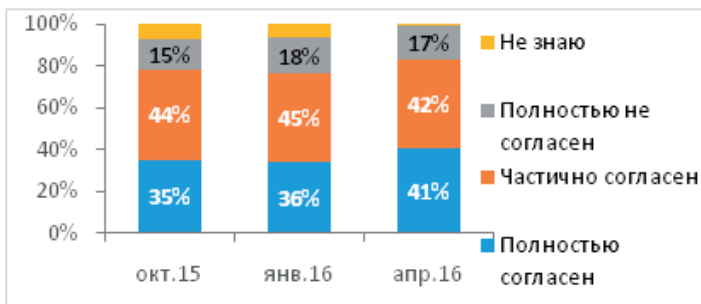
Имеется ли у вас просрочка по выплате кредита/ займа?		Мне не составляет большого труда ежемесячно собрать деньги на выплаты по кредиту/долгу						
		Интервенция				Контроль		
		Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен	Затрудняюсь ответить	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
1 опрос	Есть	17%	56%	23%	5%	34%	48%	18%
	Нет	27%	48%	23%	3%	28%	45%	28%
	Нет кредита	0%	0%	0%	0%			
	Затрудняюсь ответить	29%	29%	0%	43%			
2 опрос	Есть	19%	57%	24%	0%	28%	54%	18%
	Нет	45%	45%	9%	1%	34%	55%	11%
	Нет кредита	55%	18%	18%	9%	50%	50%	0%
	Затрудняюсь ответить							
3 опрос	Есть	19%	61%	19%		36%	52%	12%
	Нет	28%	56%	15%		19%	64%	17%
	Нет кредита	38%	43%	19%		50%	39%	11%
	Затрудняюсь ответить							

Структура ответов на вопрос о восприятии качества жизни при увеличении расходов на питание, одежду и транспорт схожа в интервенционной и контрольной группах и практически неизменна в 3-х замерах.

РИСУНОК 5.4.20. ДАЖЕ ЕСЛИ МОИ РАСХОДЫ НА ПИТАНИЕ, ТРАНСПОРТ, ОДЕЖДУ УВЕЛИЧАТСЯ, КАЧЕСТВО МОЕЙ ЖИЗНИ ОСТАНЕТСЯ НА ТАКОМ ЖЕ УРОВНЕ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Большинство респондентов (примерно 80%) уверены в том, что могут быть более экономными.

Различия между Таласом и Нарыном по степени уверенности в том, что респонденты могут быть более бережливыми также заметны. Доля респондентов, которые полностью уверены в том, что они могут быть более бережливыми в интервенционной группе больше в г. Талас, нежели в г. Нарын. В Таласе доля респондентов, полностью уверенных в том, что они могут быть более экономными, выросла более значительными темпами, нежели в Нарыне. По контрольной группе базовый опрос показал, что процент заемщиков полностью уверенных в том, что они могут быть более экономными в Таласе был ниже, чем в Нарыне. Однако данный процент в последующих опросах стал выше в Таласе, чем в Нарыне.

РИСУНОК 5.4.21. ДУМАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ БОЛЕЕ БЕРЕЖЛИВЫМ?

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

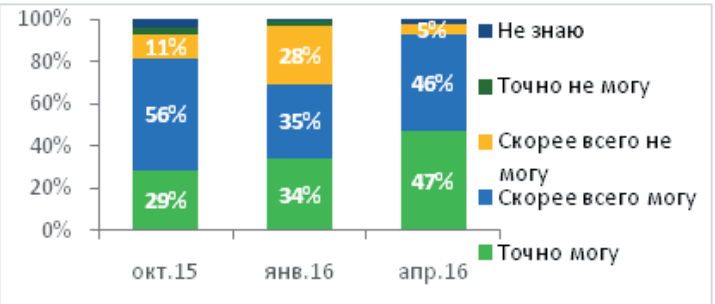
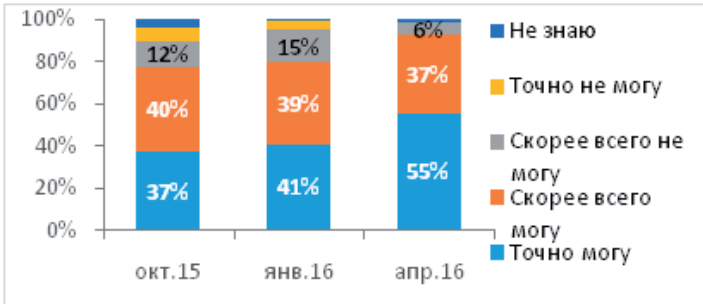


РИСУНОК 5.4.22. ДУМАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ БОЛЕЕ БЕРЕЖЛИВЫМ? НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)

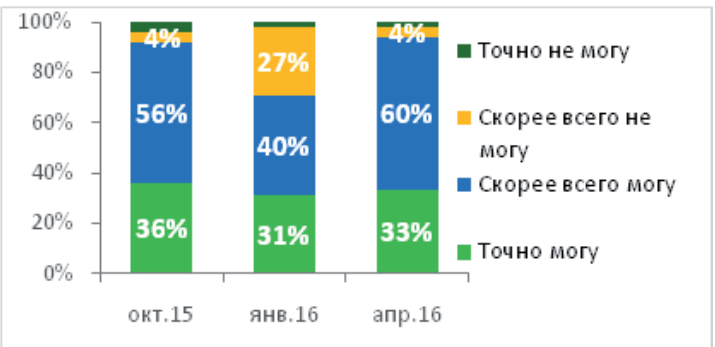
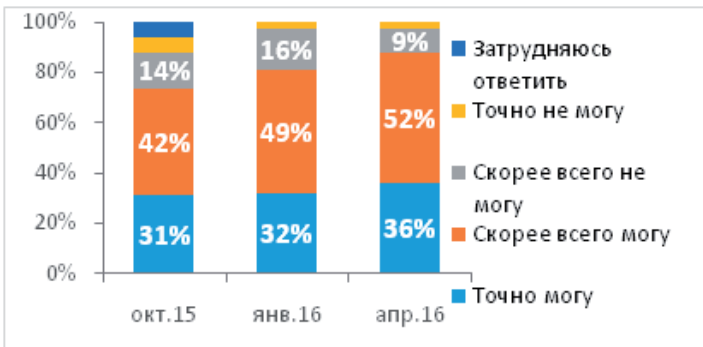
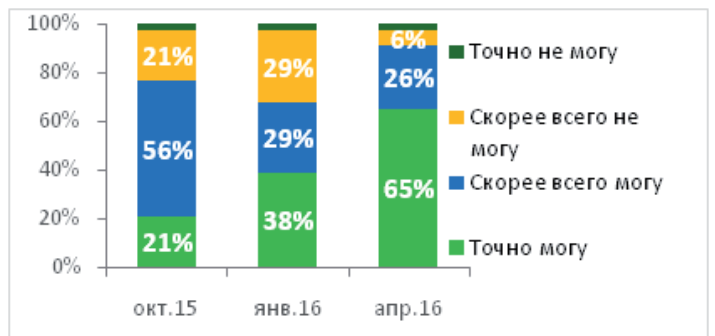
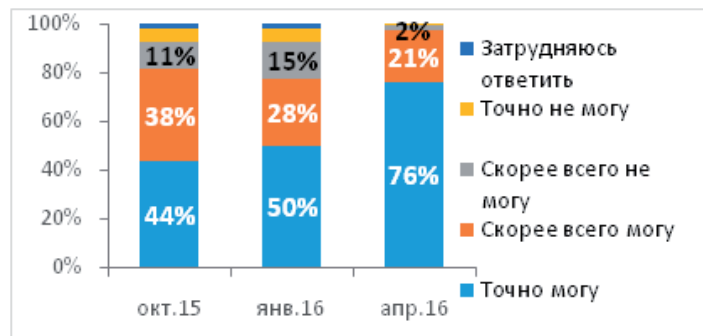


РИСУНОК 5.4.23. ДУМАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ БОЛЕЕ БЕРЕЖЛИВЫМ? ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)



Уровень позитивно настроенных – полностью уверенных в том, что их финансовое состояние будет лучше выше в Таласе, чем в Нарыне по группе интервенций. Рост данного процента в контрольной группе к 3-му замеру может быть вызван ростом уровня респондентов, которые погасили кредиты (1 глава).

РИСУНОК 5.4.24. Я СЧИТАЮ, ЧТО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЭТОМ ГОДУ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)

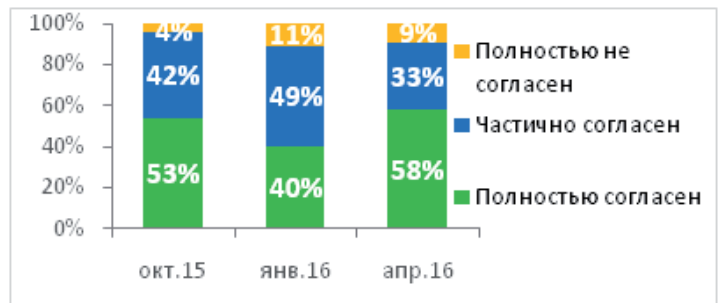
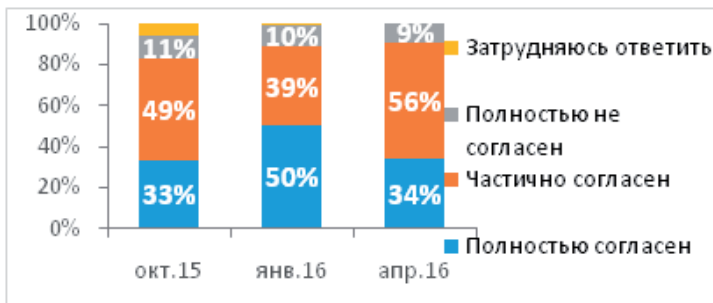
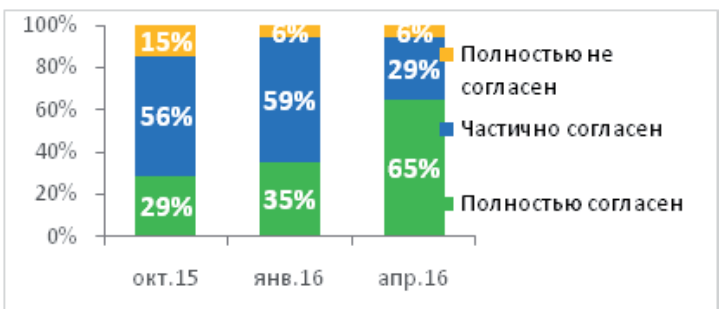
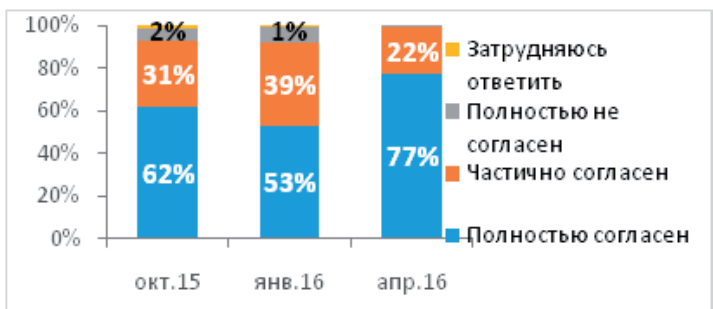


РИСУНОК 5.4.25. Я СЧИТАЮ, ЧТО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЭТОМ ГОДУ. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)



В таблице 5.4.3 рассматриваются ответы респондентов, которые погасили к моменту финального опроса свои кредиты. Можно отметить, что процент уверенных заемщиков в том, что финансовая ситуация улучшится значительно выросла к 3-му замеру. Таким образом можно сделать вывод о том, что с погашением кредитов у респондентов выросла уверенность в своем финансовом положении.

ТАБЛИЦА 5.4.3. Я СЧИТАЮ, ЧТО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЭТОМ ГОДУ¹⁴

	Интервенция N=37			Контроль N=18		
	1 опрос	2 опрос	3 опрос	1 опрос	2 опрос	3 опрос
Полностью согласен	43%	62%	70%	50%	39%	83%
Частично согласен	38%	35%	24%	44%	56%	11%
Полностью не согласен	14%	3%	5%	6%	6%	6%
Затрудняюсь ответить	5%					

14. Анализируются респонденты, которые в 3-м опросе указали, что у них нет кредитов

Для оценки общего отношения респондентов к кредитам был разработан комплексный индикатор, который включает в себя критерии, перечисленные в таблице 5.4.1. Данный показатель характеризует степень уверенности респондентов в том, что их финансовая ситуация находится под контролем.

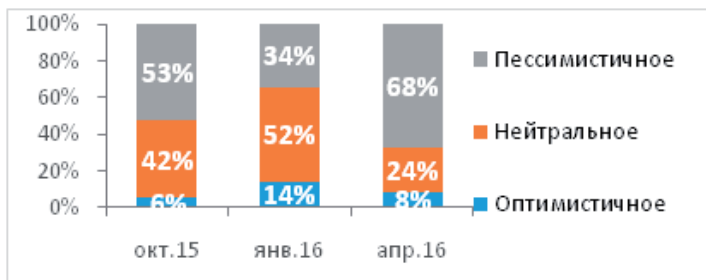
ТАБЛИЦА 5.4.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ПО СТЕПЕНИ ВОСПРИЯТИЯ

Критерии	1	2	3
	Оптимистичное восприятие	Нейтральное восприятие	Пессимистичное восприятие
Я решаю брать кредит/взаймы, потому что это улучшает качество моей жизни.	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
Моя финансовая ситуация, возможность сберегать и моя задолженность находятся под моим контролем.	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
Мне не составляет большого труда ежемесячно собирать деньги на выплаты по кредиту/долгу	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
Даже если мои расходы на питание, транспорт, одежду увеличатся, качество моей жизни останется на таком же уровне	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
Я считаю, что в следующем году мое финансовое положение будет лучше, чем в этом году	Полностью согласен	Частично согласен	Полностью не согласен
Насколько вы уверены, что сохраните свое залоговое имущество (финансовое учреждение не заберет его в качестве уплаты долга)?	Полностью уверен ИЛИ В большей степени уверен	Ни то, чтобы уверен, ни то чтобы не уверен	В большей степени не уверен ИЛИ Полностью не уверен

Как видно из диаграмм 5.4.26 и 5.4.27 в группе интервенций процент респондентов, позитивно настроенных в отношении своей финансовой ситуации в г. Талас выше, чем в г. Нарын. Уровень пессимистично настроенных респондентов весьма высок в Нарыне и составляет 68% в 3-м замере, в то время как в Таласе – лишь 11%. В контрольной группе ситуация обратная – в Нарыне доля оптимистов больше, чем в Таласе.

В группе интервенций в г. Нарын после проведения консультаций во 2-м опросе наблюдается увеличение процента позитивно и нейтрально настроенных респондентов, однако к 3-му замеру данный процент снижается и повышается доля пессимистично настроенных лиц. В г.Т. алас доля нейтрально и позитивно настроенных на свое финансовое будущее респондентов постоянно возрастает.

РИСУНОК 5.4.26. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТНОШЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ К КРЕДИТАМ. НАРЫН
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

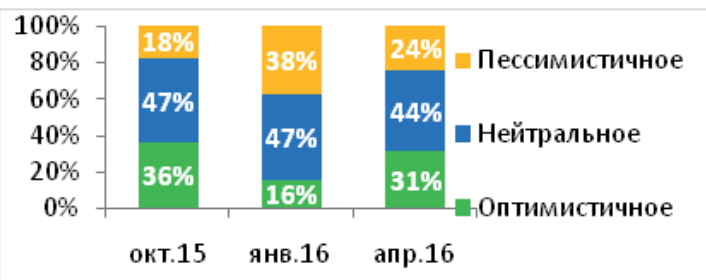
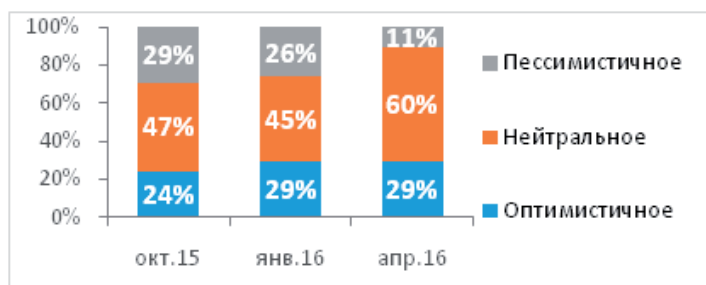
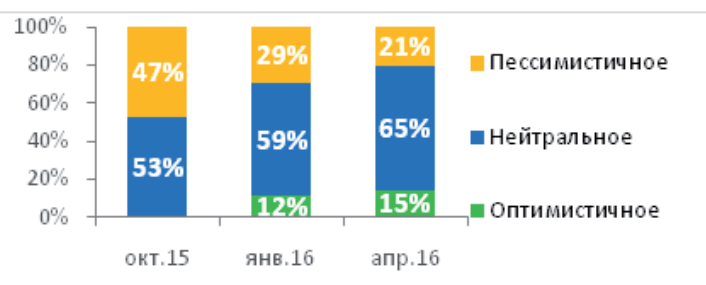


РИСУНОК 5.4.27. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТНОШЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ К КРЕДИТАМ. ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)




КОНТРОЛЬ (N=34)



ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ №5.4:

- В целом анализ восприятия респондентов показывает положительную динамику. В интервенционной группе наблюдаются более значительные положительные изменения, чем в контрольной группе.
- В интервенционной группе во время базового опроса половина респондентов не имела уверенности, в том, что потеряет залоговое имущество. Уровень респондентов, полностью уверенных в том, что банк/МФО не отнимет залоговое имущество в качестве уплаты долга увеличился после проведения консультаций. Тогда как в контрольной группе данный показатель остался на том же уровне.
- В интервенционной группе наблюдается изменение в восприятии краткосрочных целей кредита в сторону долгосрочных целей к 3-му замеру. В контрольной группе – в сторону получения кратковременной пользы.
- Большая часть респондентов считают, что кредит улучшает качество их жизни (ответы «полностью согласен» и «частично согласен»). По результатам 3-го опроса (+5% относительно базового уровня) в интервенционной группе наблюдается увеличение доли респондентов, не считающих, что денежные средства от кредита/займа улучшают качество их жизни. В контрольной группе данный процент понизился (-8% относительно базового уровня).
- Около 90% респондентов чувствуют себя уверенно, составляя финансовые планы. В сравнении с базовым уровнем по группе интервенций уровень респондентов, которые чувствуют себя полностью уверенно, составляя финансовые планы вырос после консультаций: ко 2-му замеру на 5%, а к 3-му на 13%. В контрольной группе данный показатель к 3-му замеру снизился по сравнению с базовым уровнем на 5%.
- Большинство респондентов (примерно 80%) уверены в том, что могут быть более экономными.
- Основная часть респондентов считает, что у них нет больших затруднений с выплатой кредитов. Так, лишь 15-20% по обеим группам отметили, что у них есть сложности с выплатой кредита. Менее 20% респондентов в группе интервенций считают, что у них нет сложностей с выплатой кредитов, однако имеют просрочки. В контрольной группе данный уровень



выше (28-36%). Таким образом несмотря на то, что данные заемщики имеют возможность платить по задолженностям без задержек у них присутствуют просрочки.

- По группе интервенций в Нарыне процент респондентов, которые полностью уверены в сохранении залогового имущества; контроле своей финансовой ситуации; в том, что они могут быть более бережливыми; в улучшении своей финансовой ситуации в следующем году значительно ниже, чем в Таласе.

- Совокупный показатель восприятия респондентами своей финансовой ситуации, а также степени готовности к будущему показывает в интервенционной группе значительно более высокий процент оптимистично настроенных респондентов в Таласе, чем в Нарыне. Уровень пессимистично настроенных респондентов весьма высок в Нарыне и составляет 68% в 3-м замере, в то время как в Таласе – лишь 11%. В контрольной группе ситуация обратная – в Нарыне доля оптимистов выше, чем в Таласе.

- В группе интервенций в г. Нарын после проведения консультаций во 2-м опросе наблюдается увеличение процента позитивно и нейтрально настроенных респондентов, однако к 3-му замеру данный процент снижается и повышается доля пессимистично настроенных лиц. В г. Талас доля нейтрально и позитивно настроенных на свое финансовое будущее респондентов постоянно возрастает.

Результаты финальной оценки показали, что доля респондентов, которые выплатили предыдущую и осуществляют следующую выплату по кредитам, займам в срок значительно выше в Таласе, чем в Нарыне.

К 3-му замеру относительно предыдущего опроса по г. Нарын в группе интервенций заметно общее снижение уровня заемщиков, которые выплатили и планируют выплатить вовремя начисления по кредиту (-41%). Данное снижение показывает, что некоторые заемщики переоценили во время 2-го опроса свои финансовые возможности, указав, что осуществляют выплату по кредиту без задержки.

РИСУНОК 5.5.3. Я ВЫПЛАТИЛ ПРЕДЫДУЩУЮ & ОСУЩЕСТВЛЯЮ СВОЮ СЛЕДУЮЩУЮ ВЫПЛАТУ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ ВОВРЕМЯ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)

КОНТРОЛЬ (N=45)

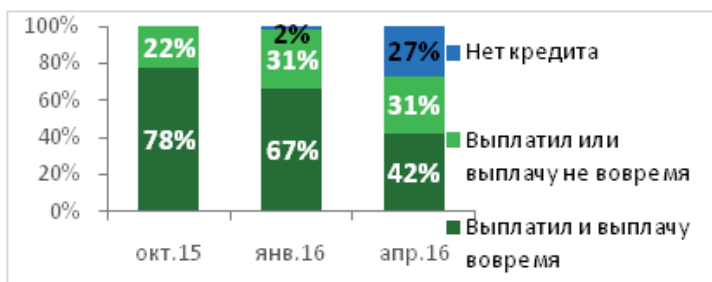
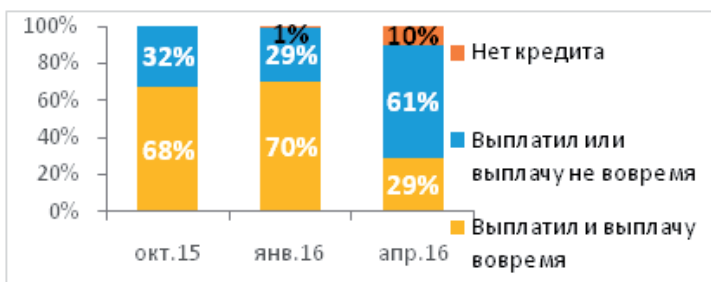
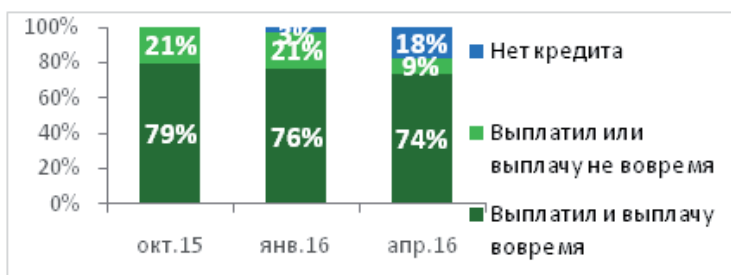
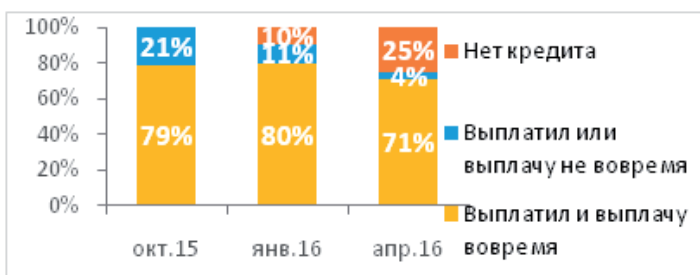


РИСУНОК 5.5.4. Я ВЫПЛАТИЛ ПРЕДЫДУЩУЮ & ОСУЩЕСТВЛЯЮ СВОЮ СЛЕДУЮЩУЮ ВЫПЛАТУ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ ВОВРЕМЯ. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)

КОНТРОЛЬ (N=34)

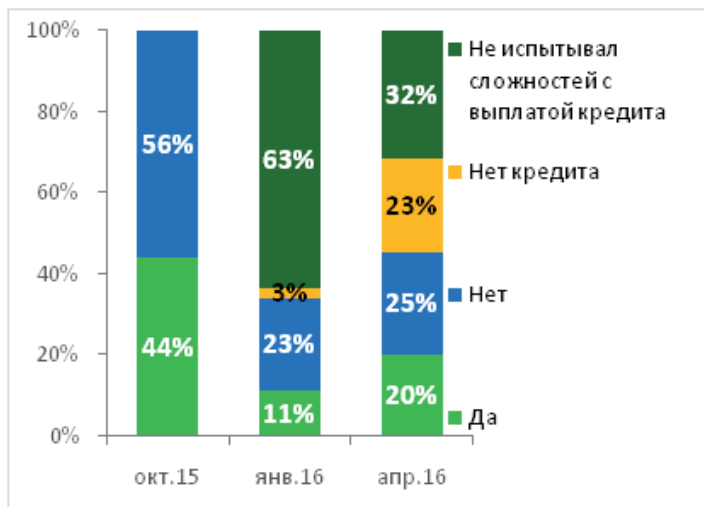
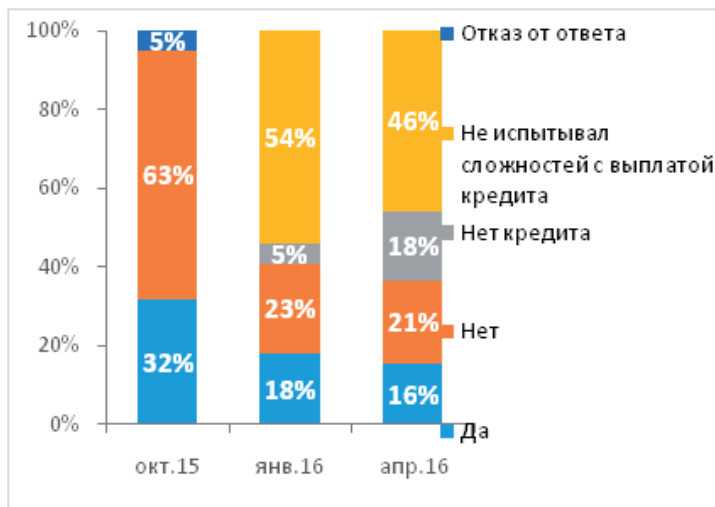


В базовом замере наблюдается значительный процент (более 30%) респондентов, указавших, что консультировались со своей финансовой организацией об отсрочке/реструктуризации задолженности. В дальнейшем данный процент снизился в интервенционной группе и возрос на около 50% процент респондентов, которые не испытывали сложностей с выплатой кредита. В контрольной группе наблюдается более значительный рост процента респондентов, не имеющих сложностей с выплатой кредита.

РИСУНОК 5.5.5. Я КОНСУЛЬТИРОВАЛСЯ СО СВОЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (БАНК, МФО) О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ/ОТСРОЧКЕ МОЕГО ТЕКУЩЕГО ДОЛГА В ПЕРИОД ПОСЛЕДНИХ 3-Х МЕСЯЦЕВ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

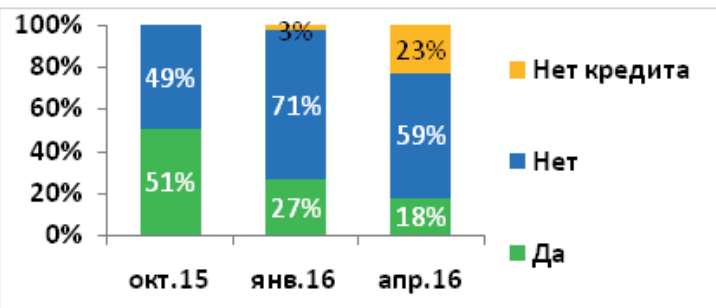
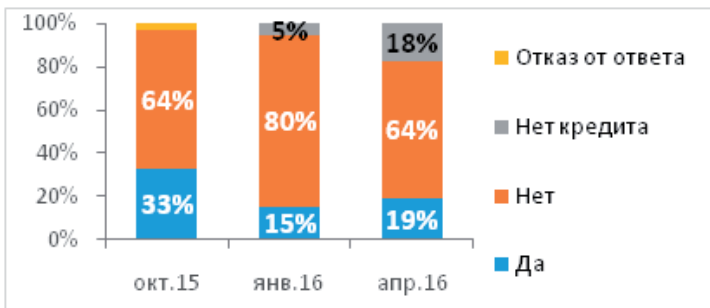


Большая часть респондентов не продавала свое имущество для выплаты задолженностей. По двум группам ко 2-му замеру заметно снижение доли заемщиков, которые продавали свое имущество для выплаты долгов.

РИСУНОК 5.5.6. Я ПРОДАВАЛ ИМУЩЕСТВО, ЧТОБЫ ВЫПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГАМ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)



Динамика доли заемщиков, которые планируют взять новый кредит в то время как выплачивают текущий кредит или в течение 12 месяцев после погашения задолженности имеет убывающую тенденцию. Процент респондентов, планирующих взять кредит пока выплачивается текущий долг немного ниже процента заемщиков, которые планируют взять займы после погашения кредита. Скорее всего это объясняется тем, что заемщики понимают сложности с выплатой нескольких параллельных кредитов. Процент респондентов, планирующих взять новые кредиты имеет убывающую тенденцию. Как было сказано ранее нельзя в полной мере утверждать, что на респондентов из контрольной группы не оказывалось влияние.

РИСУНОК 5.5.7. Я ПЛАНИРУЮ ВЗЯТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ (В ТЕЧЕНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ) ПОСЛЕ ПОГАШЕНИЯ ТЕКУЩЕГО ДОЛГА/КРЕДИТА

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

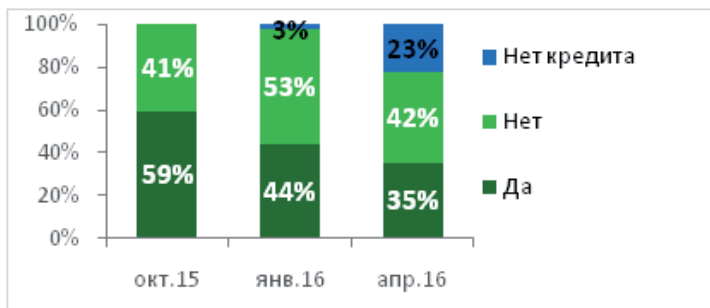
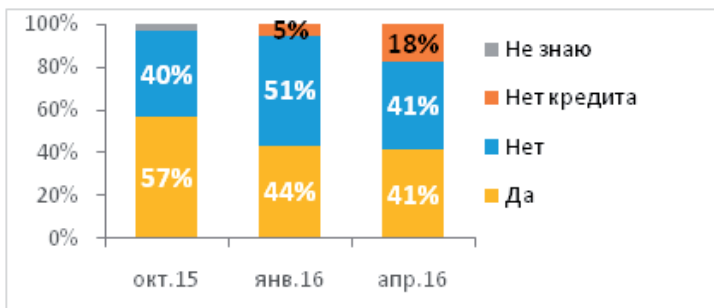
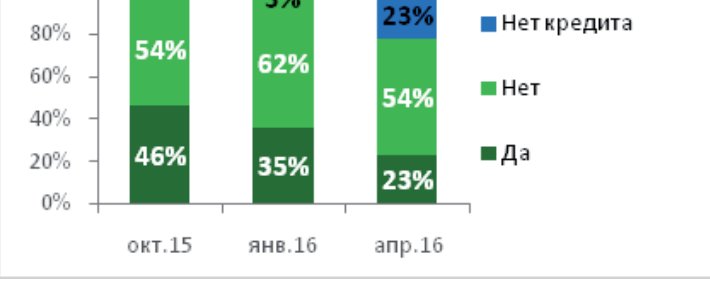
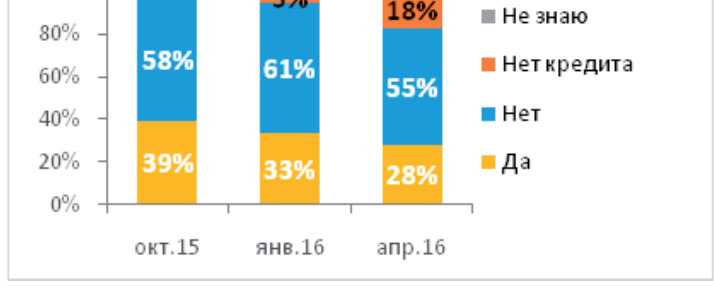


РИСУНОК 5.5.8. Я ПЛАНИРУЮ ВЗЯТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ ЕЩЕ ПОКА Я ОПЛАЧИВАЮ СВОЙ ТЕКУЩИЙ ЗАЙМ/КРЕДИТ

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

КОНТРОЛЬ (N=79)

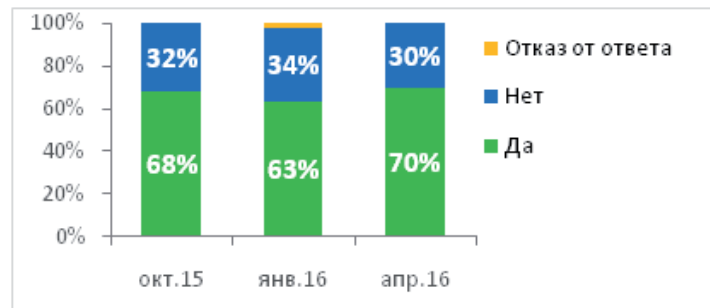
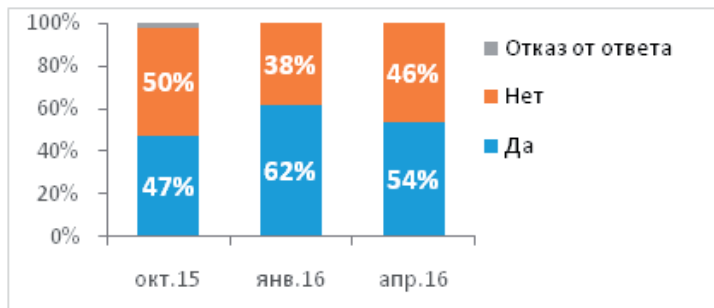


Лишь около половины (47%) респондентов в интервенционной группе ответила, что составляла семейный бюджет до проведения базового опроса. Процент респондентов, составлявших семейный бюджет выше по контрольной группе, чем по интервенционной.

РИСУНОК 5.5.9. Я СОСТАВЛЯЛ СЕМЕЙНЫЕ БЮДЖЕТЫ (ЗАПИСЫВАЛ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=211)

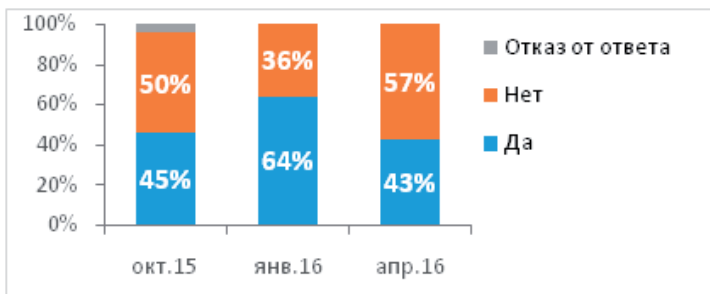
КОНТРОЛЬ (N=79)



Во 2-м опросе в Нарыне и в Таласе доля респондентов, составлявших семейный бюджет в период после проведения консультаций возросла. Затем в Нарыне к 3-му замеру данный уровень снизился (-21%), а в Таласе продолжил расти (+6%). Можно предположить, что консультации дали более долгосрочный эффект на респондентов из г. Талас, чем из г. Нарын.

РИСУНОК 5.5.10. Я СОСТАВЛЯЛ СЕМЕЙНЫЕ БЮДЖЕТЫ (ЗАПИСЫВАЛ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

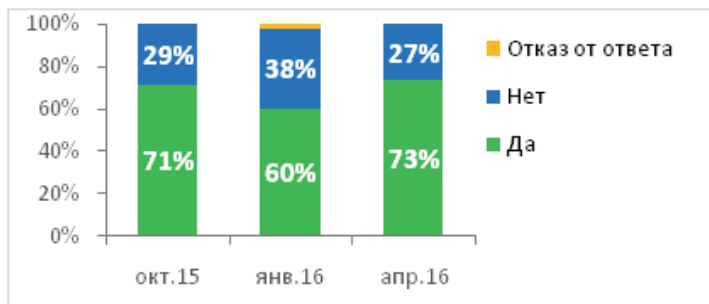
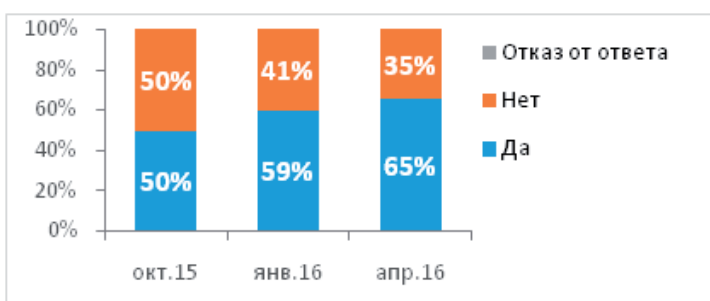
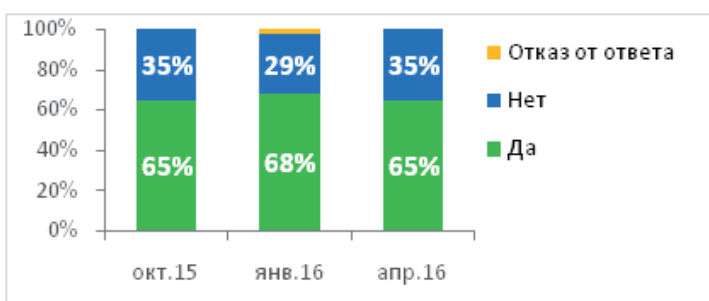


РИСУНОК 5.5.11. Я СОСТАВЛЯЛ СЕМЕЙНЫЕ БЮДЖЕТЫ (ЗАПИСЫВАЛ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)



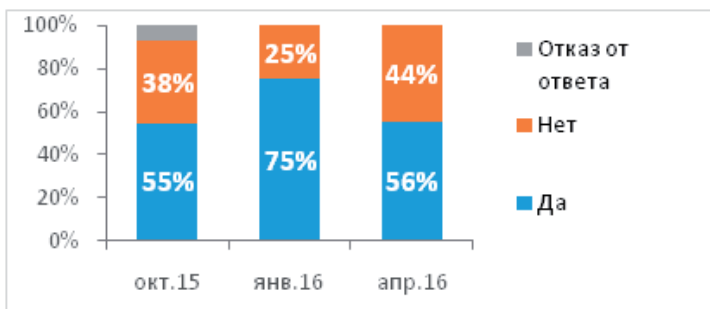
КОНТРОЛЬ (N=34)



Базовый опрос показал, что в интервенционной группе около 60% респондентов составляли финансовые планы, в контрольной данный процент выше – 76%. По группе интервенций доля респондентов, которые поставили финансовые планы ко 2-му замеру более резко возросла в Нарыне (+20%) и осталась практически неизменной в Таласе. Однако в 3-м замере в Нарыне данный уровень снизился на 19%, а в Таласе вырос на 18%. По контрольной группе процент людей, которые составили финансовые планы имеет убывающую тенденцию в Нарыне и возрастающую в Таласе.

РИСУНОК 5.5.12. Я ПОСТАВИЛ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ НА СЛЕДУЮЩИЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

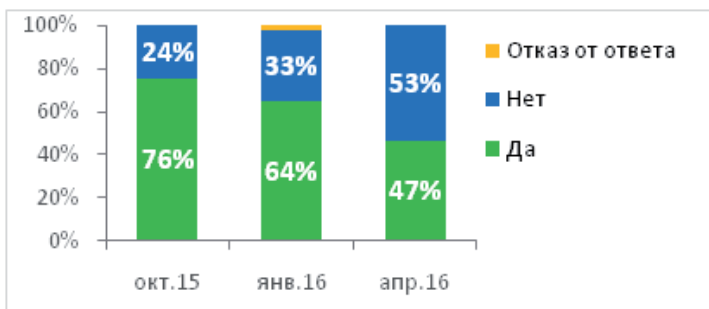
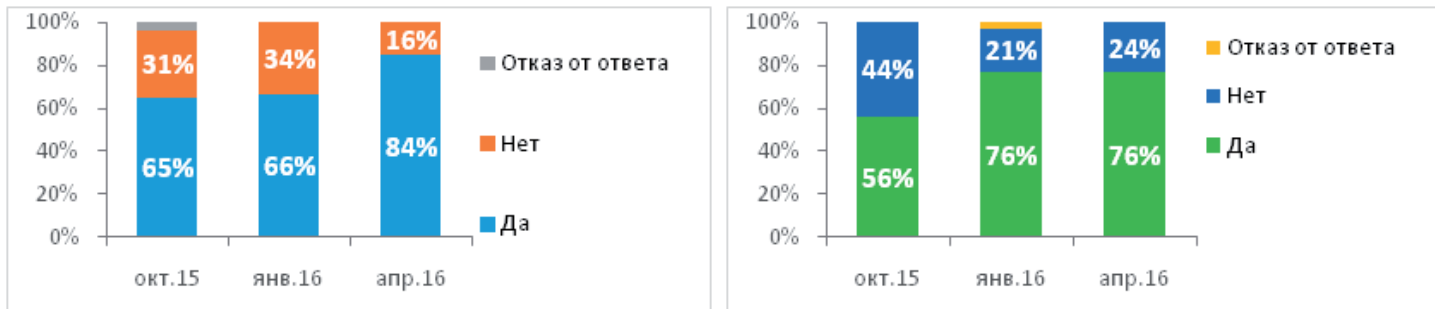


РИСУНОК 5.5.13. Я ПОСТАВИЛ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ НА СЛЕДУЮЩИЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ. ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103) КОНТРОЛЬ (N=34)



Процент респондентов, которые согласовали свои доходы и расходы со своей семьей выше по г. Талас, чем по г. Нарын. Данный уровень в группе интервенций повысился на 4% ко 2-му замеру в Нарыне и остался практически неизменным в Таласе. Однако затем к 3-му замеру снизился на 8% в Нарыне и повысился на 8% в Таласе. По контрольной группе данный показатель в Нарыне ко 2-му замеру снизился на 5%, в Таласе снизился на 26%, а к 3-му замеру достиг прежнего уровня в Нарыне (56%), а в Таласе – повысился на 20% по сравнению со 2-м замером.

РИСУНОК 5.5.14. Я ОБСУДИЛ НАШИ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ СО СВОЕЙ СЕМЬЕЙ. НАРЫН
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108) КОНТРОЛЬ (N=45)

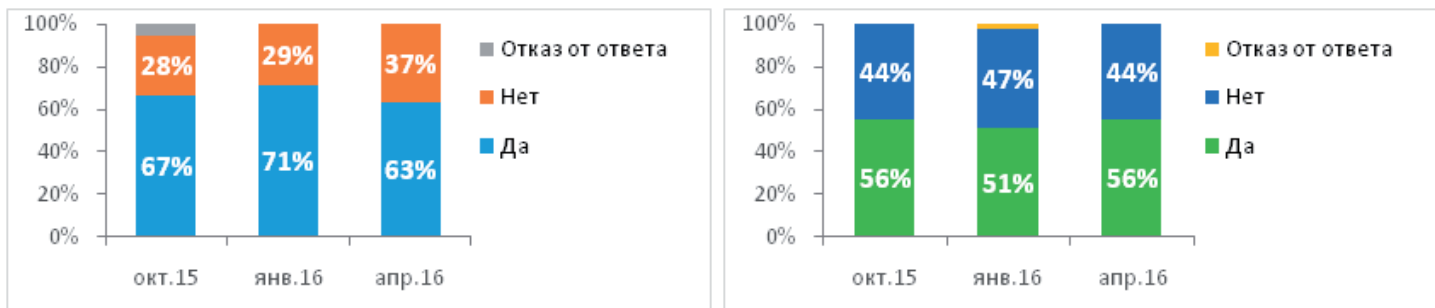
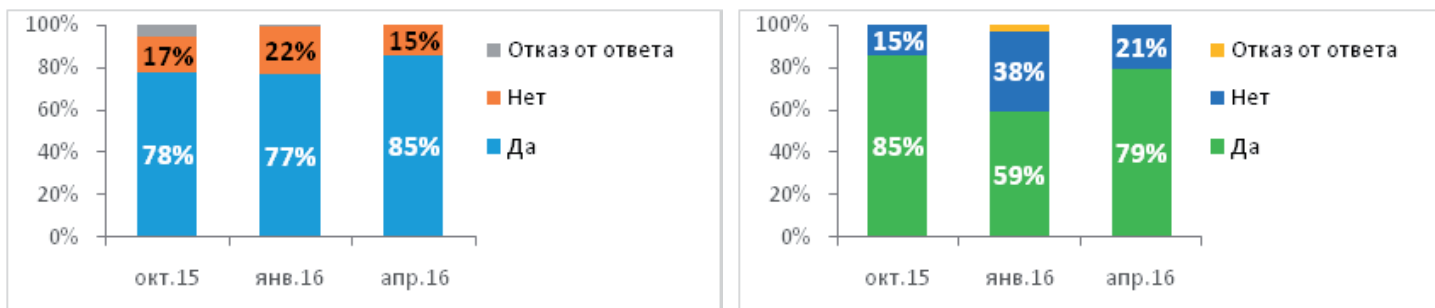


РИСУНОК 5.5.15. Я ОБСУДИЛ НАШИ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ СО СВОЕЙ СЕМЬЕЙ. ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103) КОНТРОЛЬ (N=34)

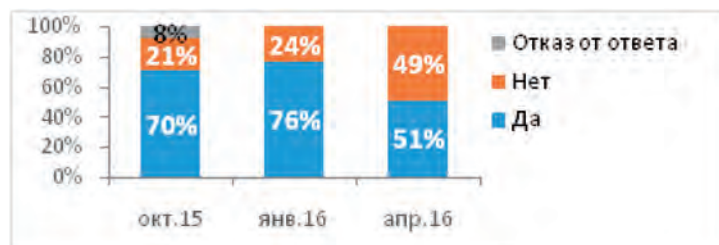


По интервенционной группе. Более 70% респондентов указало в базовом опросе, что тратит достаточно средств на содержание своей семьи. Однако процент респондентов, которые тратят недостаточно средств в базовом замере был достаточно высок (более 20%). После проведения консультаций ко 2-му замеру в Нарыне уровень заемщиков, которые считают, что тратят достаточно денег на содержание своей семьи вырос на 6%, В Таласе – повысился на 9%. Затем к 3-му замеру данный показатель резко снизился в Нарыне на 25%, а в Таласе вырос еще на 6%.

По контрольной группе доля респондентов, которые тратят достаточно для нормального содержания своей семьи в Нарыне сначала уменьшилась ко 2-му замеру (-13%), а затем повысилась на 27%. В Таласе данный уровень все время возрастал и к финальному опросу достиг 100%.

РИСУНОК 5.5.16. Я ТРАЧУ ДОСТАТОЧНО ДЕНЕГ НА ЕДУ, ОДЕЖДУ И ТРАНСПОРТ, ЧТОБЫ ХОРОШО СОДЕРЖАТЬ СВОЮ СЕМЬЮ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

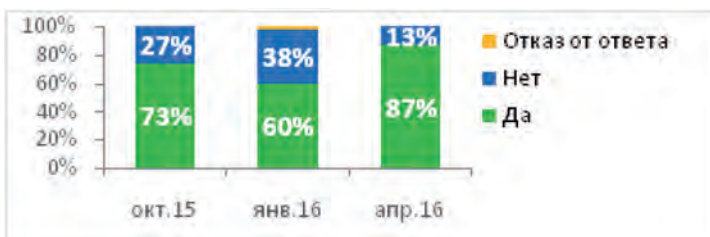
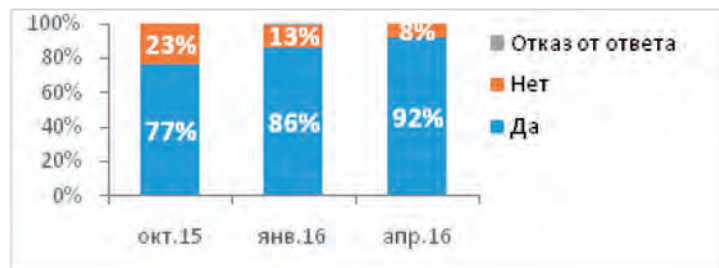
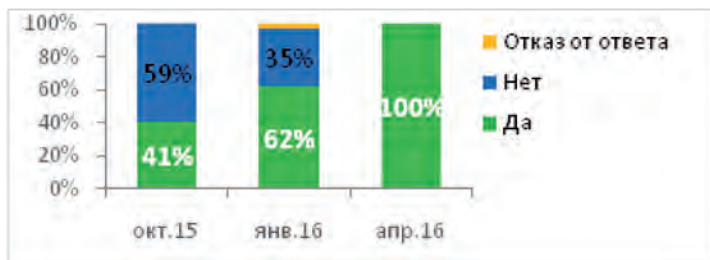


РИСУНОК 5.5.17. Я ТРАЧУ ДОСТАТОЧНО ДЕНЕГ НА ЕДУ, ОДЕЖДУ И ТРАНСПОРТ, ЧТОБЫ ХОРОШО СОДЕРЖАТЬ СВОЮ СЕМЬЮ. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)



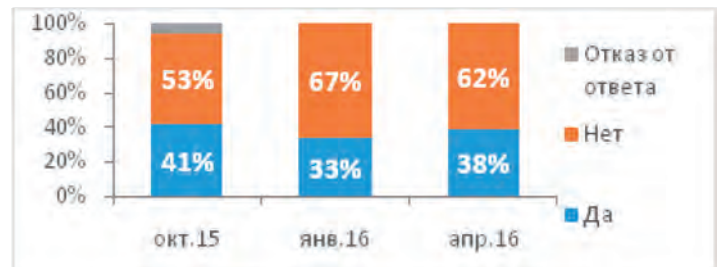
КОНТРОЛЬ (N=34)



Уровень респондентов склонных занимать деньги, чем предусмотрительно сберегать заранее в г. Нарын выше, чем в г. Талас.

РИСУНОК 5.5.18. Я ПРЕДПОЧИТАЮ ЗАНИМАТЬ ДЕНЬГИ (КОГДА МНЕ ОНИ НУЖНЫ), ЧЕМ ЗАРАНЕЕ СБЕРЕГАТЬ. НАРЫН

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

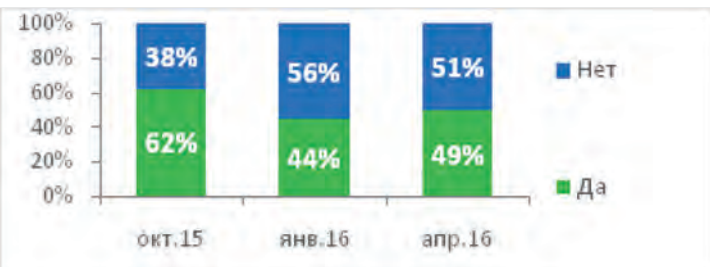
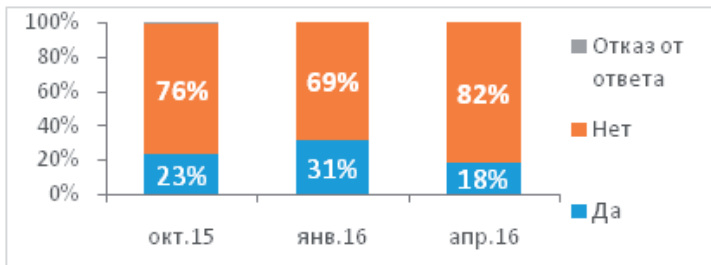
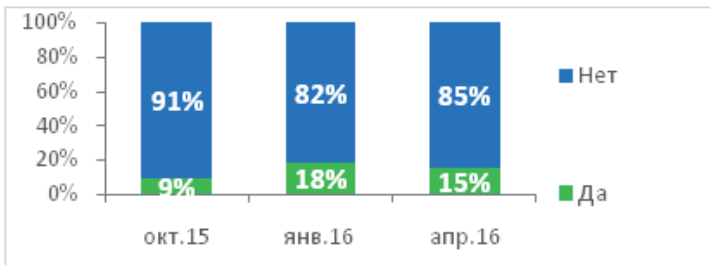


РИСУНОК 5.5.19. Я ПРЕДПОЧИТАЮ ЗАНИМАТЬ ДЕНЬГИ (КОГДА МНЕ ОНИ НУЖНЫ), ЧЕМ ЗАРАНЕЕ СБЕРЕГАТЬ. ТАЛАС

ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)



КОНТРОЛЬ (N=34)



Процент респондентов, которые затрудняются как поступить при возникновении сложностей с выплатой кредитов имеет убывающую тенденцию в двух группах. Однако во 2-м замере в интервенционной группе наблюдается большее снижение (-9%), нежели в контрольной группе (-5%). Также снизился процент респондентов, которые обратились бы в другую МФО за взятием нового кредита: в группе интервенций снижение ко 2-му замеру составило 12%, в контрольной – 10%. Наиболее популярным источником помощи в решении проблем с выплатой является кредитная организация, в которой респонденты берут кредит. Суммарный рост процента респондентов, которые воспринимают свою кредитную организацию в качестве советника в группе интервенций составил 31%, в контрольной – 27%.

Результаты 2-го опроса показали, что расстанется со своими активами для погашения части кредита меньший процент респондентов в интервенционной группе, чем в контрольной.

РИСУНОК 5.5.20. «ЕСЛИ У ВАС В БУДУЩЕМ ВОЗНИКНУТ СЛОЖНОСТИ С ВЫПЛАТОЙ КРЕДИТА, ТО, ЧТО ВЫ ПРЕДПРИМИТЕ?» ИНТЕРВЕНЦИИ. N=211

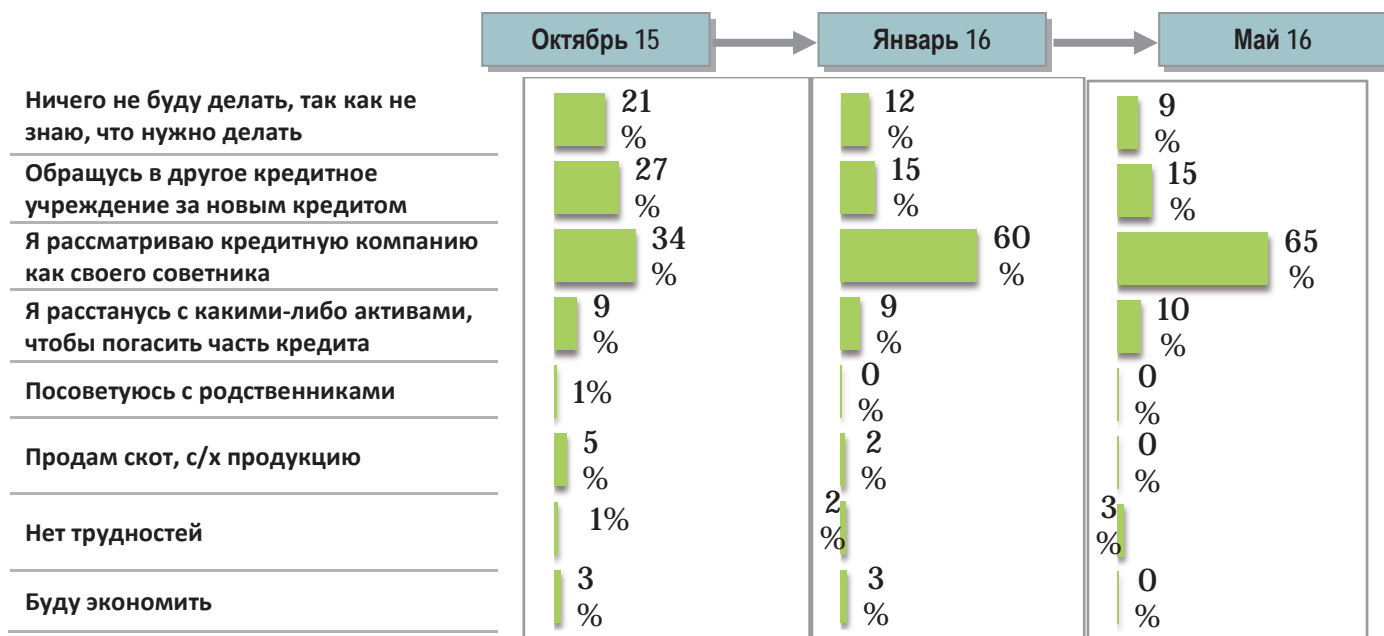
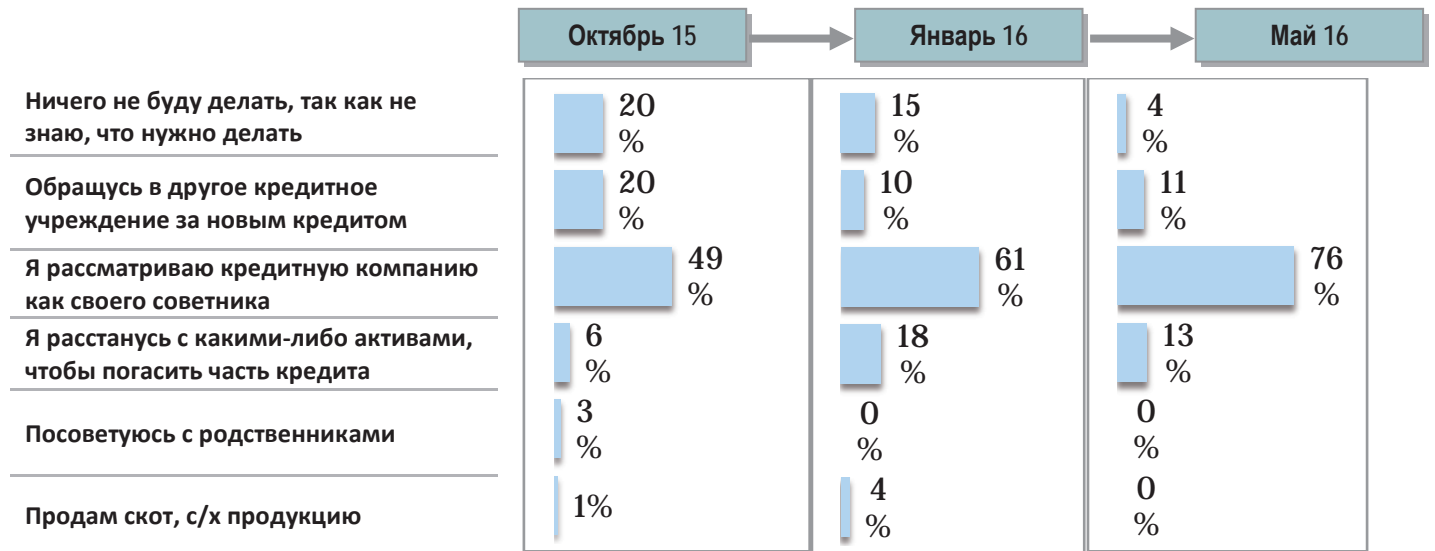


РИСУНОК 5.5.21. «ЕСЛИ У ВАС В БУДУЩЕМ ВОЗНИКНУТ СЛОЖНОСТИ С ВЫПЛАТОЙ КРЕДИТА, ТО, ЧТО ВЫ ПРЕДПРИМИТЕ?» КОНТРОЛЬ. N=79



Вопросы, рассмотренные в данной главе характеризуют поступки, действия, которые предприняли или планируют предпринять респонденты в отношении финансового планирования. По степени активности, осуществляемых действий респонденты были классифицированы на 3 группы.

Классификация по степени финансовой активности осуществлялась по следующим вопросам:

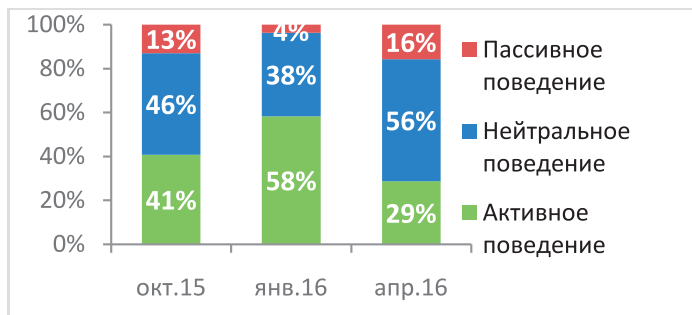
✓ Я осуществил свою предыдущую выплату по кредиту/долгу вовремя
✓ Я осуществляю свою следующую выплату по кредиту/ долгу вовремя
✓ Я консультировался со своей финансовой организацией (банк, МФО) о реструктуризации/отсрочке моего текущего долга в период последних 3-х месяцев
✓ Я продавал имущество, чтобы выплатить по кредиту/долгам в течение последних 3-х месяцев
✓ Я планирую взять кредит/взаймы (в течение 12 месяцев) после погашения текущего долга/кредита
✓ Я планирую взять кредит/взаймы еще пока я оплачиваю свой текущий займ/кредит
✓ Я составлял семейные бюджеты (записывал расходы и доходы) за последние 3 месяца
✓ Я за последние три месяца ставил финансовые цели
✓ В течение последних 3-х месяцев я обсуждал наши доходы и расходы со своей семьей
✓ Я трачу достаточно денег на еду, одежду и транспорт, чтобы хорошо содержать свою семью
✓ Если у Вас в будущем возникнут трудности с выплатой кредита, то что Вы предпримите?

Процент респондентов, у которых финансовое поведение характеризуется как активное значительно выше в г. Талас, чем в г. Нарын.

По группе интервенций ко 2-му замеру наблюдается более активный рост уровня активных респондентов (+17%), чем в Э г. Талас (+9%). Однако затем к финальному опросу данный уровень снизился в г. Нарын (-19%) и повысился в г. Талас (+13%). Уровень пассивных респондентов в Нарыне снизился после проведения консультаций ко 2-му замеру (-9%) и вырос на 12% к 3-му опросу. По Таласу наблюдается убывающая тенденция и в 3-м замере пассивных респондентов не оказалось.

По контрольной группе. В Нарыне не наблюдается значительных изменений в финансовой активности. В Таласе заметен общий рост процента активных респондентов.

РИСУНОК 5.5.22. ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ. НАРЫН
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=108)



КОНТРОЛЬ (N=45)

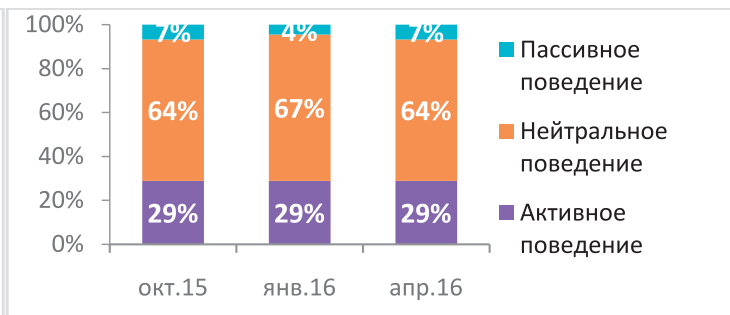
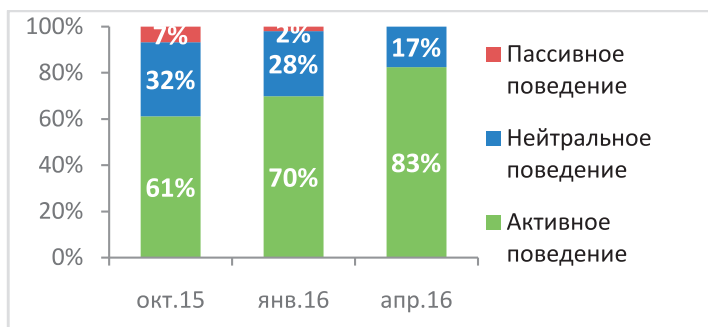
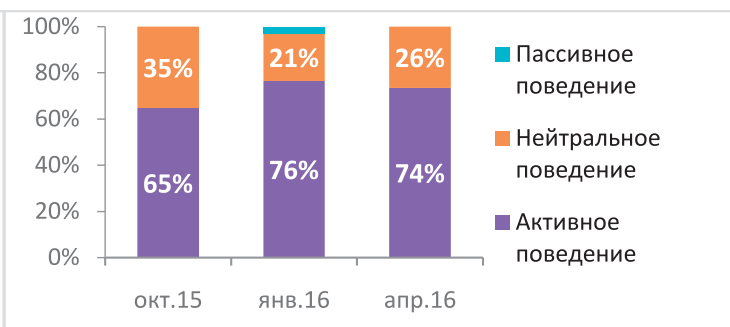


РИСУНОК 5.5.23. ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ. ТАЛАС
ИНТЕРВЕНЦИИ (N=103)



КОНТРОЛЬ (N=34)



ВЫВОДЫ К ГЛАВЕ №5.5:

Как показали результаты исследования наблюдается положительная динамика в отношении действий респондентов. Основными результатами анализа действий заемщиков являются следующие моменты:

- Большинство (более 70%) респондентов осуществили в срок свою предыдущую выплату по кредиту, займу. Данный процент выше в интервенционной группе, нежели в контрольной группе.
- Как показали результаты 3-го опроса фактическая картина по осуществлению предыдущих выплат оказалась позитивнее ожиданий респондентов по осуществлению данных выплат.
- По двум группам по сравнению с базовым уровнем наблюдается снижение процента респондентов, обратившихся к своей финансовой организации для реструктуризации задолженности. На фоне данной ситуации значительно возрос процент заемщиков, которые не испытывали сложностей с выплатой задолженностей.
- Процент заемщиков, которые планируют взять новые кредиты по сравнению с базовым уровнем снизился в последующих замерах. Данное снижение присутствует как в интервенционной, так и в контрольной группах. Уровень респондентов, которые планируют взять кредит в то время как оплачивают текущий кредит ниже, чем уровень респондентов, которые планируют взять новый кредит после выплаты текущего.

- После проведения консультаций в интервенционной группе ко 2-му замеру наблюдается небольшой рост процента респондентов, которые составляли семейный бюджет (+15%) в отличие от падения в контрольной группе (-5%). По вопросам составления семейного бюджета, обсуждения его с семьей в Таласе наблюдается возрастающая тенденция, а в Нарыне данный процент возрастает более резко ко 2-му замеру, чем в Таласе, а затем убывает.
- Базовый опрос показал, что в интервенционной группе около 60% респондентов составляли финансовые планы, в контрольной данный процент выше – 76%. По группе интервенций доля респондентов, которые поставили финансовые планы ко 2-му замеру более резко возросла в Нарыне (+20%) и осталась практически неизменной в Таласе. Однако в 3-м замере в Нарыне данный уровень снизился на 19%, а в Таласе вырос на 18%. По контрольной группе процент людей, которые составили финансовые планы имеет убывающую тенденцию в Нарыне и возрастающую в Таласе.
- Процент респондентов, которые согласовали свои доходы и расходы со своей семьей выше по г. Талас, чем по г. Нарын. Данный уровень в группе интервенций повысился на 4% ко 2-му замеру в Нарыне и остался практически неизменным в Таласе. Однако затем к 3-му замеру снизился на 8% в Нарыне и повысился на 8% в Таласе. По контрольной группе данный показатель в Нарыне ко 2-му замеру снизился на 5%, в Таласе снизился на 26%, а к 3-му замеру достиг прежнего уровня в Нарыне (56%), а в Таласе – повысился на 20% по сравнению со 2-м замером.
- Большая часть респондентов тратят достаточно средств на содержание своей семьи: питание, одежда, транспорт и т.п. В интервенционной группе уровень респондентов, у которых качество жизни с этой точки зрения улучшилось возросло с 77% в базовом замере до 92% в 3-м замере в Таласе, однако в Нарыне данный показатель снизился с 70% до 51%. В контрольной группе наблюдается рост данного показателя по двум городам.
- Таким образом можно сделать вывод, что по группе интервенций в действиях респондентов по вопросам составления и согласования семейного бюджета, достаточности расходования средств на достойное содержание семьи, постановки финансовых целей в Таласе заметен возрастающий тренд, а в Нарыне уровень финансовой активности возрастает более резко ко 2-му замеру, чем в Таласе, а затем убывает. Данные различия позволяют сделать предположение, что на респондентов в г. Талас консультации оказали более долгосрочное воздействие, чем на респондентов из г. Нарын.
- Значительных изменений в предпочтениях сберегать или занимать денежные средства не наблюдается. Более половины респондентов предпочитают сберегать средства предварительно нежели занимать в долг.
- Анализ комплексного показателя, характеризующего в целом финансовую активность респондентов показал, что в г. Талас активность значительно более высока, чем в Нарыне. Респондентам из г. Нарын присуще более пассивное поведение. К концу исследования после проведения консультаций по группе интервенций в Таласе уровень респондентов, у которых финансовая активность выросла относительно базового уровня повысился на 22%, а в Нарыне снизился на 12%.

6. ПРИЛОЖЕНИЯ

В приложениях расположены таблицы, которые не вошли в основную часть отчета. Приложения разделены по тематике согласно главам отчета и называются с ними одноименно.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СТЕПЕНЬ ПЕРЕКРЕДИТОВАННОСТИ

ТАБЛИЦА 1. «ЕСТЬ ЛИ У ВАС КРЕДИТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ФИНАНСОВОМ УЧРЕЖДЕНИИ?»

		Интервенция		Контроль	
		Нарын (n=108)	Талас (n=103)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)
1 опрос	Да	94%	100%	100%	100%
	Нет	6%	0%	0%	0%
2 опрос	Да	95%	84%	93%	94%
	Нет	4%	6%	4%	3%
	Нет кредита	1%	10%	2%	3%
3 опрос	Да	76%	71%	62%	82%
	Нет	14%	4%	11%	0%
	Нет кредита	10%	25%	27%	18%

ТАБЛИЦА 2. ЕСТЬ ЛИ У ВАС КРЕДИТ/ ЗАЙМ, КОТОРЫЙ ВЫ ВЗЯЛИ ПОД ЗАЛОГ (ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО)?

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	48%	58%	53%	63%
	Нет	45%	40%	47%	37%
	Отказ от ответа	6%	2%		
2 опрос	Да	45%	47%	56%	56%
	Нет	47%	49%	44%	40%
	Нет кредита	8%	4%	0%	5%
3 опрос	Да	36%	32%	39%	40%
	Нет	41%	53%	36%	40%
	Нет кредита	23%	15%	25%	21%

ТАБЛИЦА 3. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?»

	Интервенция					
	1 опрос		2 опрос		3 опрос	
	Нарын	Талас	Нарын	Талас	Нарын	Талас
Значительно меньше ежемесячного дохода семьи	25%	30%	35%	21%	14%	12%
Немного меньше ежемесячного дохода семьи	23%	17%	36%	23%	35%	24%
Равны ежемесячным доходам семьи	18%	18%	11%	22%	23%	18%
Немного больше ежемесячного дохода семьи	14%	22%	8%	15%	12%	18%
Значительно больше ежемесячного дохода семьи	15%	11%	8%	8%	6%	2%
Нет кредита			1%	10%	10%	25%
Отказ от ответа	6%	2%	0%	1%		
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	108	103	108	103	108	103

ТАБЛИЦА 4. «МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СКАЗАТЬ, ЧЕМУ ПРИМЕРНО РАВНЫ ВЫПЛАТЫ ПО ВАШИМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ, А ТАКЖЕ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ ЧЛЕНОВ ВАШЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ?»

	Контроль					
	1 опрос		2 опрос		3 опрос	
	Нарын	Талас	Нарын	Талас	Нарын	Талас
Значительно меньше ежемесячного дохода семьи	27%	9%	16%	9%	27%	9%
Немного меньше ежемесячного дохода семьи	49%	38%	44%	56%	24%	21%
Равны ежемесячным доходам семьи	11%	26%	27%	18%	9%	32%
Немного больше ежемесячного дохода семьи	4%	12%	11%	3%	13%	21%
Значительно больше ежемесячного дохода семьи	9%	15%	0%	12%	0%	0%
Нет кредита			2%	3%	27%	18%
Отказ от ответа						
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	45	34	45	34	45	34

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

ТАБЛИЦА 1. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да, с высокой точностью	29%	41%	58%	40%
	Примерно	58%	43%	39%	58%
	Нет	14%	16%	3%	2%
2 опрос	Да, с высокой точностью	44%	43%	47%	42%
	Примерно	41%	48%	39%	51%
	Нет	15%	9%	14%	7%
3 опрос	Да, с высокой точностью	33%	45%	47%	60%
	Примерно	56%	48%	47%	40%
	Нет	11%	8%	6%	0%

ТАБЛИЦА 2. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОДСЧИТАТЬ ОБЩИЕ РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫ И ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ОЖИДАЕТЕ ПОНЕСТИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да, с высокой точностью	26%	36%	44%	21%
	Примерно	53%	47%	47%	77%
	Нет	21%	17%	8%	2%
2 опрос	Да, с высокой точностью	33%	36%	39%	33%
	Примерно	56%	56%	53%	63%
	Нет	11%	8%	8%	5%
3 опрос	Да, с высокой точностью	33%	39%	36%	51%
	Примерно	50%	50%	61%	47%
	Нет	17%	10%	3%	2%

ТАБЛИЦА 3. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПОГАСИТЬ ПО ВАШИМ ЛИЧНЫМ КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да, с высокой точностью	70%	80%	77%	74%	87%	82%	86%	84%
	Примерно	18%	16%	12%	19%	13%	18%	14%	16%
	Нет	12%	5%	11%	8%	0%	0%	0%	0%
2 опрос	Да, с высокой точностью	85%	76%	75%	83%	71%	85%	78%	77%
	Примерно	14%	12%	17%	11%	18%	9%	17%	12%
	Нет	1%	3%	2%	2%	9%	3%	6%	7%
	Нет кредита	0%	9%	6%	3%	2%	3%	0%	5%
3 опрос	Да, с высокой точностью	44%	68%	48%	59%	56%	65%	53%	65%
	Примерно	41%	6%	26%	23%	16%	18%	19%	14%
	Нет	6%	1%	3%	3%	2%	0%	3%	0%
	Нет кредита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ТАБЛИЦА 4. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКУЮ СУММУ ВАШЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ДОЛЖНО ВЫПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТАМ И ДОЛГАМ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да, с высокой точностью	60%	67%	56%	67%	78%	68%	72%	74%
	Примерно	25%	21%	27%	21%	18%	24%	17%	23%
	Нет	15%	12%	17%	12%	4%	9%	11%	2%
2 опрос	Да, с высокой точностью	59%	57%	43%	65%	49%	71%	56%	60%
	Примерно	29%	22%	37%	20%	40%	26%	39%	30%
	Нет	12%	13%	14%	12%	9%	0%	6%	5%
	Нет кредита	0%	9%	6%	3%	2%	3%	0%	5%

3 опрос	Да, с высокой точностью	43%	53%	38%	52%	36%	50%	36%	47%
	Примерно	42%	16%	35%	26%	31%	26%	28%	30%
	Нет	6%	6%	5%	6%	7%	6%	11%	2%
	Нет кредита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ВОСПРИЯТИЕ

ТАБЛИЦА 1. НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОХРАНИТЕ СВОЕ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО (ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НЕ ЗАБЕРЕТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ УПЛАТЫ ДОЛГА)?

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью уверен	22%	36%	42%	37%
	В большей степени уверен	22%	17%	26%	19%
	Ни то, чтобы уверен, ни то чтобы не уверен	47%	36%	26%	37%
	В большей степени не уверен	8%	6%	0%	4%
	Полностью не уверен	0%	6%	5%	4%
	Всего	100%	100%	100%	100%
		36	87	19	27
2 опрос	Полностью уверен	47%	50%	40%	42%
	В большей степени уверен	20%	26%	40%	17%
	Ни то, чтобы уверен, ни то чтобы не уверен	20%	22%	20%	29%
	В большей степени не уверен	3%	1%	0%	4%
	Полностью не уверен	10%	0%	0%	8%
	Всего	100%	100%	100%	100%
		30	68	20	24

3 опрос	Полностью уверен	38%	57%	43%	35%
	В большей степени уверен	21%	22%	21%	53%
	Ни то, чтобы уверен, ни то чтобы не уверен	38%	17%	36%	12%
	В большей степени не уверен	4%	4%	0%	0%
	Полностью не уверен	0%	0%	0%	0%
	Всего	100%	100%	100%	100%
	24	46	14	17	

ТАБЛИЦА 2.Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	50%	60%	47%	44%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	36%	26%	42%	47%
	Не знаю	14%	14%	11%	9%
2 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	44%	50%	42%	47%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	45%	43%	53%	47%
	Не знаю	11%	7%	6%	7%
3 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	32%	45%	47%	65%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	55%	47%	47%	30%
	Не знаю	14%	8%	6%	5%

ТАБЛИЦА 3.Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ

		Интервенция		Контроль	
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)
1 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	54%	60%	53%	35%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	29%	29%	38%	53%
	Не знаю	18%	11%	9%	12%
2 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	41%	56%	49%	38%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	53%	34%	42%	59%
	Не знаю	6%	10%	9%	3%
3 опрос	Только на небольшой промежуток времени после получения кредита	22%	60%	60%	53%
	В долгосрочной перспективе (в течение нескольких лет)	66%	32%	33%	44%
	Не знаю	12%	8%	7%	3%

ТАБЛИЦА 4. Я ПОТРАТИЛ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЗЯЛ В КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ НА ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ/ПОЛЕЗНЫМИ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)
1 опрос	Для меня лично	11%	11%	11%	11%	18%	6%	22%	5%
	Для моей семьи и меня	50%	52%	52%	51%	58%	59%	56%	60%
	Для моей семьи только	27%	36%	30%	32%	24%	32%	19%	35%
	Не знаю	12%	1%	8%	6%	0%	3%	3%	0%
2 опрос	Для меня лично	16%	3%	18%	7%	18%	0%	14%	7%
	Для моей семьи и меня	49%	68%	53%	60%	53%	85%	72%	63%
	Для моей семьи только	28%	24%	20%	28%	27%	9%	11%	26%
	Не знаю	7%	6%	9%	5%	2%	6%	3%	5%
3 опрос	Для меня лично	28%	1%	15%	14%	20%	3%	14%	12%
	Для моей семьи и меня	45%	75%	61%	59%	64%	71%	75%	60%
	Для моей семьи только	22%	17%	15%	22%	16%	24%	8%	28%
	Не знаю	5%	7%	9%	4%	0%	3%	3%	0%

ТАБЛИЦА 5. Я РЕШАЮ БРАТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО МОЕЙ ЖИЗНИ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	36%	34%	47%	33%
	Частично согласен	50%	41%	44%	53%
	Полностью не согласен	11%	19%	8%	14%
	Затрудняюсь ответить	3%	6%		
2 опрос	Полностью согласен	42%	37%	44%	40%
	Частично согласен	47%	48%	33%	49%
	Полностью не согласен	11%	14%	22%	12%
	Затрудняюсь ответить	0%	1%		
3 опрос	Полностью согласен	24%	28%	42%	49%
	Частично согласен	55%	51%	56%	49%
	Полностью не согласен	21%	21%	3%	2%
	Затрудняюсь ответить				

ТАБЛИЦА 6. МОЯ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТЬ СБЕРЕГАТЬ И МОЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НАХОДЯТСЯ ПОД МОИМ КОНТРОЛЕМ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	50%	50%	61%	60%
	Частично согласен	42%	36%	33%	37%
	Полностью не согласен	3%	10%	6%	2%
	Затрудняюсь ответить	5%	4%		

2 опрос	Полностью согласен	64%	63%	61%	53%
	Частично согласен	30%	29%	22%	37%
	Полностью не согласен	6%	7%	17%	9%
	Затрудняюсь ответить	0%	1%		
3 опрос	Полностью согласен	45%	58%	61%	51%
	Частично согласен	38%	32%	33%	44%
	Полностью не согласен	17%	10%	6%	5%
	Затрудняюсь ответить				

ТАБЛИЦА 7. Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ УВЕРЕННО СОСТАВЛЯЯ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	45%	65%	62%	52%	58%	59%	58%	58%
	Частично согласен	42%	19%	24%	34%	42%	38%	39%	42%
	Полностью не согласен	7%	9%	6%	9%	0%	3%	3%	0%
	Затрудняюсь ответить	6%	7%	8%	6%				

2 опрос	Полностью согласен	51%	70%	65%	58%	36%	50%	44%	40%
	Частично согласен	43%	27%	33%	36%	56%	29%	42%	47%
	Полностью не согласен	6%	2%	0%	6%	9%	21%	14%	14%
	Затрудняюсь ответить	0%	1%	2%	0%				
3 опрос	Полностью согласен	59%	86%	71%	73%	44%	65%	47%	58%
	Частично согласен	31%	13%	23%	21%	49%	35%	47%	40%
	Полностью не согласен	10%	1%	6%	6%	7%	0%	6%	2%

ТАБЛИЦА 8. МНЕ НЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЬШОГО ТРУДА ЕЖЕМЕСЯЧНО СОБРАТЬ ДЕНЬГИ НА ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	16%	30%	18%	25%	47%	12%	39%	26%
	Частично согласен	52%	50%	64%	45%	40%	56%	42%	51%
	Полностью не согласен	24%	19%	14%	26%	13%	32%	19%	23%
	Затрудняюсь ответить	8%	1%	5%	5%				

2 опрос	Полностью согласен	27%	45%	30%	38%	38%	24%	42%	23%
	Частично согласен	53%	44%	58%	44%	53%	56%	44%	63%
	Полностью не согласен	19%	11%	9%	18%	9%	21%	14%	14%
	Затрудняюсь ответить	1%	1%	3%	0%				
3 опрос	Полностью согласен	19%	36%	29%	27%	40%	21%	33%	30%
	Частично согласен	56%	55%	55%	56%	42%	71%	50%	58%
	Полностью не согласен	25%	9%	17%	17%	18%	9%	17%	12%

ТАБЛИЦА 9. ДАЖЕ ЕСЛИ МОИ РАСХОДЫ НА ПИТАНИЕ, ТРАНСПОРТ, ОДЕЖДУ УВЕЛИЧАТСЯ, КАЧЕСТВО МОЕЙ ЖИЗНИ ОСТАНЕТСЯ НА ТАКОМ ЖЕ УРОВНЕ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	23%	47%	32%	36%	49%	26%	44%	35%
	Частично согласен	48%	39%	47%	42%	40%	44%	44%	40%
	Полностью не согласен	20%	9%	14%	15%	11%	29%	11%	26%
	Затрудняюсь ответить	8%	6%	8%	7%				

2 опрос	Полностью согласен	34%	39%	36%	37%	40%	29%	33%	37%
	Частично согласен	44%	46%	48%	43%	49%	47%	53%	44%
	Полностью не согласен	21%	16%	15%	20%	11%	24%	14%	19%
	Затрудняюсь ответить								
3 опрос	Полностью согласен	25%	57%	36%	43%	42%	21%	31%	35%
	Частично согласен	50%	34%	48%	39%	42%	74%	61%	51%
	Полностью не согласен	25%	9%	15%	18%	16%	6%	8%	14%

ТАБЛИЦА 10. ДУМАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ БОЛЕЕ БЕРЕЖЛИВЫМ?

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Точно могу	31%	44%	35%	39%	36%	21%	31%	28%
	Скорее всего могу	42%	38%	38%	41%	56%	56%	56%	56%
	Скорее всего не могу	14%	11%	14%	12%	4%	21%	11%	12%
	Точно не могу	6%	6%	9%	5%	4%	3%	3%	5%
	Затрудняюсь ответить	6%	2%	5%	4%				

2 опрос	Точно могу	32%	50%	45%	39%	31%	38%	36%	33%
	Скорее всего могу	49%	28%	42%	37%	40%	29%	47%	26%
	Скорее всего не могу	16%	15%	8%	19%	27%	29%	14%	40%
	Точно не могу	3%	6%	5%	4%	2%	3%	3%	2%
	Затрудняюсь ответить	0%	2%	0%	1%				
3 опрос	Точно могу	36%	76%	64%	52%	33%	65%	56%	40%
	Скорее всего могу	52%	21%	27%	41%	60%	26%	39%	51%
	Скорее всего не могу	9%	2%	8%	5%	4%	6%	6%	5%
	Точно не могу	3%	1%	2%	2%	2%	3%	0%	5%

ТАБЛИЦА 11. Я СЧИТАЮ, ЧТО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЭТОМ ГОДУ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Полностью согласен	33%	62%	47%	48%	53%	29%	47%	40%
	Частично согласен	49%	31%	44%	39%	42%	56%	47%	49%
	Полностью не согласен	11%	5%	5%	10%	4%	15%	6%	12%
	Затрудняюсь ответить	6%	2%	5%	4%				

2 опрос	Полностью согласен	50%	53%	52%	52%	40%	35%	44%	33%
	Частично согласен	39%	39%	42%	37%	49%	59%	53%	53%
	Полностью не согласен	10%	7%	5%	10%	11%	6%	3%	14%
	Затрудняюсь ответить	1%	1%	2%	1%				
3 опрос	Полностью согласен	34%	77%	64%	51%	58%	65%	67%	56%
	Частично согласен	56%	22%	30%	44%	33%	29%	25%	37%
	Полностью не согласен	9%	1%	6%	5%	9%	6%	8%	7%
	Затрудняюсь ответить								

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ДЕЙСТВИЯ

ТАБЛИЦА 1. Я ОСУЩЕСТВИЛ СВОЮ ПРЕДЫДУЩУЮ ВЫПЛАТУ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГУ ВОВРЕМЯ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	74%	86%	79%	81%	89%	82%	86%	86%
	Нет	18%	13%	18%	14%	11%	18%	14%	14%
	Нет кредита								
	Отказ от ответа	8%	1%	3%	6%				
2 опрос	Да	82%	81%	79%	83%	76%	76%	81%	72%
	Нет	17%	9%	14%	12%	22%	21%	19%	23%
	Нет кредита	1%	10%	8%	4%	2%	3%	0%	5%
	Отказ от ответа	0%	1%	0%	1%				

3 опрос	Да	67%	71%	65%	70%	64%	79%	67%	74%
	Нет	23%	4%	12%	14%	9%	3%	8%	5%
	Нет кредита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ТАБЛИЦА 2. Я ОСУЩЕСТВЛЯЮ СВОЮ СЛЕДУЮЩУЮ ВЫПЛАТУ ПО КРЕДИТУ/ ДОЛГУ ВОВРЕМЯ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	75%	85%	74%	83%	89%	91%	92%	88%
	Нет	14%	10%	17%	10%	11%	9%	8%	12%
	Нет кредита								
	Отказ от ответа	11%	5%	9%	8%				
2 опрос	Да	80%	85%	80%	83%	71%	94%	78%	84%
	Нет	19%	3%	12%	11%	27%	3%	22%	12%
	Нет кредита	1%	10%	8%	4%	2%	3%	0%	5%
	Отказ от ответа	0%	2%	0%	1%				
3 опрос	Да	41%	74%	53%	59%	49%	76%	58%	63%
	Нет	49%	1%	24%	26%	24%	6%	17%	16%
	Нет кредита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ТАБЛИЦА 3. Я ВЫПЛАТИЛ ПРЕДЫДУЩУЮ & ОСУЩЕСТВЛЯЮ СВОЮ СЛЕДУЮЩУЮ ВЫПЛАТУ ПО КРЕДИТУ/ ДОЛГУ ВОВРЕМЯ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Выплатил и выплачу вовремя	68%	75%	81%	77%
	Выплатил или выплачу не вовремя	32%	25%	19%	23%
2 опрос	Выплатил и выплачу вовремя	71%	77%	72%	70%
	Выплатил или выплачу не вовремя	21%	19%	28%	26%
	Нет кредита	8%	4%	0%	5%

3 опрос	Выплатил и выплачу вовремя	44%	52%	53%	58%
	Выплатил или выплачу не вовремя	33%	33%	22%	21%
	Нет кредита	23%	15%	25%	21%

ТАБЛИЦА 4. Я КОНСУЛЬТИРОВАЛСЯ СО СВОЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (БАНК, МФО) О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ/ОТСРОЧКЕ МОЕГО ТЕКУЩЕГО ДОЛГА

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	30%	34%	27%	34%	58%	26%	47%	42%
	Нет	61%	65%	70%	60%	42%	74%	53%	58%
	Отказ от ответа	9%	1%	3%	6%				
2 опрос	Да	24%	12%	17%	19%	11%	12%	11%	12%
	Нет	28%	17%	20%	24%	20%	26%	25%	21%
	Нет кредита	1%	10%	8%	4%	2%	3%	0%	5%
	Не испытывал сложностей с выплатой кредита					67%	59%	64%	63%
	Отказ от ответа	47%	61%	56%	53%				
3 опрос	Да	16%	16%	11%	18%	24%	15%	22%	19%
	Нет	19%	23%	20%	21%	20%	32%	22%	28%
	Нет кредита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%
	Не испытывал сложностей с выплатой кредита					29%	35%	31%	33%
	Отказ от ответа	56%	36%	47%	46%				

ТАБЛИЦА 5. Я ПРОДАВАЛ ИМУЩЕСТВО, ЧТОБЫ ВЫПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТУ/ДОЛГАМ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)
1 опрос	Да	38%	27%	41%	29%	62%	35%	56%	47%
	Нет	56%	73%	58%	67%	38%	65%	44%	53%
	Отказ от ответа			2%	4%				
2 опрос	Да	25%	4%	15%	15%	27%	6%	19%	16%
	Нет	74%	86%	77%	81%	47%	76%	56%	63%
	Нет кре- дита	1%	10%	8%	4%	27%	18%	25%	21%
3 опрос	Да	31%	6%	27%	15%	33%	18%	39%	16%
	Нет	58%	69%	50%	70%	64%	79%	61%	79%
	Нет кре- дита	10%	25%	23%	15%	2%	3%	0%	5%

ТАБЛИЦА 6. Я ПЛАНИРУЮ ВЗЯТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ (В ТЕЧЕНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ) ПОСЛЕ ПОГАШЕНИЯ ТЕКУЩЕГО ДОЛГА/КРЕДИТА

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)
1 опрос	Да	56%	58%	59%	56%	73%	41%	69%	51%
	Нет	39%	42%	39%	41%	27%	59%	31%	49%
	Отказ от ответа	6%	0%	2%	3%				
2 опрос	Да	42%	45%	46%	42%	44%	44%	50%	40%
	Нет	57%	45%	46%	53%	53%	53%	50%	56%
	Нет кре- дита	1%	10%	8%	4%	2%	3%	0%	5%
3 опрос	Да	47%	35%	41%	41%	53%	12%	31%	40%
	Нет	43%	40%	36%	43%	20%	71%	44%	40%
	Нет кре- дита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ТАБЛИЦА 7. Я ПЛАНИРУЮ ВЗЯТЬ КРЕДИТ/ВЗАЙМЫ ЕЩЕ ПОКА Я ОПЛАЧИВАЮ СВОЙ ТЕКУЩИЙ ЗАЙМ/КРЕДИТ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)
1 опрос	Да	40%	38%	42%	37%	69%	15%	50%	42%
	Нет	56%	61%	56%	59%	31%	85%	50%	58%
	Отказ от ответа	5%	1%	2%	3%				
2 опрос	Да	37%	29%	38%	31%	53%	12%	33%	37%
	Нет	62%	60%	52%	65%	44%	85%	67%	58%
	Нет кре- дита	1%	10%	8%	4%	2%	3%	0%	5%
	Отказ от ответа	0%	1%	2%	0%				
3 опрос	Да	32%	23%	26%	29%	33%	9%	17%	28%
	Нет	57%	51%	52%	56%	40%	74%	58%	51%
	Нет кре- дита	10%	25%	23%	15%	27%	18%	25%	21%

ТАБЛИЦА 8. Я СОСТАВЛЯЛ СЕМЕЙНЫЕ БЮДЖЕТЫ (ЗАПИСЫВАЛ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	36%	52%	72%	65%
	Нет	64%	44%	28%	35%
	Отказ от отве- та	0%	3%		
2 опрос	Да	62%	61%	69%	58%
	Нет	38%	39%	31%	37%
	Отказ от отве- та			0%	5%
3 опрос	Да	53%	54%	64%	74%
	Нет	47%	46%	36%	26%

ТАБЛИЦА 9. Я ПОСТАВИЛ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ НА СЛЕДУЮЩИЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	58%	61%	69%	65%
	Нет	39%	32%	31%	35%
	Отказ от ответа	3%	7%		
2 опрос	Да	76%	68%	72%	67%
	Нет	24%	32%	28%	28%
	Отказ от ответа			0%	5%
3 опрос	Да	67%	71%	56%	63%
	Нет	33%	29%	44%	37%

ТАБЛИЦА 10. Я ОБСУДИЛ НАШИ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ СО СВОЕЙ СЕМЬЕЙ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	68%	74%	58%	77%
	Нет	26%	21%	42%	23%
	Отказ от ответа	6%	6%		
2 опрос	Да	82%	70%	61%	49%
	Нет	18%	29%	39%	47%
	Отказ от ответа	0%	1%	0%	5%
3 опрос	Да	73%	74%	67%	65%
	Нет	27%	26%	33%	35%

ТАБЛИЦА 11. Я ТРАЧУ ДОСТАТОЧНО ДЕНЕГ НА ЕДУ, ОДЕЖДУ И ТРАНСПОРТ, ЧТОБЫ ХОРОШО СОДЕРЖАТЬ СВОЮ СЕМЬЮ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Да	74%	73%	50%	67%
	Нет	23%	22%	50%	33%
	Отказ от ответа	3%	5%		
2 опрос	Да	88%	78%	72%	51%
	Нет	12%	21%	28%	44%
	Отказ от ответа	0%	1%	0%	5%
3 опрос	Да	73%	70%	92%	93%
	Нет	27%	30%	8%	7%

ТАБЛИЦА 12. Я ПРЕДПОЧИТАЮ ЗАНИМАТЬ ДЕНЬГИ (КОГДА МНЕ ОНИ НУЖНЫ), ЧЕМ ЗАРАНЕЕ СБЕРЕГАТЬ

		Интервенция				Контроль			
		Нарын (n=108)	Талас (N=103)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)	Нарын (n=45)	Талас (n=34)	Муж- чина (N=66)	Жен- щина (N=145)
1 опрос	Да	41%	23%	36%	30%	62%	9%	44%	35%
	Нет	53%	76%	62%	65%	38%	91%	56%	65%
	Отказ от ответа	6%	1%	2%	5%				
2 опрос	Да	33%	31%	33%	32%	44%	18%	31%	35%
	Нет	67%	69%	67%	68%	56%	82%	69%	65%
3 опрос	Да	38%	18%	33%	26%	49%	15%	31%	37%
	Нет	62%	82%	67%	74%	51%	85%	69%	63%

ТАБЛИЦА 13. ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ

		Интервенция		Контроль	
		Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)	Мужчина (N=66)	Женщина (N=145)
1 опрос	Активное по- ведение	42%	54%	39%	49%
	Нейтральное поведение	44%	37%	56%	49%
	Пассивное поведение	14%	8%	6%	2%
2 опрос	Активное по- ведение	62%	65%	50%	49%
	Нейтральное поведение	36%	32%	50%	44%
	Пассивное поведение	2%	3%	0%	7%
3 опрос	Активное по- ведение	55%	55%	47%	49%
	Нейтральное поведение	36%	37%	47%	49%
	Пассивное поведение	9%	8%	6%	2%

Классификация осуществлялась по следующим вопросам:

- ✓ Я осуществил свою предыдущую выплату по кредиту/долгу вовремя
- ✓ Я осуществляю свою следующую выплату по кредиту/ долгу вовремя
- ✓ Я консультировался со своей финансовой организацией (банк, МФО) о реструктуризации/отсрочке моего текущего долга в период последних 3-х месяцев
- ✓ Я продавал имущество, чтобы выплатить по кредиту/долгам в течение последних 3-х месяцев
- ✓ Я планирую взять кредит/взаймы (в течение 12 месяцев) после погашения текущего долга/кредита
- ✓ Я планирую взять кредит/взаймы еще пока я оплачиваю свой текущий займ/кредит
- ✓ Я составлял семейные бюджеты (записывал расходы и доходы) за последние 3 месяца
- ✓ Я за последние три месяца ставил финансовые цели
- ✓ В течение последних 3-х месяцев я обсуждал наши доходы и расходы со своей семьей
- ✓ Я трачу достаточно денег на еду, одежду и транспорт, чтобы хорошо содержать свою семью
- ✓ Я предпочитаю занимать деньги (когда мне они нужны), чем заранее сберегать
- ✓ Если у Вас в будущем возникнут трудности с выплатой кредита, то что Вы предпримите?

Июль, 2016 г.

Настоящий отчет может быть получен в бумажной или электронной форме по следующему адресу:

Кыргызская Республика, г. Бишкек, 720040

Бульвар Эркиндик, 21

Бизнес-центр «Орион», 4-ый этаж

Тел.: +(996 312) 62 61 62

www.ifc.org

В ПАРТНЕРСТВЕ :



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation



WORLD BANK GROUP

IFC International
Finance Corporation