



PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT

Policy Handbook



Enhancing access to finance for SME development in Tajikistan

**Расширение доступа
к финансированию в
целях развития МСП
Таджикистана**

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

The OECD is a unique forum where governments work together to address the economic, social and environmental challenges of globalisation. The OECD is also at the forefront of efforts to understand and to help governments respond to new developments and concerns, such as corporate governance, the information economy and the challenges of an ageing population. The Organisation provides a setting where governments can compare policy experiences, seek answers to common problems, identify good practice and work to co-ordinate domestic and international policies.

The OECD member countries are: Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, the Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States. The European Union takes part in the work of the OECD.

www.oecd.org

OECD EURASIA COMPETITIVENESS PROGRAMME

The OECD Eurasia Competitiveness Programme, launched in 2008, helps accelerate economic reforms and improve the business climate to achieve sustainable economic growth and employment in two regions: Central Asia (Afghanistan, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Mongolia, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan), and Eastern Europe and South Caucasus (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine).

www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm

Key Contact:

Mr Antonio Somma

Head of Programme

OECD Eurasia Competitiveness Programme

PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT

POLICY HANDBOOK

*Enhancing Access to Finance
for SME Development in Tajikistan*

January 2015

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

This document has been produced with the financial assistance of the European Union. The views expressed herein can in no way be taken to reflect the official opinion of the European Union.

FOREWORD

This report was developed within the framework of the OECD Central Asia Competitiveness Initiative. It aims to deliver practical advice on the implementation of reforms to improve access to finance for small and medium-sized enterprises in Tajikistan.

The OECD Central Asia Initiative is part of the OECD Eurasia Competitiveness Programme. The Initiative was launched in November 2008 and aims to enhance competitiveness and attract foreign direct investment (FDI) in Afghanistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Mongolia, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan. Its objective is to share with the governments of the region the knowledge, expertise and good practices of OECD countries to create a sound business climate for investment, enhance productivity and support entrepreneurship, develop the private sector and build knowledge-based economies.

This work builds on policy recommendations summarized in the *Central Asia Competitiveness Outlook 2011*. It was initiated with the government of Tajikistan in 2014 and benefitted from discussions in public-private sector-specific working groups. This is one of the two reports stemming from the work. This report focuses on access to finance and SME development in Tajikistan by providing guidance on how to improve the use of migrant remittances and entrepreneurship, in particular through increasing financial inclusion and strengthening returning migrants' skills. It will be peer reviewed in the context of the 2014 Eurasia Competitiveness Roundtable, a policy network bringing together high-level representatives and technical experts from Eurasia countries, OECD member countries and partner organisations. The Roundtable meets annually and serves as a platform for peer review and knowledge sharing on the implementation of competitiveness reforms.

The project's implementation was supported by GIZ. The project was carried out with the financial support of the European Union.

ACKNOWLEDGEMENTS

This report summarises the work carried out by the OECD Eurasia Competitiveness Programme under the authority of the Central Asia Initiative Steering Committee, in consultation with the Government of Tajikistan and with participation of the private sector and international organisations in Tajikistan.

Representatives from the Deputy Prime Minister's office, Ministry of Economic Development and Trade, National Bank of Tajikistan, and several other ministries, government agencies, private sector associations and private sector companies in Tajikistan contributed to this publication. These include:

- His Excellency Mr. Davlatoli Said, First Deputy Prime Minister; His Excellency Mr. Sharif Rahimzoda, Minister of Economic Development and Trade; Mr. Saidrahmon Nazriev, Vice-Minister of Economic Development and Trade.
- Other representatives of the Government of Tajikistan: Mr. Jamshed Yusufiyon, First Deputy Chairman, National Bank of Tajikistan; Ms. Nigina Abdulloev, Deputy Chairman of the State Committee on Investments and State Property Management; Mr. Anvar Boboev, First Deputy Head of the Agency for Migration; Mr. Farukh Soliev, Head of Foreign Economic Cooperation at the Ministry of Economic Development and Trade.
- Representatives of the private sector: Mr. Fayzali Kurbonalievich Radzhabov (Association of Constructionists and the Union for Private Sector Development), Ms. Shoira Sadykova (MFI Arvand), Mr. Muminjon Yusufjonov (MFI Matin), Ms. Matluba Utljabaeva (National Association of SMEs), Ms. Diana Pirri, Mr. Imran Shams (First MicroFinanceBank).
- International organisations and experts: Mr. Parviz Akramov, Mr. Manuchehr Rakhmonov, and Mr. Parviz Rashidov (UNDP); Ms. Madina Nurmatova and Mr. Christopher Miller (IFC/World Bank Group); Ms. Shahlo Rahimova (DFID); Ms. Ufuk Acar (KOSGEB).

GIZ in Tajikistan provided support and extensive access to local expertise: Mr. Stefan Erber, GIZ Country Director; Mr. Jens Elsner, GIZ Country Director ad interim; Mr. Igor Eromenko, Senior Economist; Ms. Vera Wohlgemuth-Lohse, Team leader; Mr. Hartwig Ungethuem, Team leader; Mr. Bahodur Negmatov, Project assistant; Ms. Nargiza Jamolidinova, Administration manager.

The European Union was donor to the project: H.E. Eduard Auer, Head of Delegation/Ambassador of the European Union to Tajikistan; Mr. Ovidiu Mic, Second Secretary and Head of Operations Section in Tajikistan; Mr. Jean-Claude Boidin, Head of Unit, Directorate-General for Development and Cooperation, European Commission; Mr. Thomas Wiley, Head of Sector, Directorate-General for Development and Cooperation, European Commission; Ms. Anna Berdach, Program Manager, Directorate-General for Development and Cooperation, European Commission.

The Co-Chairs of the OECD Central Asia Initiative are the European Union (H.E. Ms. Maria Francesca Spatolisano, Ambassador and Permanent Representative of the European Union to the OECD) and the Republic of Kazakhstan (H.E. Mr. Yerbol Orynbaev, Aide to the President).

This report was written under the guidance of Marcos Bonturi, Director of the OECD Global Relations Secretariat, Anthony O’Sullivan, Deputy Director of the OECD Global Relations Secretariat, and Antonio Somma, Head of the OECD Eurasia Competitiveness Programme.

The principal author of the report is Sebastian Kupferschmid with extensive contribution from Clément Brenot. The project was managed by Grégory Lecomte. Precious help on analyses and drafting was provided by Martin Pospisil, Meryem Torun, Diana Craciun, Gunay Faradova and Martin Weidner. The report was reviewed by Jan Schuijjer, Carl Dawson, Jean-Francois Lengelle, Daniel Quadbeck, Jorge Galvez-Mendez, Global Relations Secretariat, OECD, by David Khoudour and Lisa Andersson, OECD Development Centre, Migration and Skills Division, and by Theodora Xenogiani, International migration policies and data Division, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs OECD.

The report was edited by Sally Hinchcliffe. Project implementation was assisted by Patricia Delaunoy and Elisabetta Da Prati (Global Relations Secretariat, OECD), and Veranika Grushevskaya (independent consultant).

The report was prepared for a peer review at the second meeting of the OECD Eurasia Competitiveness Roundtable that was held in Paris on 26 November 2014. Mr. Tuna Şahin, Vice President of KOSGEB, Turkey, led the discussion.

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD	3
ACKNOWLEDGEMENTS	4
ACRONYMS AND ABBREVIATIONS	9
EXECUTIVE SUMMARY.....	13
CHAPTER 1: ACCESS TO FINANCE FOR SMES IN TAJIKISTAN	17
SMEs are of key importance in Tajikistan but their development is constrained ..	17
Existing policies to improve access to finance have had limited impact	24
Mobilising expatriate remittances is one means of boosting SME development ...	27
Barriers to using remittances for access to finance and SME development in Tajikistan	40
CHAPTER 2: INTERNATIONAL EXPERIENCE IN USING MIGRANTS' REMITTANCES AND SKILLS FOR SME DEVELOPMENT AND ACCESS TO FINANCE	43
Financial inclusion: enabling migrants to use their home countries' financial systems	43
Migrant entrepreneurship: entrepreneurship programmes support returning migrants in creating businesses	56
CHAPTER 3: GAP ANALYSIS AND POLICY RECOMMENDATIONS	65
Financial inclusion: facilitate the banking of remittances	66
Migrant entrepreneurship: support business creation and create a one-stop shop for migrants	72
THE WAY FORWARD	78
BIBLIOGRAPHY	81
ANNEX 1: ACCESS TO FINANCE POLICIES IN TAJIKISTAN: BACKGROUND ASSESSMENT	91
ANNEX 2: SURVEY ON REMITTANCES AND MIGRANT ENTREPRENEURSHIP	109

Tables

Table 1.	Top ten remittances receivers.....	30
Table 2.	Characteristics of remittance transfer options.....	45

Figures

Figure 1.	Dekhan farms generate significant shares of employment, but little revenue	19
Figure 2.	Maturity of deposits	23
Figure 3.	Number of MFIs and MFI clients	24
Figure 4.	Results of the access to finance policy assessment	25
Figure 5.	Remittance flows to developing countries (Mohieldin and Ratha, 2014).....	29
Figure 6.	Emigration from Tajikistan.....	33
Figure 7.	Occupations of Tajikistan-born residents of the Russian Federation.....	37
Figure 8.	Overview of recommendations	66
Figure 9.	Implementation roadmap	80

Boxes

Box 1.	Structure of the private sector in Tajikistan and terminology.....	18
Box 2.	A lack of deposits constrains the financial sector.....	22
Box 3.	Key recommendations of the policy assessment	27
Box 4.	Remittances, investment and the business environment.....	32
Box 5.	Bilateral agreements affecting labour migration from Tajikistan.....	35
Box 6.	L@ Red de la Gente in Mexico connects MTOs to MFIs	46
Box 7.	Remittances 2.0: disruptive innovation in remittances transfers	48
Box 8.	OECD principles and good practice for financial education and awareness.....	51
Box 9.	Thailand's Financial Sector Master Plan.....	55
Box 10.	Core entrepreneurship skills	57
Box 11.	The PARE 1+1 programme of the Republic of Moldova	61
Box 12.	Ghana's efforts to establish a migration strategy and a migration service.....	63
Box 13.	Donor activity on financial inclusion of remittance receivers	70

ACRONYMS AND ABBREVIATIONS

BANSEFI	National Savings and Financial Services Bank (Mexico)
BOT	Bank of Thailand
CIS	Commonwealth of Independent States
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EDB	Eurasian Development Bank
EECA	Eastern Europe and Central Asia region
EU	European Union
FDI	Foreign direct investment
FI	Financial institution
FSMP	Financial Sector Master Plan (Thailand)
GDP	Gross domestic product
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (German Association for International Development)
IDB	Inter-American Development Bank
IFC	International Finance Corporation
ILO	International Labour Organization
IME	Instituto de los Mexicanos en el Exterior
IMF	International Monetary Fund
IOM	International Organization for Migration
MDO	Micro deposit organisation

MEDT	Ministry for Economic Development and Trade of Tajikistan
MFI	Microfinance institution
MTO	Money transfer organisation
MXN	Mexican peso
NBT	National Bank of Tajikistan
NPL	Non-performing loan
ODA	Official development aid
SME	Small and medium-sized enterprise
TALCO	Tajik Aluminium Company
TJS	Tajik somoni
UNDP	United Nations Development Program
USD	United States dollars
VET	Vocational education and training

KEY DEFINITIONS

Remittances: Remittances are funds transferred from legal and illegal labour migrants abroad to relatives and extended family in their home country. More specifically, this report uses the definition presented in the latest version of the *Balance of Payment Manual* by the IMF (2009): “Personal remittances are defined as current and capital transfers in cash or in kind between resident households and nonresident households, plus compensation of employees, less taxes and social contributions paid by nonresident workers in the economy of employment, less transport and travel expenditures related to working abroad. In short, this item includes all household-to-household transfers and the net earnings of nonresident workers.”

Country of origin: The country where the migrant is emigrating from and remittances are sent to. For a Tajik migrant working in Russia, this would be Tajikistan.

Host country: The country the migrant is migrating to. For a Tajik migrant working in Russia, this would be Russia.

Migrant investments: Migrant investments are defined as money transfers from migrants to entities other than their households (such as enterprises or public investment schemes) in the country of origin. These investments can be made directly or indirectly through relatives staying in the country of origin.

Small and medium-sized enterprises (SMEs): In this report, the term SME encompasses small (5-19 employees) and medium-sized (20-99 employees) enterprises strictly speaking, and also micro-enterprises with fewer than 5 employees, *Dekhan* farms (private agricultural farms that were previously part of state farms), and individual entrepreneurs. This definition is closer to the definition used in statistical data from Tajikistan than to the generally accepted EU definition of SMEs.

TAJIKISTAN: KEY FIGURES

Population, 2013	8 208 million
Land area (sq. km)	139 960 km ²
Gross domestic product (GDP), current prices (USD), 2013	\$8 508 billion
GDP per capita, current prices (USD), 2013	\$1 044
Real GDP growth, constant prices, 2013	7.4%
Domestic credit (% of GDP), 2013	16%
Average weighted interest rate on credit (%), Q2 2014	22%
Deposits in local currency (% of GDP), Q2 2014	5%
Deposits in foreign currencies (% of GDP), Q2 2014	9.6%
Personal remittances received (% of GDP), 2012	48%

Source: World Bank (2013b), Tajikistan 2009 Living Standards Measurement Survey Data, World Bank Group, <http://go.worldbank.org/23RV75BI30>; NBT (2014b), *Banking Statistics Bulletin*, No. 4(225), Statistical Division of the Statistics and Balance of Payment Department of the NBT, Dushanbe.

EXECUTIVE SUMMARY

SMEs and individual entrepreneurs drive growth and employment in Tajikistan, but face barriers, especially in accessing finance

Small and medium-sized enterprises (SMEs) and individual entrepreneurs form the backbone of the Tajik private sector, providing 95% of private-sector employment. They also play a crucial social role in rural areas and in the employment of women.

However, SMEs in Tajikistan face challenges in their operations. In particular, limited access to affordable finance remains a major issue for a vast majority of SMEs. Interest rates are high (between 20% and 30%) and collateral requirements difficult to meet. Long-term financing (longer than one year) is virtually non-existent.

Banks are reluctant to provide credit to SMEs for a number of reasons. The financial sector is concentrated and lacks competition. Banks in Tajikistan also remain fragile. For instance, levels of capital and deposits remain well below those of peer countries. Although microfinance institutions are active and provide 18% of Tajikistan's domestic credit they can only address part of these issues. The government has already taken action to foster better access to finance for SMEs through a range of tools, but existing policies need to be developed further. General reforms to enhance access to finance can be complemented by targeted policies aiming to leverage remittances as a source of financing for SMEs. At almost 50% of gross domestic product (GDP), remittances are a huge potential source of finance for Tajik SMEs.

The potential benefits of remittances and returning migrants have not yet been fully exploited

This report focuses on how to better target returning migrants and take advantage of the potential of remittances to ease access to finance for SMEs and foster SME development in Tajikistan.

While remittances are the primary income source for numerous households in Tajikistan, the payments rarely enter the domestic financial system and the productive economy. The vast majority of remittances are received in cash by migrants' relatives instead of being directly transferred to bank accounts. Remittances are then mostly used for consumption. The remaining savings are held

in cash or invested in largely non-productive assets, such as real estate or livestock. This means that remittances have made only a limited contribution to the capitalisation of local small businesses and the strengthening of the domestic financial system.

There are a number of reasons why remittances have had such a limited effect. Confidence in financial institutions is low. The financial sector, in particular banks, remains inefficient and limited in its geographical reach. There are few competitive technical solutions linking the money transfer organisations used by migrants to domestic financial institutions. Financial transactions thus remain mostly cash-based and primarily directed towards consumption instead of investment. Most migrants also lack some of the skills needed to achieve success in business ventures on their return. In particular they lack general entrepreneurial skills and financial literacy. Finally, government institutions have historically focused on the social dimension of migration, as opposed to its economic potential.

Tapping into the potential of migrants and remittances

Two sets of actions would help Tajikistan make the most of its remittances and returning migrants for access to finance and SME development:

- *Facilitate the banking of remittances* by acting simultaneously on migrants' skills and technology:
 - *Improve essential financial skills.* In order to increase financial inclusion and savings rates, efforts to increase migrants' and their families' financial literacy should be stepped up.
 - *Create solutions to connect money transfer organisations with the local financial sector.* To support this evolution, the financial sector should be strengthened by allowing more competition, reducing discretionary government intervention, and further strengthening and consolidating microfinance institutions. At the same time, preferential tax provisions could be used to provide an incentive for long-term saving.
- *Better serve migrant entrepreneurs* by supporting return migrants' business creation and improving the institutional framework of migration policy.
 - *Support business creation by migrants.* The government of Tajikistan should provide training to equip returning migrants with the skills

needed to succeed in business. It should also consider targeted co-financing of migrants' investments.

- *Develop a strategy and institutions to link remittances and business creation.* The existing Migration Strategy should be updated to better take into account the economic potential of remittances, while institutional reform should continue in order to upgrade the mandate of the existing Migration Service.

CHAPTER 1: ACCESS TO FINANCE FOR SMEs IN TAJIKISTAN

This chapter discusses the contribution of small and medium-sized enterprises (SMEs) to the economy of Tajikistan. SMEs are the main players in Tajikistan's private sector, both in terms of the number of enterprises as well as the share of employment. However, SMEs face barriers to doing business, most notably in terms of accessing affordable finance as the banking sector is weak and lacks capital while microfinance institutions are unable to fulfil SMEs' financial needs. Policies to improve access to finance have had limited results and there are only limited tools to increase access to external finance. At the same time Tajikistan receives large inflows of remittances, which are by far the biggest source of external revenue for the country. Tajikistan could use this potential source of finance for SME development. Nevertheless, challenges remain as remittances do not enter the weak financial sector and migrants lack the skills and support needed to create businesses.

SMEs are of key importance in Tajikistan but their development is constrained

Small and medium-sized enterprises (SMEs), including micro enterprises, are the main players in Tajikistan's private sector, both in terms of the number of enterprises as well as their share of employment. However, SMEs face barriers to doing business, most notably in accessing affordable finance as the banking sector is weak and lacks capital, while microfinance institutions (MFIs) are unable to fulfil SMEs' financial needs.

SMEs account for a large share of employment and growth in Tajikistan

In Tajikistan, micro, small and medium enterprises dominate the private-sector landscape. According to the International Finance Corporation (IFC, 2009), they correspond to more than 95% of the 150 000 private companies in the country. In total, only 200 private Tajik companies have more than 200 employees.

Officially, SMEs employed about one million people in 2007, or around 48% of the total formal employment in Tajikistan (IFC, 2009). As informal employment is an estimated 50% of the employed population (MEDT and UNDP, 2012) and most informal activities take place in SMEs (Staneva and Arabsheibani, 2014), it is safe to assume that actual employment in SMEs represents 80% or more of the total workforce.

Box 1. Structure of the private sector in Tajikistan and terminology

The composition of Tajikistan's private sector reflects the country's unfinished transition from a Soviet planned economy to a market economy. The legacy of old state-owned company structures is still visible. As of today, the private sector consists of four main groups:

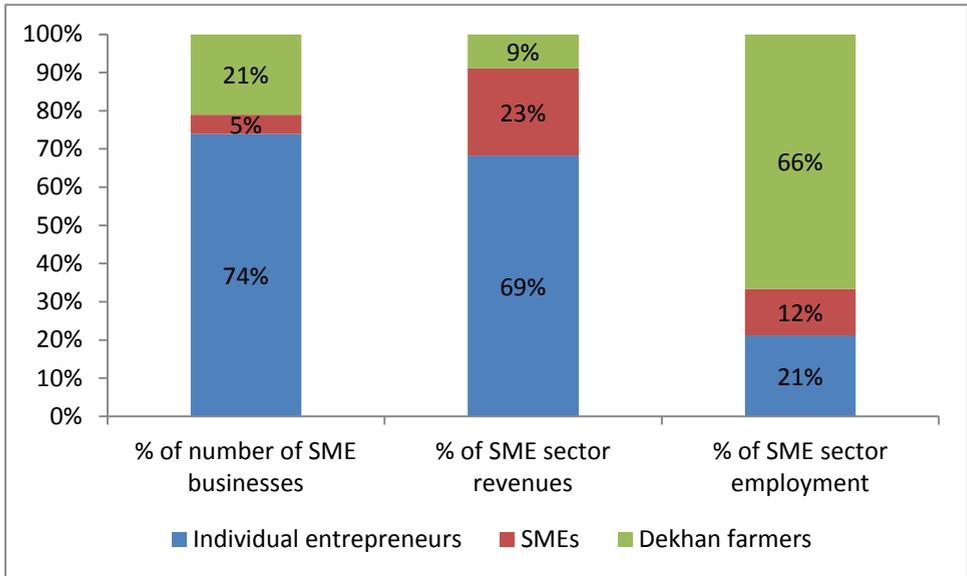
- Large (formerly) state-owned enterprises, such as the Tajik Aluminium Company (TALCO).
- Individual entrepreneurs – owners of a business without legal status that work in the “patent” system, which allows them to obtain individual business certificates based on fixed contributions.
- *Dekhan* farmers – private agricultural farms that were previously part of state farms. Each constituent brigade of a collective farm is labeled a *dekhan* farm.
- Small and medium-sized companies – legal entities with five or more employees.

For the sake of readability, in this report, the term SME is employed to describe all of the last three categories, i.e., individual entrepreneurs, *dekhan* farms and small and medium-sized companies.

Source: IFC (2009), *Business Environment in Tajikistan as Seen by Small and Medium Enterprises, December 2009*, Investment Climate Advisory Services, World Bank Group, Washington DC; World Bank (2008), *Enterprise Surveys Tajikistan: Country Profile 2008*, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/01/10208171/enterprise-surveys-tajikistan-country-profile-2008>.

Different types of SMEs display different features (Figure 1). The bulk of enterprises are individual entrepreneurs. They are productive as they generate 69% of revenues but provide only 21% of employment. In contrast, *dekhan* farms are relatively less productive, as they provide two-thirds of employment, but generate just one-tenth of revenues. SMEs (excluding individual entrepreneurs and *dekhan* farms) are the most profitable category, making up 5% of enterprises, but generating 23% of the revenues and employing 12% of the workforce.

Figure 1. Dekhan farms generate significant shares of employment, but little revenue



Source: IFC (2009), *Business Environment in Tajikistan as Seen by Small and Medium Enterprises*, December 2009, Investment Climate Advisory Services, World Bank Group, Washington DC.

Tajik SMEs face problems accessing finance through financial institutions and equity

The lack of access to finance is the main barrier to doing business in Tajikistan. In the World Bank’s enterprise surveys, 22.7% of Tajikistan’s SMEs identify access to finance as a major constraint (World Bank, 2014a). More companies mention difficulties accessing finance than mention hurdles related to taxation or to external factors, such as geographical isolation or the deteriorating infrastructure. Hurdles in accessing finance are very important for young enterprises or start-ups, as financial institutions are particularly cautious when lending to these. Interest rates and the amounts available to borrow tend to consistently improve as time in business increases. Therefore, potential entrepreneurs face difficulties, particularly at the start-up stage. While access to credit from financial institutions is limited, equity is also lacking as capital is scarce for all enterprises. Again, entrepreneurs and newly created businesses are particularly affected as they cannot access non-equity funding.

Barriers to accessing finance are also apparent in SMEs' actual usage of financial products. Only 13.3% of SMEs in Tajikistan have a bank loan or a line of credit as opposed to an average of 39.1% in the Eastern Europe and Central Asia region (EECA). A mere 5.5% of SMEs' investments are financed by banks (14.8% in the EECA) and supplier credit is also almost irrelevant, corresponding to only 2% of SME investments (4.6% in the EECA). Exclusion from financial services extends beyond credit products: only 75% of SMEs possess a checking account, as opposed to 88.6% in the EECA (World Bank, 2014a). An OECD survey (OECD, 2014c) on entrepreneurs returning from migration found that personal savings and remittances were the most important source of finance for business creation and expansion, far more important than bank or non-bank credit. These results are also in line with an OECD survey on agribusiness companies (OECD, 2014a) where respondents also identified personal savings as a far more important source than external financing.

Interest rates for credit from local financial institutions are very high. According to official data from the National Bank of Tajikistan, the average rates for all types of business range between 24% and 29%, depending on the maturity of the credit (NBT, 2014b). Even in light of the 5% inflation rate, actual interest rates remain prohibitively high, at 19% to 25%. In addition, field interviews undertaken in the course of this project reveal still higher rates of interest: up to 35%. SMEs are also constrained due to the usually very short maturity of credit – most loans are due after a period of six months to one year. In addition, many enterprises state that the amount of credit they obtain does not fulfil their credit needs.

The government of Tajikistan, in co-operation with the donor community, has established several funds to support SMEs through subsidised credit lines. The Fund for SME Development provides direct credits at preferential terms to SMEs and is administered by the State Committee for Investments. Similarly, the Tajikistan Rural Finance Program financed by the German government-owned development bank KfW and administered by the Ministry of Economic Development and Trade (MEDT) provides credits worth EUR 4.5 million. Credits are dispersed through MFIs with the aim of stimulating rural development. MFIs can decrease their interest rate and thus increase their profit margin by increasing the share of lending for agriculture or agricultural equipment (KfW, 2013). Finally, some MFIs also provide a start-up loan programme with an interest rate of 10% (Arvand, 2014). While these steps are very important, the funds distributed through these programmes are far from enough to meet the demand for credit in Tajikistan.

Banks

SMEs' difficulties in accessing finance are partly due to an inefficient banking sector which is dominated by four local banks. Competition, including from foreign banks, is very limited. There are many other constraints on the financial sector. Due to a lack of deposits (see Box 2), especially long-term deposits (Figure 2), financial institutions face maturity mismatches and therefore liquidity pressures as the maturity of deposits is often shorter than credit maturity. The World Bank (2014b) has identified areas for improvement in four main areas: banking infrastructure, corporate governance of banks, efficiency of financial service providers and confidence in the banking system. While confidence in the banking system remains low, it has been increasing in the past years. Growing numbers of deposits, albeit from low levels, are testament to this development. The growth in deposits might be partly explained by the Deposit Insurance Fund. In case of bankruptcy, deposits of up to 7 000 Tajik somoni (TJS; approximately USD 1 400) are insured (IDIF, 2014). The fund therefore decreases the risk associated with depositing funds at a potentially unsound financial institution.

In addition, government-directed lending is still taking place and some institutions are still suffering from problems due to the unresolved isolation of non-performing loans, particularly Agroinvestbank, where the government holds a 52% share (IMF, 2013, 2012). Given its continuing problems, Agroinvestbank may need to be bailed out, as has already happened in the past (Ergasheva, 2014). The state still plays a large role in the banking sector despite research showing that private banks are usually more efficient than state banks (Barnard, 2009).

Box 2. A lack of deposits constrains the financial sector

As of 2014, 140 financial institutions were operating in Tajikistan. Of these, 17 are banks and 41 are micro-deposit organisations (MDOs). Deposits in both banks and MDOs are protected by the Deposit Insurance Fund.

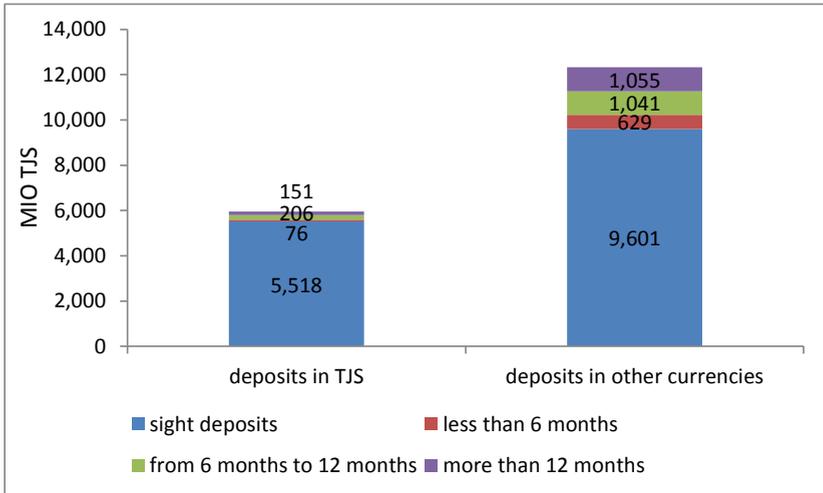
These institutions hold total deposits of TJS 5.5 billion (approximately 1.1 billion USD), which corresponds to 14% of GDP. While the amount of deposits has doubled since 2009, it is still low compared with countries at similar levels of development as Tajikistan: for instance in Kazakhstan the percentage is 43%. In addition, the share of deposits in foreign currencies is relatively high at 68% of total deposits compared with 44% in Kazakhstan and 49% in Kyrgyzstan. The low amount of deposits is also a result of a small number of account holders. According to the Deposit Insurance Fund, only 296 000 individuals are account holders out of a population of around 8 million (IDIF, 2014).

However, the most severe issue financial institutions face regarding deposits is their short maturities. As shown in Figure 2, the vast majority of deposits at financial institutions in Tajikistan are sight deposits that can be withdrawn at any time, as opposed to time deposits that have to be held for a minimum period. Overall, these liquid sight deposits account for 83% of all deposits, and the share is even higher for deposits in local currency, at 93%. Just 6% of domestic deposits have a maturity of more than 6 months, and 2.5% have a maturity of more than 12 months. The figures for deposits in other currencies are more encouraging albeit still very limited: 17% of foreign currency deposits have a maturity of more than 6 months while 8.5% have a maturity exceeding 12 months. In contrast, 86% of deposits in Kazakhstan are time deposits and 14% sight deposits, while neighbouring Kyrgyzstan has 40% time deposits and 60% sight deposits.

The limited amount of overall deposits, as well as the short maturity of existing deposits, limits the financial sector's ability to provide credit, in particular long-term credits. Policies focusing on improving access to finance and the availability of credits should thus include policies to strengthen the capital base of financial institutions.

Sources: Individuals Deposits Insurance Fund of Tajikistan, NBT, World Bank, National Bank of Kazakhstan, National Bank of Kyrgyzstan, IMF

Figure 2. Maturity of deposits



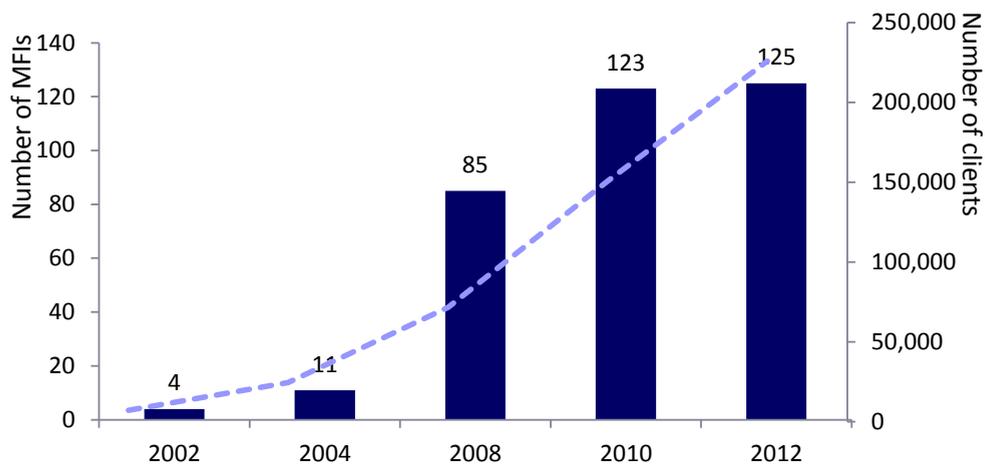
Source: National Bank of Tajikistan (2014a), Banking statistics, NBT, Dushanbe, <http://nbt.tj/en/statistics/> (accessed 15 September 2014).

Microfinance institutions

Microfinance institutions (MFIs) operate in a supportive regulatory environment. Tajikistan is the only country in Central Asia where policies regulating MFIs’ acceptance of deposits are not considered too burdensome for the institutions (EIU, 2013).

MFIs are increasingly stepping in to take over the roles of banks, offering the services banks usually provide. The number of MFIs as well as the number of MFI clients has been increasing dramatically during the past years (Figure 3). While there were only 2 MFIs operating in Tajikistan in 2002, the number of active institutions has now reached 125 and the sector serves more than 220 000 customers.

Figure 3. Number of MFIs and MFI clients



Source: AMFOT (2014), *Annual Report*, AMFOT, Dushanbe, available from www.amfot.tj/en/amfot/publications/annual-report/.

Although the MFI sector is increasingly stepping in to fulfil market demands for credit and deposit products, its role remains limited: by law, MFIs are only allowed to provide credits of up to TJS 250 000 (equivalent to approximately USD 50 000) for individuals and TJS 500 000 (~USD 100 000) for legal entities. In addition to these legal boundaries, the share of credits by MFIs remains limited in comparison with overall credits by the banking system. The overall credit volume by MFIs in 2013 was TJS 1.3 billion (~USD 650 million) as opposed to the TJS 6.1 billion (~USD 1.2 billion) lent out by banks. However, while still limited, the MFI share of overall credit has been growing, to 18% in 2014, up from a mere 5% in 2009 (NBT, 2014b).

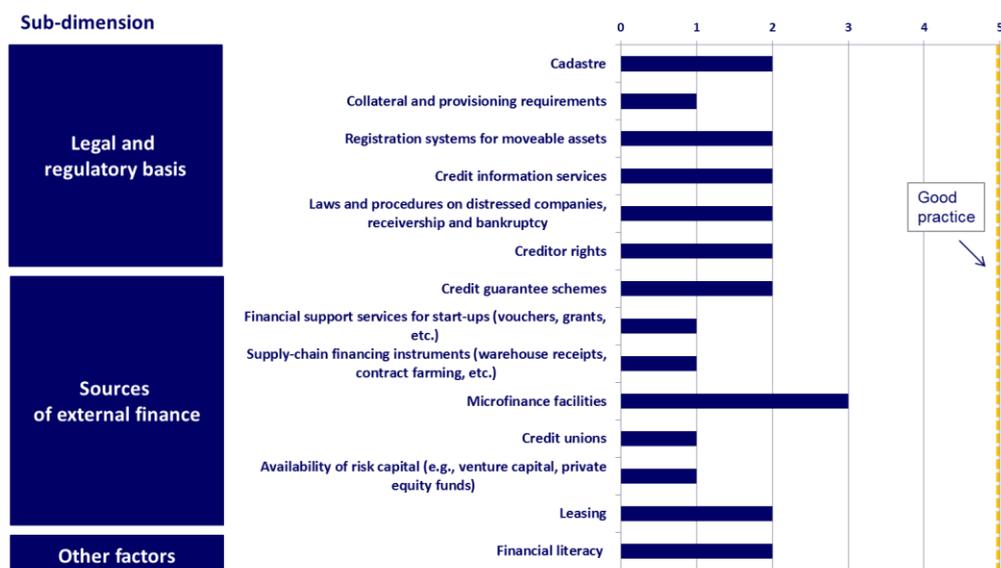
Existing policies to improve access to finance have had limited impact

In order to gain a clear understanding of the level of policy reform and be able to benchmark it against good practice, the OECD carried out an assessment of access to finance policies in Tajikistan (see Annex 1 for more details). The assessment methodology is based on a set of indicators that measure progress in the implementation of policy reform within a specific policy dimension. Policy indicators transform qualitative information into a numeric scoring: each policy indicator is assigned a score from 1 to 5, with 1 being the weakest and 5 being the strongest, based on the level of policy development.

Implementation of regulation is lacking and access to external sources of finance is constrained

Figure 4 presents the initial results of the policy assessment, by sub-dimension and indicators. Overall, Tajikistan scores between 1 and 2 with the exception of microfinance which scores 3. Certain policies are in place, but they are at a low level of sophistication and implementation is lagging behind.

Figure 4. Results of the access to finance policy assessment



Source: OECD horizontal policy assessment (Annex 1).

Detailed results of the Legal and Regulatory Framework sub-dimension reveal the following issues:

- Land ownership is an issue and land-use rights are not always properly documented. Companies cannot use their land as collateral. Also, access to land registries is not always granted.
- A registry of movable assets exists, but procedures to register an asset or obtain information from the registry appear cumbersome.

- Credit information is hardly available. The two credit bureaus remain of little use for creditors, as information is not always up to date and full coverage is not given.
- Legislation on creditor rights and bankruptcy is still weak.

A number of tools exist to ease access to finance. Regarding specific tools in use in Tajikistan, the policy assessment identified the following situation:

- The best functioning alternative source of financing for SMEs in Tajikistan is microfinance. One of the main issues with these, besides the MFI lending limits of USD 100 000 per company, is that interest rates are very high.
- A state entrepreneurship support fund has been set up, but it is not entirely clear how and on what exact terms the fund allocates preferential loans for SMEs.
- There is currently one credit guarantee fund in operation in Tajikistan, but it is still limited in scope.
- Issues in the legal and regulatory framework would need to be addressed before more sophisticated instruments such as supply-chain financing could be developed.

The last sub-dimension analysed in the assessment was financial literacy. Knowledge about financial concepts is low, particularly in rural areas, and there are few policies to improve levels of financial literacy. Nevertheless, there are some donor activities to improve the financial knowledge of the population.

A detailed version of the policy assessment is found in Annex 1. A number of policy recommendations have been developed based on the policy assessment (Box 3).

Box 3. Key recommendations of the policy assessment

A number of policy recommendations have been developed in the context of the access to finance policy assessment. They relate to regulation, financial tools, the use of remittances and financial literacy.

Regulatory policies should be reviewed and strengthened. In order to achieve this, the assessment recommends the following:

- reviewing the current system of land registration and the registration of moveable assets
- reviewing collateral and provisioning requirements
- strengthening creditor rights and better enforcing bankruptcy legislation
- providing more transparency on credit information
- strengthening competition in the financial sector.

Different tools can be used to further diversify the external sources of financing. Tajikistan should make use of the well-regulated MFI sector to attract deposits to the financial system. The establishment of a warehouse receipt system should be encouraged. This could help improve access to credit in the financial sector by addressing the lack of collateral and reducing some of the risk associated with agricultural activity. Both regulatory reforms and infrastructure investment into storage and logistics would be required to achieve this.

Remittances should be used as an additional source of funding while more sophisticated instruments should be developed in the long term.

Finally, financial literacy should be enhanced. One example of a potential target group could be senders or receivers of remittances.

Mobilising expatriate remittances is one means of boosting SME development

The severe lack of capital, in combination with the poor policy development supporting external sources of finance, means Tajikistan needs to leverage previously untapped sources of finance. One prime source of finance could be savings from remittances, which are currently the country's main source of external finance. Remittances have been growing strongly during the past decades, both on a global level and in Tajikistan. They are now one of the most important sources of external finance for many developing countries. However, their contribution to

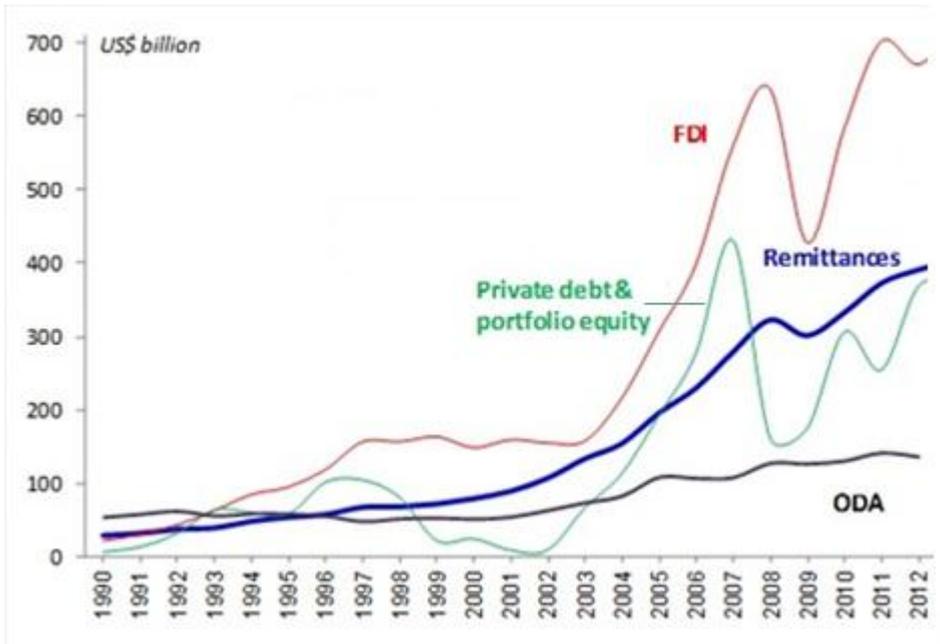
productive investments and financial market development remains limited. In Tajikistan, this is due to a number of factors, including the lack of convenient services and low levels of financial literacy.

Remittances are an important and reliable source of external revenue in many developing countries

The World Bank estimates that global remittance flows reached USD 550 billion in 2013, of which USD 414 billion went to developing countries. The actual number could be double this level as many remittances are sent through informal channels or taken as cash (de Haas, 2012). While statistics show strong growth of remittances flows, some of the growth is most likely a statistical artefact reflecting better data collection and a higher share of remittances transiting through formal channels as a result of financial liberalisation (Kapur, 2005). Nevertheless, both the magnitude and relevance of remittances are very high. They exceed official development assistance, as well as private debt and portfolio equity flows to developing countries (Ratha et al., 2013).

Remittance flows are not only large, but have proven quite resilient during times of crisis. While remittances decreased by 5.5% in 2009 following the economic and financial crisis, this fall was minor compared to sharp declines in other sources of external revenue (Figure 5).

Figure 5. Remittance flows to developing countries (Mohieldin and Ratha, 2014)



Source: Mohieldin and Ratha (2014) , “Bonds of the diaspora”, Project Syndicate, www.project-syndicate.org/commentary/mahmoud-mohieldin-and-dilip-ratha-propose-a-new-way-to-channel-remittances-toward-development-goals (accessed 29 July 2014).

In terms of net remittances received, populous countries in Asia top the list: as Table 1 shows, India is the world’s biggest recipient of remittances with USD 71 billion, followed by China (USD 60 billion), the Philippines (USD 26 billion) and Mexico (USD 22 billion). However, the picture changes when remittances inflows relative to GDP are analysed. In this case, relatively small countries are the main receivers: the top five countries in terms of remittances inflows to GDP in 2011 were Tajikistan, Kyrgyzstan, Nepal, Lesotho and the Republic of Moldova (Ratha et al., 2013). While Tajikistan’s ratio of remittances to GDP means it tops the list of remittance-dependent countries, growing levels of remittances are a global phenomenon. In 2008, all former Commonwealth of Independent States (CIS) countries with the exception of Russia were net receivers of remittances and even Russia, although also a major sender of remittances, received substantial inflows (Shelburne and Palacin, 2008). Today, Tajikistan’s neighbours Uzbekistan and Kyrgyzstan are also receiving substantial remittance inflows (World Bank, 2014c).

Table 1. Top ten remittances receivers

In <i>absolute</i> terms (USD billion, 2013e)		In <i>relative</i> terms (% of GDP, 2012)	
India	71	Tajikistan	48%
China	60	Kyrgyzstan	31%
Philippines	26	Nepal	25%
Mexico	22	Lesotho	25%
Nigeria	21	Moldova	24%
Egypt	20	Armenia	21%
Bangladesh	15	Haiti	21%
Pakistan	15	Samoa	21%
Vietnam	11	Liberia	20%
Ukraine	9	Lebanon	17%

Source: Ratha et al. (2013) , “Migration and remittance flows: Recent trends and outlook, 2013-2016”, *Migration and Development Brief*, No. 21, World Bank Group, Washington, DC.

Remittances are often used for consumption, but can support investment

Remittances can be used for investment, but are often consumed. As Ghosh (2006) points out, remittances are not a capital flow in the classical sense, but “primarily a contribution to the family budget”. He argues that the lack of suitable investment opportunities and underdeveloped capital markets leave migrants and their families unfamiliar with investment-related activities and ill-equipped to use remittances for investment. In fact, the business environment in which remittances are received is an important determinant of remittance investments (see Box 4).

The large global flows of remittances have stirred a growing body of research concerned with the relationship between remittances and economic growth and investment. In many countries, household surveys have been conducted to gain a deeper understanding of the subject. Reviewing 50 empirical studies and their methodologies, Adams (2011) finds divergent results regarding the effects of remittances on labour supply, education and overall economic growth. In Mexico, it has been shown that, while remittance-based consumption is high, spending patterns are no different from other households in the same income bracket without remittances. When controlled for income level, savings from remittances were higher than savings of the population in the same income bracket not receiving remittances. Remittances add to regular household incomes, freeing up funds, and therefore increase the potential share of savings or investments (Zarate-Hoyos, 2004). Using fluctuations in currency exchange rates as a natural experiment, Yang (2008) found that positive capital shocks – increased inflows of remittances due to

improved exchange rates – increase human capital formation and entrepreneurship in remittance-receiving households.

The lack of definitive conclusion as to the growth effect of remittances might be due to country-specific institutional factors. For example, stability and the rule of law (Driffield and Jones, 2013), and better political and economic policies and institutions increase the positive effect of remittances on economic growth (Catrinescu et al., 2009). Remittances can also be particularly supportive of economic growth in countries where the financial sector is weak and cannot fulfil credit needs (Giuliano and Ruiz-Arranz, 2009).

In addition to the effects of remittances, academics have also investigated the link between return migration and the creation of new businesses (Marchand et al., 2013). In particular, skilled migrants are more likely to create a business than unskilled migrants. The effect is independent of the amount of savings, so it is assumed that business creation is mostly determined by entrepreneurship skills, such as organisational and management skills (OECD, 2008). In addition, return migrants' businesses were also found to have a higher rate of survival than other businesses (Marchetta, 2012). Furthermore, there is also evidence that the effects of migrant entrepreneurship are particularly strong in capital-scarce countries, indicating the importance of remittances as additional funds (Vaaler, 2011).

Box 4. Remittances, investment and the business environment

One of the paradoxes of policies aiming to use remittances for sustainable development is the fact that growth based on remittances and returning migrants is often hindered by the same unfavourable business and investment climate which was one of the core causes of emigration in the first place. In the words of de Haas (2012): “migrants alone can generally not remove more structural development constraints [...] Despite their development potential, migrants and remittances can therefore neither be blamed for a lack of development nor be expected to trigger take-off development in generally unattractive investment environments” (de Haas, 2012).

However, a strong body of research points to the beneficial effects of remittances in an improving business environment. For example Catrinescu et al. (2009) show that an enabling institutional environment increases both the volume and the efficiency of remittance investment (see also Driffield and Jones, 2013). Policy reform aiming at improving the development impact of migration and remittances should thus always be complemented by structural reforms to improve the business environment.

Sources: Catrinescu et al. (2009), “Remittances, institutions, and economic growth”, *World Development*, Vol. 37(1), pp. 81-92, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.02.004>; De Haas (2012), “The migration and development pendulum: A critical view on research and policy”, *International Migration*, Vol. 50(3), pp. 8-25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2435.2012.00755.x>; Driffield and Jones (2013), “Impact of FDI, ODA and migrant remittances on economic growth in developing countries: A systems approach”, *European Journal of Development Research*, Vol. 25, pp. 173-196, <http://dx.doi.org/10.1057/ejdr.2013.1>.

Tajikistan receives large inflows of remittances, which are mostly used for consumption

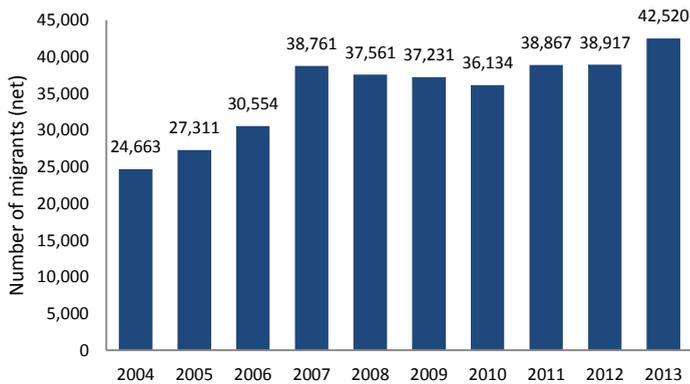
Tajikistan’s economy and society has experienced high levels of migration, which in turn has resulted in a variety of economic effects. This subsection first discusses the levels of migration and some of its explanatory factors while then presenting existing evidence on economic effects of remittance inflows and migration in Tajikistan.

Migration is a massive demographic phenomenon in Tajikistan

In the past years, Tajikistan has experienced strong outflows of labour migrants (see Figure 6), particularly to Russia, and in turn large inflows of remittances. It is estimated that around 1 million Tajiks are living abroad. Net out-migration from Tajikistan reached 42 520 in 2013 and has been steadily growing since 2010.

Migration is seasonal. Out-migration usually peaks in spring and summer, when most seasonal labour is needed in receiving countries (MEDT and UNDP, 2013). The seasonal nature of migration is confirmed by data from a survey on return migrants undertaken in the scope of this report, as 72% of return migrants stated that they were seasonal migrants (OECD 2014c).

Figure 6. Emigration from Tajikistan



Source: MEDT and UNDP (2013), "Monitoring and early warning in Tajikistan", *Monthly Monitoring and Early Warning Reports*, December 2013, MEDT, Dushanbe; Migration Service of the Republic of Tajikistan (2014), Letter sent to the OECD.

There are several reasons for the increase in the number of migrants from Tajikistan. First, more established migration networks facilitate emigration. In 2011, 40% of households had some members abroad and in 15% of the cases two or more members were abroad. This proportion has steadily increased and more than doubled since 2007 when only 15% of households had one or more members working abroad (Danzer et al., 2013). Second, the differential in living conditions and wages encourages emigration from Tajikistan to Russia. An econometric study on explanatory factors for migration from Tajikistan identifies the labour force in Tajikistan, the GDP per capita and value added per worker in agriculture as major push factors (Sulaimanova and Bostan, 2014). In terms of pull factors, the GDP per capita and real wage per hour in the Russian Federation, and the depreciation of the local currency are the most relevant factors. Third, as migrants become younger, saving for educational purposes becomes a more important motivating factor (Danzer and Ivaschenko, 2010). High migration levels bear a social cost, not only in terms of the separation of families, but also in public policy terms. For example, returning migrants will eventually be entitled to social benefits and pensions in

Tajikistan, even though they did not directly contribute to the Tajik social security systems.

Most Tajik labour migrants migrate to the Russian Federation. Survey data show that the share of migrants to Russia among all Tajik labour migrants is higher than 90% (Danzer et al., 2013). Among return migrants, 98% state that they emigrated to Russia (OECD, 2014c). The net migration rates to Russia in 2013 are more than double 2010 levels. The growth is particularly striking in light of the modest number of migrants in 2005, just 4 200, meaning numbers have increased by more than 800% in less than ten years. In addition, these numbers solely reflect the yearly inflows of legal migration. The stock of migrants, as well as the number of illegal migrants, is much higher than the official numbers imply. For example, the Eurasian Development Bank (EDB) reports that there were 268 000 registered labour migrants from Tajikistan in Russia in 2010, but there were also up to 650 000 illegal migrants working there (EDB, 2012). Other sources, such as the CIA Factbook, report 1 million Tajiks abroad while the official Tajik-born population in Russia is 450 000 (CIA, 2014; OECD, 2013a).

Box 5. Bilateral agreements affecting labour migration from Tajikistan

The relationship between Tajikistan and Russia, where more than 90% of Tajikistan's labour migrants go, has long been characterised by mutual dependence. During the Soviet Union, the relationship was based on raw materials in return for subsidies, now the relationship has transformed into one of migrant labour in return for remittances.

Nevertheless, Tajik migrants face a difficult regulatory environment in Russia. Russian legislation on naturalisation, work permits and residence permits is particularly complex. This discourages migrants from seeking legal work status. The compulsory registration (*propiska*) is difficult to obtain, which is an important factor explaining why migrants decide to remain outside the law. Similarly, Russian companies face complicated regulatory procedures if they apply to the Federal Migration Service on behalf of their foreign employees. Companies thus mostly recruit illegal seasonal migrants, especially during the spring and summer months when open-air sites, such as construction sites, are at the peak of their operations.

Tajikistan was one of the first countries to attempt to negotiate legal mechanisms to facilitate migration and to protect its nationals in Russia. In 2000, the Tajik government asked the Russian authorities to sign a bilateral agreement in order to protect Tajik nationals, to enhance migration management and force Russian employers to ensure decent living and working conditions for Tajik workers. In 2002, Dushanbe approved a multi-year programme aimed at regulating its migrants. In 2004, Russia passed a law on social protection for Tajik migrants, which was supposed to facilitate their legalisation and give them access to health insurance.

At the time of writing, a protocol granting Tajik migrants up to a 3-year work permit in Russia and the extension of temporary stay without leaving was signed by the migrant authorities of Tajikistan and Russia and awaits ratification by the Russian State Duma. In 2013 a bilateral agreement between Russia and Tajikistan increased the length of time Tajik citizens can stay without registration from 7 to 15 days from the date of entry. At the same time, citizens of Tajikistan now need a passport to enter Russia although previously, as a CIS country, Tajik citizens had been able to visit Russia with just ID cards. A potential accession of Tajikistan to the Eurasian Economic Union and single economic market has the potential to facilitate and further increase labour migration.

Sources: Laruelle, (2007), "Central Asian labor migrants in Russia: The 'diasporization' of the Central Asian States?", *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol. 5(3), pp. 101-119; Mughal (2007), *Migration, Remittances, and Living Standards in Tajikistan: A Report Based on Khatlon Remittances and Living Standards Measurement Survey (KLSS 2005)*, IOM (International Organization for Migration) Tajikistan, Dushanbe; Tajmigration.ru (23 December 2013), "The State Duma has ratified the agreement between Russia and Tajikistan on the terms of residences of Tajikistan's citizens in Russia", Tajmigration, <http://tajmigration.ru/news/74-gosduma-ratificirovala-soglashenie-mezhdu-rossiy-i-tadzhikistanom-o-poryadke-prebyvaniya-grazhdan-rt-na-territorii-rf.html>, (accessed 22 June 2014).

While abroad, Tajik migrants tend to work in unskilled occupations. Surveys conducted in Tajikistan among return migrants find that the vast majority of migrants work in unskilled activities, such as construction work. A survey undertaken in the course of developing this report finds that 48% of returned migrants had worked as construction workers, followed by services and repair works (OECD, 2014c). Conversely, Russian census data show high shares of skilled occupations among residents born in Tajikistan (Figure 7, Dumont et al., 2010). However, these data are limited to legal residents and date back to 2002, and thus fail to cover the recent surge in legal and illegal migration.

Projections of future migration levels see increases in the number of Tajik migrants as local population growth (54% of Tajikistan's population are younger than 24) and economic push factors persist in the medium term, and labour demand in receiving countries, mainly Russia, keeps growing. In addition, new regulation and bilateral agreements between Russia and Tajikistan have prolonged the period that Tajik migrants can work in the Russian Federation from one to three years (OECD, 2013a; see also Box 5). Furthermore, the potential accession of Tajikistan to the Eurasian Economic Union and single economic market has the potential to facilitate and further increase labour migration. For example, the Eurasian Development Bank projects that a Tajik accession would result in a substantial increase of legal labour migration (EDB, 2012).

Figure 7. Occupations of Tajikistan-born residents of the Russian Federation



Legal residents of the Russian Federation born in Tajikistan

Source: OECD (n.d.) "Database on Immigrants in OECD and non-OECD Countries: DIOC", OECD, www.oecd.org/els/mig/dioc.htm (accessed 15 September 2014); Dumont et al. (2010), "International migrants in developed, emerging and developing countries: An extended profile", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 114, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5km4g1bk3r7h-en> (accessed 9 October 2014).

The economic and financial effects of remittances are important

As a direct consequence of high migration levels, remittance inflows to Tajikistan have been increasing during recent years. In 2012, remittances sent to Tajikistan were estimated at more than USD 3.6 billion. This corresponds to more than half of the value of Tajikistan's GDP and is substantially more than other important sources of external revenue, such as exports of goods and services (18%), foreign direct investment (3%) and official development aid (less than 1%; World Bank, 2013a). While some of the financial flows declared as remittances relate to small-scale exporting, remittances received nevertheless have an important effect on Tajikistan's economy. The strong focus on Russia makes remittance flows particularly dependent on one economy. Due to the low barriers to labour mobility between Tajikistan and Russia, migrants can easily respond to economic shocks, causing remittances to rapidly decrease. For example, during the first three quarters of 2009, remittances from Russia decreased by 33% in response to the global economic crisis (Mohapatra and Ratha, 2010).

It is difficult to investigate the individual patterns in sending remittances. A number of surveys have been conducted to learn more about remittance-sending and savings patterns although the sample sizes and the questions asked differ, limiting

how comparable the data are. The size of the remittances received vary between TJS 500 and TJS 2 000 (USD 100-400) per transfer. The monthly average ranges between USD 350 according to a survey by the National Bank of Tajikistan (NBT, 2014c), USD 400 in a GIZ survey (GIZ, 2014) and USD 480 in a survey conducted by the OECD (2014c). Emigrants send money back home quite frequently: more than 80% send money at least once every quarter, of which between one-fifth (ILO, 2010b) and 65% (OECD 2014c) send remittances every month. However the stability of inflows is limited; 41% of the households that have migrants abroad confirmed that the amount of remittances they receive changes significantly from year to year (ILO, 2010a). This is, however, not uncommon as remittances are a relatively volatile source of funds that are highly dependent on economic trends in host countries. For example, Jawaid and Raza (forthcoming) identify high volatility in remittance flows to South Asian countries.

Remittances have a strong effect on household income and poverty in Tajikistan. For remittance-receiving households, remittances are the most important source of income, followed by private entrepreneurial activity. According to the International Labour Organization (ILO, 2010b), remittances account for more than half of household income for more than 60% of households in Tajikistan, while 31% claim that 100% of their income is made up of remittances. Remittances have a sizeable poverty reduction effect in Tajikistan. Betti and Lundgren (2012) find that the poverty rate would jump from 55% to 82% percent if migrants stopped sending remittances. If migrants stopped sending remittances and also returned to Tajikistan, the poverty rate would further increase to 88%. This is because the act of migration itself is a poverty relief measure, as large families have one fewer member they need to sustain (Betti and Lundgren, 2012).

Despite the crucial importance of remittances on poverty levels in Tajikistan, their effects on entrepreneurship and economic growth remain limited. Research has shown that, in the case of Tajikistan, households receiving remittances are not more economically stable, wealthier or entrepreneurial than non-remittance households (Buckley and Hofmann, 2012). In fact, there is less entrepreneurial activity among Tajikistan's remittance-receiving households; this is especially true for the non-agricultural sector (World Bank, 2013b). Nevertheless, an OECD survey undertaken on return migrants reveals that return migrants that create businesses make a strong contribution to employment: 70% employed at least one person, 25% employed five or more people (OECD 2014c). In the sample surveyed, remittances were a prime source of funding for business creation and expansion. Remittances were the second-most frequently mentioned source of finance for business creation (after personal savings) and the third-most mentioned source for business expansion (after business revenue and personal savings). Remittances were mentioned more often than credit from friends and relatives, from banks, or from MFIs. They are thus a

critical source of funding that helps overcome initial financing barriers. In turn, successful business creation has the potential to improve Tajikistan's macroeconomic situation by increasing employment, decreasing import dependency and creating sustainable growth.

The intention to spend or to save remittances mostly depends on the financial situation of households and the economic situation of the receiving country. Remittances are intended primarily to meet basic needs (most of them are spent on food) and the remaining expenditure is distributed according to a hierarchy of needs. Most emigrants in Tajikistan are from rural areas and big families, where remittances are used to cover basic family household expenses (World Bank, 2013b). In this context, remittances are mostly used for short-term economic activities or as a poverty alleviation measure. Moreover, a substantial portion of remittances is spent on imported goods rather than on local production.

Different surveys obtain different levels of saving in Tajikistan: one found that 43% of remittance receivers say that they spend only 50% of their remittances and 23% of respondents spend 70% of received remittances (GIZ, 2014). According to the National Bank of Tajikistan (NBT, 2014c), 94% of households declare they use remittances for daily consumption, 13% for particular events like marriages or funerals, and 11% for education and studies. According to their data 7% of households use remittances to repay loans and 2% for savings. Lastly, an ILO (2010b) survey claimed that 57% of remittances are spent on immediate consumption, 12% are saved for less than six months (short-term savings) and 11% saved for more than six months (long-term savings). Overall, 37% save no proportion of their income from remittances, while about 51% of the households manage to save up to 20%. About 9% report saving between 21% and 40%; and about 3% save between 41% and 60% of the remittances received. The differences in saving patterns reported are most probably due to the different methodologies used in the surveys conducted. In terms of investments, an OECD survey found that 8% of respondents say that almost all of the remittances were spent on business investments, while 3% used almost all of them for farm investment. A further 8% claim to have used most of the remittances for business investments and a further 9% for farm investments (OECD 2014c).

The ambiguous patterns of remittance-based savings in Tajikistan could also be due to the fact that there are only limited options for saving remittances. Any money that is saved is almost never kept in banks. In one survey (ILO, 2010a), only 2% of respondents reported having a bank account. Of the households which have savings, 98% keep no portion of them in the banking sector and 95% are neither aware of the saving products available nor of their terms and conditions. Moreover, most of those who are aware of existing financial schemes do not keep their savings in banks

because the amount is too small (ILO, 2010a). Another explanatory factor of limited saving rates could be the lack of control of funds sent back: research in other geographical areas has shown that migrants would save more if they themselves and not their families were at least partly in control of the remitted funds (Yang, 2011).

As a consequence, this large inflow of funds from abroad plays a very limited role in productive investments. Low levels of financial literacy and a limited ability to develop and implement a business plan are further impediments to using remittances to catalyse private-sector development.

Nevertheless, 83% of those receiving remittances claim that they are interested in saving and earning interest (GIZ, 2014). When asked about their reasons for wanting to save, 51% claim that it would be either to invest in opening a new business or to expand an existing one. When asked about the desired maturity of deposits, 23% prefer long-term savings (more than a year), while 42% prefer a shorter term (7-12 months; Buerkle et al., 2014).

There are a number of savings products targeting migrants and remittance receivers, such as a “road loan”, which provides credit for migrants to cover the cost of their trip to Russia. There is also a *compatriot* bank account which is operated in co-operation between Agroinvestbank in Tajikistan and Russlavbank in Russia. It is a regular deposit account which can be opened in Russia, where it can also be replenished. Money can only be withdrawn by the migrant, and only once he is back in Tajikistan. To use the account, migrants have to be registered in Russia. Most users close their accounts once they are back in Tajikistan as interest rates are not competitive. Lastly, there is a product similar to the *compatriot* account, but with two debit cards, one for the family and one for the migrant. Take-up rates of the latter two products are very small, partly due to limited trust in banks, but also to poor product design offering little flexibility. Traditional money transfer operators are a more convenient choice to migrants (Staschen, 2012).

While survey results remain inconclusive as to the exact levels of savings as well as the availability of excess remittances, they nevertheless indicate that there is a substantial potential for saving and investment in small or micro-enterprises.

Barriers to using remittances for access to finance and SME development in Tajikistan

The large inflows of remittances to Tajikistan have the potential to foster private sector development and investment. However, numerous challenges persist which limit the use of remittances for access to finance and SME development. Policies to address specific migration- and remittances-related challenges will help

maximise the development impact of remittances, but so will sound macroeconomic policies, human capital development and a strong institutional framework (Fajnzylber and López, 2008).

Based on our analysis of Tajikistan, there are two areas of remittance-related market failures which will require specific policy action to overcome them:

- *Financial inclusion.* Remittances do not enter the weak financial sector. This is due to multiple challenges, including the lack of convenient and widespread ways to connect remittance transfers to saving accounts, the lack of financial literacy and any formal savings culture, and a weak financial sector that is in need of reform.
- *Migrant entrepreneurship.* Migrants interested in creating a business lack the skills and support needed to create businesses while government agencies are unable to provide the services they need. Challenges in this area include the lack of entrepreneurial skills and access to finance for returning migrants, as well as state strategies and institutions that neglect the role of migration in private sector development.

CHAPTER 2: INTERNATIONAL EXPERIENCE IN USING MIGRANTS' REMITTANCES AND SKILLS FOR SME DEVELOPMENT AND ACCESS TO FINANCE

This chapter provides examples of international good practice to address the two types of challenges identified in Chapter 1, namely limited financial inclusion and lacking support to migrant entrepreneurship. It investigates two policy areas. First, the provision of technical solutions and financial products to facilitate the transfer of remittances to the financial system and the strengthening of the financial literacy of the general population and remittance receivers in particular. Second, supporting the creation of businesses by returning migrants. This involves entrepreneurial training and targeted co-financing, developing one-stop shops supporting return migrants, and a clear public-private agenda to reap the potential benefits of migration. In each of these areas, the chapter presents examples of international experience and good practice. Rather than providing an overview of one single programme, it describes good practices and programmes from multiple remittance-receiving countries to provide a base from which policy makers can draw important lessons.

Financial inclusion: enabling migrants to use their home countries' financial systems

The injection of remittances into the financial systems of countries sending migrants abroad is a critical first step towards putting these resources to use for economic development.

For the purpose of this report, financial inclusion includes providing the technical infrastructure that enables savings and the participation in financial markets. The non-technical aspects of financial literacy refer to “the process of promoting affordable, timely and adequate access to a wide range of regulated financial products and services and broadening their use by all segments of society through the implementation of tailored existing and innovative approaches including financial awareness and education with a view to promote financial well-being as well as economic and social inclusion” (Atkinson and Messy, 2013: 11).

Including remittance senders and receivers into the financial system provides numerous benefits:

- Migrants and their families gain the opportunity to directly save their earnings from remittances into bank accounts. This has the potential to foster “classic” saving, rather than consumption or quasi-saving such as

investments in livestock or construction. This stock of savings then enables return migrants to engage in business ventures.

- From a banking point of view, deposits at banks and MFIs should increase, strengthening financial institutions and increasing their ability to provide long-term loans with lower interest. Financial inclusion can spur overall financial development, strengthening both the depth and the reach of the sector, thus providing the basic needs for businesses.

The following sections present examples of international good practice in creating the technical infrastructure to facilitate the transfer of remittances into formal savings, increase financial literacy, create incentives to save and modernise the financial sector.

Technical solutions linking local financial systems to money transfer organisations

Globally, remittances are mostly transferred through formal channels, such as money transfer organisations (MTOs), even though a substantial amount of remittances are still sent through informal channels such as cash carried by friends or acquaintances (de Haas, 2012). The use of formal channels provides migrants with a safe way to send money to their families back home, mitigating the risk of loss of these funds through theft or intermediaries. Remittances sent through MTOs are usually withdrawn in cash by family members at MTO outlets and are rarely deposited.

As a result, migrants abroad rarely save in the banking system of their home country. Existing options are usually not competitive in terms of costs and convenience. The most common option available is transfers from bank account to bank account, which are rarely cost-competitive. While the average cost for sending remittances through MTOs is 7%, banks charge on average 13% for a transfer.

In addition to being cheaper, MTOs are a much more convenient instrument for migrants, mainly because they do not depend on bank accounts on either side of the transfer. MTOs do not require money senders to open an account and can thus also be used by migrants that do not possess the registration documents necessary to open accounts. Also, the network of MTOs often extends to small grocery shops, Internet cafes and similar small businesses in areas with high migration levels. This aspect is also very relevant on the receiver side, as migrants' families are often in areas that are not well served by traditional banks (Cirasino, 2014).

Table 2 provides an overview of the different transfer mechanisms available, tabulating them against the need to open a bank account in the sending and receiving countries, the geographical reach of the system, the availability of a saving option, and the cost of transfer. As discussed, MTOs are most competitive in terms of account requirements, reach and cost of transfer, but lack a savings option. Banks provide a savings option but are not competitive in terms of costs and reach. Another option used by a number of countries is to link up MTOs with MFIs. As a result, migrants can transfer remittances to home country MFI bank accounts without using a foreign bank account, and this ensures high rural reach while minimising transfer costs.

Table 2. Characteristics of remittance transfer options

	Need a bank account to send remittances	Need a bank account to receive remittances	Rural reach	Savings option	Cost of transfer
MTOs	No	No	High	No	Low
Banks	Yes	Yes	Low	Yes	High
Connected MTOs and MFIs	No	Yes (if interested in saving)	High	Yes	Low

One example of such a system is L@ Red de la Gente (The Peoples’ Network) established by Mexico’s public development bank to facilitate transfers and savings from remittances. The system connects remittance recipients to their senders by linking a network of Mexican MFIs and banks to a similar network of US banks and MTOs (Box 4). In addition to providing a national platform for the entire MFI sector, the project also included sector-wide reforms to improve the stability and efficiency of the MFI sector and therefore required substantial funding. However, there is also the potential to employ more small-scale solutions. For example, similar efforts at a smaller scale have been undertaken to connect credit unions in Guatemala to MTOs (Grell Azar, 2009).

Box 6. L@ Red de la Gente in Mexico connects MTOs to MFIs

Mexico's L@ Red de la Gente provides migrants with a cost-efficient way to send remittances to bank accounts with MFIs that also cover underdeveloped areas with high migration rates. The network was established in a two-step approach, under the lead of Mexico's National Savings and Financial Services Bank (BANSEFI) and with the support of a grant from the World Bank and the Inter-American Development Bank (IDB) (Pérez-Akaki and Colín, 2005).

First, BANSEFI developed a technological platform for Mexico's MFI sector, consisting of front and back office applications and shared telecommunication and data facilities (Hernández-Coss, 2005). After effectively connecting MFIs into a network, the second step connected the network to US banks and MTOs, making use of economies of scale and BANSEFI's strong bargaining position. Due to this connection, Mexican migrants in the US were able to easily send money to accounts in Mexico (Orozco, 2005).

In 2005, the network started with seven MTOs and one US bank (Mohar, 2005) and the numbers have grown to around 40 institutions today (L@ Red de la Gente, 2014). In addition to the provision of the operational network, the network undertakes the following activities to support its members: 1) negotiating fees with foreign banks and transfer companies to lower transfer costs; 2) channelling the transferred funds; and 3) encouraging senders and beneficiaries to open savings accounts that generate financial records (Fajnzylber and López, 2008).

The network provides low-cost bank accounts to receivers of remittances, including current accounts, savings and credit instruments. Receivers can then choose how much to withdraw and how much to keep as savings. In the first two years of operation, the network caused accounts to grow by more than 100% to a total of more than 1.7 million, in a market where there are 20 million Mexicans without bank accounts (Hernández-Coss, 2005). The success of the programme leads Taber et al. (2004) to conclude that government intervention can be effective in increasing financial services if a supportive regulatory framework is established, the institutional capacity of financial institutions is strengthened and the deployment of modern technology to increase the efficiency of service providers is subsidised.

Sources: Fajnzylber, P. and J.H. López (eds.) (2008), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, World Bank Group, Washington DC, <http://econpapers.repec.org/bookchap/wbkwbpubs/6911.htm>; Hernández-Coss, R. (2005), "The U.S.-Mexico remittance corridor: Lessons on shifting from informal to formal transfer systems", *World Bank Working Papers*, No. 47, World Bank Group, Washington, DC; L@ Red de la Gente. 2014. "L@ Red de La Gente". Webpage. <http://www.lareddelagente.com.mx/>; Mohar, J.G. (2005), "Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México", *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, No. 821, pp. 213-224; Orozco, M. (2005) , "International financial flows and worker remittances: Best practices", Report prepared for the United Nations Population Division, www.thedialogue.org/PublicationFiles/Orozco_UNPD.pdf; Pérez-Akaki, P. and P.L.Á. Colín (2005), "Intermediación financiera y remesas en México", *Migraciones Internacionales*, Vol. 3(1), pp. 111-140; Taber, L. et al. (2004), *Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico*, World Bank Group, Washington, DC.

In some countries, banks are increasingly stepping in and using the relatively unprofitable remittance business to gain a broader user base. Several banks in India, including the government-owned State Bank of India, offer free transfers if minimum balance requirements are met. For transfers between the United States and Mexico, US banks like Wells Fargo and the Bank of America charge no fees for remitting if checking accounts are opened (Yujuico, 2009). Previous efforts to establish a similar service by the US Postal Service failed as the 10% cost of remitting was not competitive (Kapur, 2005). Banks from big remittance-receiving countries with large diasporas abroad have created subsidiaries in receiving countries. For example, a number of Indian and Pakistani banks are operating in the United Kingdom. Philippine banks are likewise offering their services in countries with large Philippine migrant communities (The Philippine Star, 2013). Their business model includes the transfer of funds in between the different banking entities at low cost, a factor which encourages both the migrant abroad as well as relatives back home to open accounts at the bank.

Money transfer organisations are also under pressure from new competitors using technological innovations and the advent of Internet commerce and mobile banking to transmit funds. Innovative approaches, such as online remittance services, remittance debit cards and mobile banking (Cirasino, 2014), Google's Wallet service (Keating, 2013) and Facebook's steps into remitting money (Davies et al., 2014) have the potential to disrupt the entire remittance transfer market (Box 7). The potential of these products is particularly high in the light of strong growth rates for mobile banking services globally, even though their use in Central Asia remains limited (CGAP, 2013). These virtual accounts are usually of limited use as savings vehicles, however, since they do not pay interest and usually restrict the amount of money that can be held (Lewis and Messy, 2012). While these services have the potential to further drive down costs of remittances and increase convenience for migrants and their families, they might further divert remittances and their associated savings away from the traditional banking sector, which would further decrease deposits and hence the sector's efficiency.

Box 7. Remittances 2.0: disruptive innovation in remittances transfers

The advent of Internet and mobile communications has disrupted numerous industries, and the financial industry is no exception. The potential for online and mobile cross-border financial transactions is becoming increasingly evident, as well as the variety of possible business models. Issues still remain, mainly on consumer adoption and regulation.

Several enterprises are offering international money transfers. Solutions for international remittances through branchless banking grew from 11 mobile and card cash-out services in 2010 to some 41 live services in 2013. Another 25 to 35 are expected to appear within the next 2 years. The developing mobile money transfer ecosystem comprises cash-out options like transfers to mobile wallets and pre-paid debit cards, as well as cash substitutes like transfers to gift cards or third-party service providers.

The majority of mobile-based financial services currently partner with major MTOs. Innovations offered by foreign exchange providers like KlickEx in New Zealand reduce transfer costs or enhance operational efficiency of MTOs. In contrast, emerging service providers such as Orange Money, MFS Africa, Google Wallet, or PayPal increasingly circumvent major MTOs and hubs by providing direct peer-to-peer mobile money transfers via digital wallets. Other companies like M-Pesa in Kenya, Singapore-based Fastacash, or Regalii in the Dominican Republic enable customers to not only transfer funds in domestic and foreign currencies, but also to secure value transfers of mobile airtime top-ups, gift cards, coupons, and other assets. Some like Willstream Labs in Senegal or Afrimarket facilitate mobile money products straight to organisations that handle payments for education- or health-related expenses. This way, migrants can restrict their remittance transfers directly to pre-selected bill payments for their friends and families back home. Some financial-technology firms like Azimo and Fastacash even link international remittance transfers to social media such as Facebook, thereby greatly curbing the cost of financial transactions. Facebook could soon enable users to make payments through its Messenger application.

Nevertheless, mobile remittance transfers have not fully taken off, as around 85% of annual remittance transfers are still carried out on a cash-to-cash basis. Core challenges to mobile remittances remain with customer acceptance and achieving critical mass. Recreating or expanding mobile money transfer channels that migrants were familiar with in their home countries may help to increase acceptance. Also, new financial technologies like digital wallets are only attractive to customers when fellow participation is widespread.

MTOs based on web or mobile technologies are obliged to comply with the same regulatory environment as traditional MTOs. While customers of traditional MTOs have been required to identify themselves via passports, branchless MTOs commonly verify identities via bank accounts, which were opened with a passport or an ID. As many migrants still lack bank accounts, biometric technology may facilitate mobile registration and consequently promote financial inclusion. This would also require government regulation, however. From these perspectives, the key to success for mobile remittance transfers seems to be a combination of stronger interoperability, enlightened government

regulation and more financial inclusion.

Sources: CGAP (2012), "CGAP landscape study on international remittances through mobile 2012", CGAP presentation, available at www.slideshare.net/CGAP/cgap-landscape-study-on-international-remittances-through-mobile-2012; Constine, J. (2014), "Hacked screenshots show friend-to-friend payments feature hidden in Facebook messenger," TechCrunch, <http://techcrunch.com/2014/10/05/pay-with-facebook-messenger/>; The Economist (2013), "Revenge of the nerds," *The Economist*, www.economist.com/news/finance-and-economics/21582512-explosion-start-ups-changing-finance-better-revenge-nerds; Scharwatt, C. (2013), "Mobile money for the unbanked", Mobile for Development, www.gsma.com/mobilefordevelopment/innovations-and-new-business-models-for-international-remittances-from-mmu-seminar-at-gsma-2013-nfc-mobile-money-summit (accessed 9 October 2014).

In addition to the technical infrastructure of remittances, a number of savings and deposit products targeting remittance senders and receivers have been developed. The most important options are the following:

- **Family accounts:** accounts that are shared by the migrant and the relatives. Both the migrant and the relatives are able to withdraw funds.
- **Migrant deposit accounts:** accounts where the migrants can deposit remittances at home while still abroad. As only the migrant has access to the account all funds deposited are saved at least until the return to the home country.
- **Hybrid accounts:** options combining the two account types, with a predefined share of savings available for relatives while the rest remains under the control of the migrant.

A number of these products are structured around scheduled savings linked to expected remittance inflows. Similarly, a number of institutions in receiving countries offer credit products facilitating migration. Potential migrants can thus apply for a loan to cover transportation costs. Other institutions use remittance receipts as an indicator of creditworthiness or have developed products linking remittance inflows to down payments for future investments in housing or entrepreneurial activities (GIZ, 2012; Hall, 2010).

Financial literacy is a critical component of all financial-inclusion related policies

Financial literacy is a combination of the awareness, knowledge, skills, attitude and behaviour necessary to make sound financial decisions and achieve individual

financial well-being (Lewis and Messy, 2012). Financial education aims to strengthen financial literacy. The OECD defines financial education as “the process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products and concepts and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being” (OECD, 2005a: 4).

Labour migrants and remittance receivers often possess little financial education. This is due to several factors, including the fact that many migrants come from rural areas where access to financial education and instruments is more difficult, due to the lack of formal education channels and the lack of financial institutions in rural areas. Limited contact with financial institutions further hinders the evolution of trust. Certain policies concerned with improving financial literacy therefore target remittance senders and receivers.

Usually, financial education programmes aimed at increasing financial inclusion are mostly concerned with educating individuals about the use of financial products. However, education programmes also include information on potential risks associated with financial products, in particular the risks associated with taking out credit (Atkinson and Messy, 2013).

Financial literacy and financial education are important issues for developing and developed countries alike. While the priority of most OECD countries is retirement savings, the inclusion of unbanked parts of the population remains an important issue for some OECD countries as well as most of the developing countries. Countries thus engage in a mix of general financial education, for example through the inclusion of financial education topics in formal education curricula, as well as targeted campaigns to reach particular groups such as migrants, women or the elderly (OECD, 2005a). Recognising the importance of financial education at all stages of life, the OECD has established a set of principles, which is presented in Box 8.

Box 8. OECD principles and good practice for financial education and awareness

Recognising the role of financial education as a tool to promote economic growth, confidence and stability, the OECD has established principles and good practices for financial education and awareness. Based on these principles, the role of financial institutions should be promoted, especially in the provision of information and advice on financial issues and the promotion of financial awareness of clients. Financial education programmes should be designed to meet the needs and financial literacy level of their target audience, and they should use the most appropriate format.

OECD good practice covers four areas, of which the following three are of most interest for the financial inclusion of remittance receivers:

- 1) *Public action for financial education*: this may include national campaigns to improve the public's understanding of financial risks, the establishment of specialised institutions in charge of financial education on different levels, provision of free information system services via specific websites and promotion of international co-operation on financial education. Financial education should start as early as possible in someone's life, and also become a part of state welfare assistance.
- 2) *The role of financial institutions in financial education*: financial institutions should be encouraged not only to give specific information on different levels, but also to ensure that the information they provide is being understood, through regular assessments. They should train their staff in financial education and develop codes of conduct for the provision information on investment and borrowing.
- 3) *Financial education programmes*: financial education programmes that help financial consumers find the facts and understand the pros and cons as well as the risks of different types of financial products and services should be promoted. In this respect, if needed, the development of programmes to "train the trainers" and the provision of specific information material and tools for these trainers should be encouraged.

Source: OECD (2005b), *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Recommendation of the Council, OECD, Paris, www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.

Communication and outreach are of key importance if financial education campaigns are to be effective. There are three main channels, namely information campaigns, the use of community members as trainers and financial institutions. Good practice in communication and education includes using web pages and traditional materials, such as leaflets and brochures, but also increasingly innovative information campaigns such as through soap operas, TV shows or radio broadcasts. In some settings, such as Peru and the Hispanic communities in the United States, indirect information through televised soap operas or infomercials has proven to be a

very effective and cost-efficient way to educate the target population (Atkinson and Messy, 2013).

In situations where trust in financial institutions is low and there is no tradition of using formal saving mechanisms, trusted intermediaries can be useful to transmit financial education. In such a setting, the focus should be on training the trainers who can then use existing informal networks to educate the target population (Atkinson and Messy, 2013). This can help to adapt campaigns to social norms and to the local savings culture, as these are important determinants of individual savings (Lewis and Messy, 2012).

Financial institutions are one of the key stakeholders in building financial literacy. They have a natural incentive to increase clients' financial literacy in order to sell their products. Public policy can encourage information and education by financial institutions. However, policy makers should make sure that financial institutions clearly distinguish awareness-raising and education activities from marketing (OECD, 2005a, 2005b).

Governments provide incentives to increase savings and deposits

Increasing saving and deposit rates is in the public interest and beneficial both on a national and on a household level as low saving rates may hinder investment, economic growth, the balance of payments and the financial stability of households. It is therefore of little surprise that numerous countries have developed policies and instruments to increase their savings rate (OECD, 2007).

Government incentives can be split into two categories: direct incentives, such as matching schemes where actual savings are matched by grants from a fund, and indirect incentives, such as tax exemptions. Tax incentives are a more commonly used instrument than the matching of contributions, as the cost of the former is limited. Generous matching of savings can result in very high costs. Incentives through the exemption of interest earnings from tax are comparatively cheap (OECD, 2007).

Incentives need to be well designed to prevent the possibility of free riding. Research shows that the deposit and savings rate can only be increased if low- and moderate-income households are involved in savings programmes, but high-income families and individuals tend to make more use of preferential tax schemes than low or medium-income families and individuals. In order to ensure the efficiency of programmes and to limit potential misuse, maximum income ceilings for eligibility are of utmost importance. This can also increase the share of low- and middle-income households participating (OECD, 2007).

Incentives can be directed at increasing overall savings, or to meet more specific policy goals. For example, Colombia provides tax exemption for savings with regulated providers. Other examples include Estonia (tax-free interest on bank deposits), Ireland (tax exemption for certain government-backed savings), Mexico (government-matched contributions for savers living in communities of less than 50 000) and the UK (tax-free interest on Individual Savings Accounts, subject to an annual limit on the amount deposited; Lewis and Messy, 2012).

Modern regulations and the resolution of ailing banks facilitate financial intermediation

Limited financial intermediation hinders economic growth and development as it constrains the quality of investment and limits long-term financing. Work on financial inclusion and incentives to save should therefore be accompanied by overall reform in the financial sector. While the topic of financial sector reform is vast, it is also essential. Stronger financial systems allocate capital efficiently, and favour economic growth and development. Efficient financial intermediation is particularly relevant to facilitating SME access to finance (OECD, 2013c).

Financial sector reform is often complex and requires a delicate balance between promoting stability and developing innovative financial products and services which are better able to respond to the needs of the economy. In practice both stability and innovation can be promoted at the same time, as the following country examples illustrate. Reforms in India were primarily concerned with increasing sector competition while reforms in Slovenia focused on improving corporate governance. Lastly, Thailand provides an interesting example of a fully-fledged reform of the entire financial sector.

India: reforms to provide more competition in the financial sector

India offers a particularly interesting example of successful financial sector reform. In 1980, state-owned banks held 93% of assets and owned 90% of all bank branches. In the 1990s, the banking sector was still dominated by state-owned banks and was highly regulated. The sector was plagued by high levels of poor-quality assets and all public banks had to be recapitalised. The poor quality of assets was one of the main drivers of the decision to liberalise the sector. As part of this reform and liberalisation, barriers to entry were lowered and many existing state-owned banks privatised (OECD, 2011).

As a result, a number of new banks and financial intermediaries emerged, which in turn strongly decreased the level of concentration in the sector. Private banks experienced strong growth rates and held 16% of the assets of domestic banks

in 2010 (up from less than 7% in 1980). The net interest margin dropped from 4.2% to 3.2%, resulting in the provision of cheaper credit to the population and the private sector. The amount of non-performing loans (NPLs) decreased substantially and in 2011, Indian banks were out-performing euro-area banks in terms of levels of capital ratios (OECD, 2011).

During deregulation, several banks became too weak to continue operating and were absorbed by stronger institutions. While private banks are performing well, public banks are still struggling. Several banks required further capital infusions in 2010. They were essentially the banks that had received the highest infusions in the 1990s. This highlights the still unfinished reform path and the need to improve corporate governance and reduce state ownership in banks in order to increase efficiency and limit public losses (OECD, 2011).

Slovenia: reforms focusing on resolution of ailing banks and increased corporate governance

Another country engaging in financial sector reform is Slovenia. The country is struggling with difficulties in its financial sector due to poor corporate governance. As with India, state-owned banks are in most need of capital injections. NPLs are at high levels (20.9%). The state is a dominant force in the sector as the three largest banks are either state owned or indirectly state controlled, although the second largest bank has been designated for privatisation (EBRD, 2014).

To address these challenges, the OECD *Economic Survey of Slovenia* (OECD, 2013a) recommended a number of reforms, including:

- developing equity markets by eliminating political interference in the management of listed companies and improved rights of minority shareholders;
- making banking supervision more conservative and forward-looking by adopting a much more prudent approach to large and related exposures;
- further improving the resolution powers of the Bank of Slovenia by providing it with additional tools and foreseeing a financing arrangement, such as a resolution fund (OECD, 2013a).

The Bank of Slovenia was entrusted with additional resolution powers. New legislation was drafted to enhance bank governance requirements and improve transparency of bank operations through additional disclosure and assessment of

systemic risks, in line with EU directives and international standards (OECD, 2014b).

Thailand: all-encompassing financial sector reform

Some countries have opted to reform the entire financial sector in order to increase stability, efficiency and service delivery. Thailand's extensive reform efforts, lasting for over a decade, provide an interesting example of this approach (Box 9). Beginning in the aftermath of the Asian financial crisis, the country started to overhaul its financial system based on a sector-wide strategy split in three phases. While some results, such as the attraction of foreign financial institutions, have already been achieved, other reform efforts are still ongoing.

Box 9. Thailand's Financial Sector Master Plan

During the Asian financial crisis in 1997-1998, Thailand's financial sector had to be stabilised through emergency measures. Once stabilisation was achieved, the country proceeded to longer term, comprehensive reform. The Bank of Thailand (BOT) added the expansion of financial services to low-income households and SMEs to its objectives.

To create a more efficient, transparent and competitive financial sector, Thailand started implementing the Financial Sector Master Plan (FSMP). The FSMP was developed by a committee that included representatives from financial regulatory agencies, financial institutions, consumer groups, academia and the general public. The committee synthesised earlier reform proposals with the results of two new surveys measuring households' and the corporate sector's level of satisfaction with financial services and benchmarking Thailand's financial system against international best practice. The provision of financial services was found not to be sufficient and the financial sector was fragmented and inefficient. To address these findings, regulators opted for a three-phase implementation of measures to increase financial sector efficiency, broaden access to financial services, and improve consumer protection and transparency.

Phase 1 (2004-2009) focused on the efficiency of the financial sector. The number of commercial bank licence types was reduced to four. Financial institutions whose licence types were eliminated were given the option to obtain a new licence through a merger with another institution. The 2008 Financial Institutions Business Act consolidated the governance of financial institutions under a single law. The statutory ceiling on foreign investment in Thai commercial banks was raised from 25% to 49% and the limit on the number of foreign directors was increased to 50%. The act clarified the BOT's responsibility as the sole regulator of financial institutions and strengthened its independence.

During Phase 2, the BOT's policies encouraged mergers while the Thai government relaxed tax regulations applied to financial institution mergers. As a result the number of licensed financial institutions decreased from 83 in 2003 to 38 in 2010. The average commercial bank asset size increased by 50% (USD 10 billion). Foreign banks' share of total commercial bank assets grew to 14% in 2010 from 10.8% in 2004. The Thai financial authorities considered microfinance a good conduit for the provision of financial services to rural low-income communities. To encourage the extension of credit to under-served sectors the BOT incentivised lending to these sectors by amending the guidance on banks' assignment of risk weights to certain types of loan. To ensure consumer protection the BOT capped the total interest, fines, service charges and other fees banks could charge on consumer loans at 28%.

To further reach under-served populations, the BOT encouraged commercial banks to engage in microfinance activities and consider new business lines that will facilitate these activities.

For Phase 3, to be implemented in 2014, five sets of measures have been selected:

- encouraging banks to develop and enhance the management of credit, market, liquidity and settlement of risks
- improving the risk management information system
- improving banks' credit risk and management of non-performing assets
- encouraging financial institutions to employ new technology
- emphasising the need for financial institutions to further train their staff.

Source: Baxter, A. (2010), Financial System Reform in Thailand, Country Analysis Unit, Asia Focus, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco.

Migrant entrepreneurship: entrepreneurship programmes support returning migrants in creating businesses

Given the evidence on the positive relationship between remittances, return migration, entrepreneurial skills and business creation discussed in Chapter 1, it comes as no surprise that many governments and donors have engaged in projects and policies promoting migrant entrepreneurship (for examples and a further discussion please see Démurger and Xu, 2011; Hall, 2010; Hofer, 2009; Marchetta, 2012; Riviera and Reyes, 2011). This section discusses good practice in entrepreneurship training, followed by co-financing mechanisms for migrant investments, before discussing institutional good practice to better serve migrant entrepreneurship.

Training in business planning and entrepreneurship develops the skills needed for entrepreneurs to succeed

Pre-existing business exposure or business experience within the family, and awareness of business investment opportunities, are the main determinants of remittance-based business activity (Sofranko and Idris, 1999). Remittance-based business activity does not only apply to return migrants, but also to relatives receiving remittances (Gagnon and Khoudour-Castéras, 2011). Training schemes should thus aim to strengthen core entrepreneurship skills as presented in Box 10, in addition to technical and legal topics such as accounting, business plans or the knowledge of basic regulations (OECD and European Commission, 2013).

The relevance of different skills differs by country. In developing countries, entrepreneurial training facilitates the transition from self-employment in the informal economy to micro-enterprise development in the formal economy. In developed countries, capacity building in terms of improving financial statements and management training is found to have a positive impact on SME development (OECD, 2012).

Box 10. Core entrepreneurship skills

Entrepreneurs possess specific skill sets and personal traits, including strategic thinking, self-confidence, and the ability to deal with challenges and uncertainties. An entrepreneur needs to master the ability to co-operate for success with others, in particular by undertaking successfully the following activities:

- planning, organising and communicating
- project development and implementation
- team building and attribution and rewarding of success
- recognition and proactive orientation to change and innovation
- risk assessment and warranting.

In addition to skills, core characteristics of entrepreneurs also encompass knowledge and attitudes.

Source: Adapted from OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>.

International experience in developed and developing countries alike shows that business and entrepreneurship training is most effective if it is based on

interactive teaching methods using practical experience (OECD, 2012). Practical experience can consist of on-the-job training. If entrepreneurial training is given as part of formal education, practical experience can consist of project work for enterprises or social projects.

There are numerous examples of entrepreneurial training for migrants, both in their host countries and countries of origin. In the Netherlands, IntEnt is a comprehensive programme concerned with providing immigrants to the Netherlands with entrepreneurial training to establish a business in their home countries. The services it provides consist of: providing information about entrepreneurship, orientation sessions and training courses, counselling, advisory services, market information, referral and mediation, assistance during and after starting a business in the programme countries, networking, management training, online services, and supplementary financing. All support services are fee-based (Newland and Hiroyuki, 2010).

Other OECD countries have established projects to increase the entrepreneurship skills of return migrants at a regional level, thus also targeting within-country migration. For example, Austria, the Czech Republic, Germany, Hungary, Italy, Poland and Slovenia are participating in the Re-Turn project funded by the European Union (Smoliner et al., 2012). As part of the project, a toolkit (Schmidtchen, 2012) has been developed listing numerous outreach tools as well as entrepreneurial training.

A number of migrant-sending countries have also established programmes. The PARE 1+1 programme of the Republic of Moldova (see Box 11) aims to increase business creation among returning migrants. The programme provides support services to facilitate business start-ups including vocational training, assistance in business strategy planning, accounting, taxation, licensing and quality standards. Training is provided through the existing structures of the Republic of Moldova's SME development agency. Training is provided to both return migrants and their relatives.

Outreach is a key component. Entrepreneurial training for return migrants can only be successful if potential returning migrants are informed about training and support mechanisms. The PARE 1+1 programme employs numerous tools, including mass media information in host countries, the provision of information materials at the points of exit and return to the country, such as airports, and the creation of a central website and hotline. Outreach also takes place through existing homeland associations. Similarly, a number of other migrant entrepreneurship programmes use existing migrant networks. Business advisors are then usually from

the same migrant community and outreach is further facilitated by promotional campaigns in community-based media (OECD and European Commission, 2013).

Co-financing creates incentives for migrant investment in equity

Migrants returning from abroad often possess funds through the savings from remittances. However, their savings are usually limited and not always sufficient to start a business. In addition, newly created businesses and recently returned migrants have no credit history and no longstanding relationship with local financial institutions, further limiting their access to finance. In response to such market failures, several governments have set up support schemes providing co-financing to spur migrant investment in equity.

Two main types of co-financing support can be used: grant-based support schemes and credit-based support schemes. The PARE 1+1 programme of the Republic of Moldova is an example of grant-based financial support for migrant entrepreneurship and equity investment. Participants become eligible for financial support after participating in entrepreneurial training. If they can provide a convincing business plan, their investments will be matched by programme funds. This means that for every euro invested by the returning migrant, an additional euro is provided by the government. While this approach has proven to be successful (total investments are 2.7 times public investments, and 153 start-ups providing 1 600 jobs have been created; BRD, 2014), it is also very costly. Grant-based matching is only possible due to substantial funding from the EU. In addition, the grant-based funding may distort the financing market, as return migrants obtain preferential treatment compared with local investors (Prohnițchi and Lupușor, 2013).

Another option is loan-based financial support. In these schemes, participants can obtain loans at preferential terms. Market distortion still takes place but is limited compared to grant-based schemes. Preferential terms may consist of the type and amount of collateral needed, the interest rate offered, or the maturity of the credit line. Mexico has established a programme named 1x1 that provides interest-free loans to returning migrants who intend to create a business in Mexico. As in the PARE 1+1 programme, migrant investments are matched by the programme. However, programme investments are loans and have to be repaid within three years. The interest-free loan can reach up to MXN 300 000 (Mexican pesos, about USD 25 000). Enrolment in the programme is based on an application form, together with a consular identification card that proves the applicant's status as a migrant (Newland and Hiroyuki, 2010).

The Mexican programme is innovative in that the repayment of the credit line is made towards a social investment scheme instead of the government. Repayments

have to be made to a programme that aims to attract migrant and diaspora funds to social or community infrastructure projects in Mexico. Funds are then matched three times by local, state and federal governments (Newland and Hiroyuki, 2010). Other programmes use repayments from credit lines to establish a revolving fund where repaid loans are used to fund new business ventures. Sometimes the revolving funds are complemented by knowledge networks as alumni of the programmes are used as mentors for future applicants (OECD and European Commission, 2013).

Box 11. The PARE 1+1 programme of the Republic of Moldova

Emigration from the Republic of Moldova is high. Many Moldovans emigrate to the European Union or Russia. According to the International Organization for Migration (IOM) the number of emigrants from the Republic of Moldova stands at 300 000 people, which is 25% of the working population. Remittances are therefore a major source of financial inflows to the country, representing 23% of GDP. In 2010, the government of the Republic of Moldova, with the support of the EU and the IOM, launched the PARE 1+1 programme in order to mobilise resources from migrant workers for sustainable development.

PARE 1+1 has four objectives. First, it aims at increasing the awareness of migrants and remittance beneficiaries regarding business development opportunities in the Republic of Moldova. The second objective is to increase entrepreneurial skills among migrants and remittance beneficiaries. Third, it aims to stimulate the creation and development of SMEs by migrants and remittance beneficiaries. Fourth, it facilitates the access of migrants and remittance beneficiaries to financial resources if they invest in equity.

In order to achieve these objectives, four components were set up:

1) *Information and communication services*, such as the provision of consultation and establishing a homepage with information services, contacts and a database.

2) *Training and entrepreneurial support*. This component mainly consists of targeted training courses, which applicants must attend in order to obtain financing.

3) *Business financing*. This is probably the core component of the programme. Through this component, equity investments by migrants are matched with an equivalent subsidy by PARE 1+1. Every euro invested by the remittance receiver is matched with an additional euro from programme funds.

4) *Post-financing monitoring and programme evaluation*. This last component provides a follow-up on investments and assesses their impact. Entrepreneurs can also obtain consulting through this component.

During the past three years, the PARE 1+1 programme has already obtained its first results. Around 8 000 consultations have been provided and 33 training courses have been deployed, which were attended by 596 migrant workers and their relatives. Remittance investments are 2.7 times the value of programme investments and the creation and development of numerous SMEs has been facilitated. A total of 313 SMEs have been assisted, of which 153 are start-ups. The programme is financially supported by the state budget and partially funded by the IOM and the EU.

Source: BRD (2014), *Activities of the Bureau for Diaspora Relations, Bureau for Diaspora Relations of the Republic of Moldova, Chişinău*; Ibanji, Iulia (2012), "Program on attracting remittances into the economy 'PARE 1+1': Create your future at home!", presentation at the Migration and Skills seminar, 6-7 March 2012, Torino.

Specialised agencies serve migrants' needs and facilitate outreach, while government-wide strategies ensure policy coherence

Return migration and development is a topic that covers a wide area of policies and responsibility is usually divided among different ministries and government institutions. It is therefore important to align government policies and institutions. Strategies should thus reflect the cross-cutting nature of migration and development (OECD, 2008c). Numerous countries around the globe have stepped up their efforts to build strategies and institutions that accommodate migration and maximise its potential benefits. This section discusses good practice in the creation of strategies, and then presents good practice in the creation of government agencies targeting migrants.

Strategies

As far as private-sector development is concerned, strategies should aim to create feasible investment opportunities, increasing savings and creating enabling environments at local and national level (Orozco, 2006). More generally, the creation of migration and development strategies also serves to incorporate migration and development issues into overall government planning. According to the Global Migration Group (GMG, 2010) this process has many advantages, including the inclusion of human rights into migration policy, the embedding of migration in the broader development strategy, enhanced co-ordination among government institutions, the identification of gaps in existing legislative framework, and the facilitation of funding and technical assistance due to a higher level of visibility of migration and development.

Migration and development strategies should be concerned with all phases of migration: prior to departure, during the migrant's stay in the host country and after the return of the migrant (Kausch, 2011). They should be concerned with a wide range of aspects, many of which are related to private sector development, such as vocational education and training (VET), financial services for private-sector development and the reintegration of return migrants.

Establishing and implementing a well-working migration strategy is no easy task as it needs strong political will, co-ordination, and solid institutional and financial capacities (Schmelz, 2012). Ghana (Box 12) is an interesting example of a country which has established both migration strategies and institutions with mixed results.

Box 12. Ghana's efforts to establish a migration strategy and a migration service

Ghana has established a strategy and institutions to facilitate the development effects of migration. However, the government's efforts to institutionally establish migration policy for development have had mixed results.

There are two main components, namely the Ghana Immigration Service and a Migration Commission, supported by a Migration Unit at the temporarily created Ministry of Tourism and Migration. Initially, the Ghana Immigration Service was assigned with managing relevant migration data and then developed broader concepts and proposals for promoting the diaspora, such as mentoring and twinning programmes, skills audits and one-stop shops for business registration (Kausch, 2011). The Immigration Service has proven to be an efficient and effective player, providing numerous services.

Another step was the inclusion of migration and relations with the diaspora in the Ghana Poverty Reduction Strategy Paper. Following this, several government entities made progress in migration-specific topics. For example, remittances flows and the banking of remittances have been facilitated. A payment system to facilitate cash withdrawals and card transactions even in rural areas was introduced. Also, a programme is being implemented providing information to migrants on formal remittance channels and offering grants to financial service providers to expand services to rural households to ease the delivery of remittances. Despite these encouraging results in specific policy areas, inter-ministerial co-operation and co-ordination appears to be difficult. There have been only a few concrete examples of the implementation of a coherent government-wide migration policy that spans all the policy areas involved.

Source: Kausch, I. (2011), *Migration Policy: Guidelines for Practice*, GIZ, Eschborn; Vezzoli, S. and T. Lacroix.(2010), *Building Bonds for Migration and Development: Diaspora Engagement Policies of Ghana, India and Serbia*, Discussion Paper, International Migration Institute, University of Oxford and GTZ, Eschborn.

Migration institutions

The creation of dedicated institutions to reach out to migrants is an important area to consider. There are two main institutional options: the establishment of a central body, or an inter-ministerial working group (Schmelz, 2012). Each option has its own advantages and limitations. While central bodies can be effective and efficient in co-ordinating and implementing migration-related activities, they not only need a capable administration, but also strong political backing. In cases where institutional capacities are limited, a combination of a central migration authority and an inter-ministerial working group on migration might be best suited. In some countries with high levels of migration or large diasporas several institutions at different government levels have been established (Agunias, 2009).

The institution's position within the government and its reporting structure is a key success factor. Strong migration and diaspora institutions operate either at ministry level or report directly to the country's head of government. Hybrid ministries that combine diaspora relations with other areas can be a cost-effective way to create an efficient and effective institutional setting. The type of institution chosen should depend on both the diaspora's needs and existing institutional structures. Regardless of the institutional setting, the institution should continuously monitor and evaluate its actions (Agunias, 2009).

There are a number of examples of good practice. In Mexico, the Instituto de los Mexicanos en el Exterior (Institute for Mexicans Abroad) is responsible for diaspora relations. This decentralised institute is the executive branch of the National Council for Mexicans Abroad, which is chaired by the president of Mexico and consists of thirteen ministries. It has a broad mandate covering the fields of education, health, remittances and private sector development, and culture. Outreach activities include information materials, web pages, fairs, commercials and hotlines (Agunias, 2009; IME, 2008).

There are several migration institutions focusing on services related to business creation by return migrants. In the context of the European Re-Turn project mentioned above (Smoliner et al., 2012), several regions in Europe have established one-stop shops for returning migrants. For example, Germany's Harz region and Poland's Swietokrzyskie region, which have historically experienced large levels of migration, have each established a centralised web page and hotline providing migrants willing to return with information on government services, entrepreneurial training and other support services (Re-Turn, 2013). At the national level, the Republic of Moldova's Bureau for Diaspora Relations has a strong focus on private-sector development and provides potential return migrants with one-stop-shop services, including a comprehensive database with all available financial products and services, and economic programmes implemented by international partners, state institutions and private companies for migrants and return migrants (BRD, 2014).

A common feature of the different examples mentioned above is that they not only proactively inform migrants and (potential) return migrants, but also operate as a one-stop shop where migrants or their relatives can obtain information on government initiatives and support schemes related to migration and return. Multiple channels of communication are employed, including traditional media (leaflets, newspapers or television), in-person meetings (at events, fairs, through community members or at the institution's offices) and new media (the Internet, digital media or mobile campaigns).

CHAPTER 3: GAP ANALYSIS AND POLICY RECOMMENDATIONS

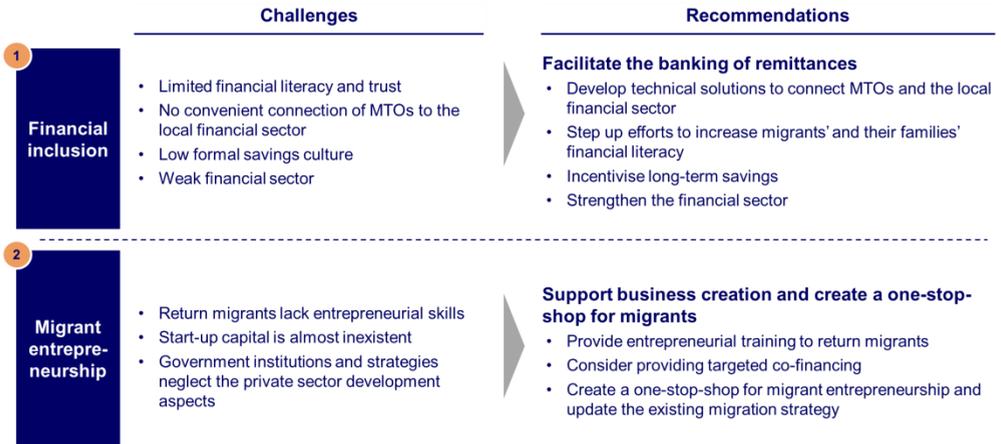
This chapter briefly analyses the gap between international good practice and current practices in Tajikistan and provides structured policy recommendations for policy makers on how to respond to existing challenges that limit the contribution of remittances and returning migrants to private sector development. In order to increase financial inclusion among migrants and their families, it recommends improving essential financial skills, while also creating solutions to connect money transfer organisations with the local financial sector. In order to boost migrant entrepreneurship, it recommends supporting business creation by migrants through training and financial support and developing a strategy and institutions to channel remittances into business creation.

Chapter 1 identified two key challenges in Tajikistan that limit the potential benefits from migrant remittances as sources of finance and SME development:

- remittance inflows do not enter the financial system and fail to generate growing deposits
- returning migrants face barriers to business creation

Based on international good practice and key success factors identified in Chapter 2 we recommend that the government of Tajikistan focus on the recommendations summarised in Figure 8.

Figure 8. Overview of recommendations



Financial inclusion: facilitate the banking of remittances

Making it easier to bank remittances would lay the groundwork for increased savings, generating deposits and capital to create businesses. This section assesses the situation in Tajikistan, followed by four policy actions for reform: 1) linking up remittance flows and local financial institutions; 2) increasing financial literacy; 3) offering incentives to save; and 4) strengthening the financial system.

Assessment: a weak financial sector combined with low financial literacy among migrants

Tajikistan offers an enabling environment for migrants to send remittances home. Due to a high level of competition and supportive government action, the cost of sending remittances from Russia or Kazakhstan to Tajikistan is very low by international standards. As a result, remittance inflows through official channels, as opposed to remittances sent in cash, have increased over the past years.

However, these funds do not enter the financial system, as they are usually withdrawn in cash. There are services that allow for the direct transfer of remittances into local bank accounts, but they are not competitive in terms of cost and speed of transfer.

At the same time, financial literacy is limited. Although surveys find that the majority of the population possess basic numerical skills and are able to carry out basic calculations, knowledge of even the most basic financial concepts is severely

limited and inhibits effective use of financial products. For instance, many users of microfinance services are not aware of the effects of inflation or of credit guarantees.

The effects of limited technical infrastructure and low financial literacy are further increased by the lack of a formal savings culture. Even though most remittances are spent on immediate consumption, a significant share is also saved. However, many savers prefer to save using non-formal instruments, such as cars or livestock. Not using the formal saving system leads to substantial disadvantages both for the potential savers as well as the overall economy. Savers have to carry the full risk of their investments, such as the death of livestock, and face low liquidity of their savings; meanwhile the financial system lacks deposits, which severely limits the provision of credit and keeps interest rates at high levels.

Inflows of remittances are further hindered by a weak financial sector plagued by directed lending, maturity mismatches and therefore liquidity pressures. The World Bank (2014b) identifies problems in four main areas of Tajikistan's banking sector: banking infrastructure, corporate governance of banks, inefficiency of financial service providers and low confidence in the banking system. Tajikistan has engaged in an ambitious reform programme to overhaul its financial sector. With international support, it has developed a detailed financial sector development strategy (FIRST, 2010), complemented by a targeted action plan. Currently, the secondary securities market is being developed, which is an important step to raise domestic funds. In addition, the first licenses for mobile banking have been given.

Action 1: Develop technical solutions to connect money transfer organisations with the local financial sector

Following the example of Mexico and other countries, the government of Tajikistan should step up efforts to facilitate the direct transfer of remittances into the local financial system. In order to achieve this, a technological solution consisting of the hardware and software to connect local accounts and money transfer organisations (MTOs) needs to be created. To this end, a centralised technological platform should be developed to provide small and bigger financial institutions with a unified platform that enables and facilitates transfers between institutions and with foreign institutions, such as Mexico's L@ Red de la Gente presented in Chapter 2. Acceptance of such services is expected to be high – in a survey, 72% of return migrants stated that they would have been interested in such a transfer and saving option (OECD, 2014c).

The National Bank of Tajikistan (NBT) appears to be the appropriate institution to lead the establishment of such a network. However, international experience

shows that it will require strong international support in terms of funding, training and technology. Actual implementation could therefore take place at a smaller scale in a pilot project with a limited number of financial institutions, or by adding financial institutions in one by one.

Once the platform is established, the platform (and thereby the participating financial institutions) should then be connected to MTOs such as Western Union, MoneyGram and Golden Crown. MTOs have a natural incentive to participate as this would provide them with another service to offer to their clients.

To benefit fully from the opportunity of raising deposits among remittance receivers, participating financial institutions should provide a broad range of specialised products that target migrants and their families, such as family or cross-border accounts. The government should make sure that the regulatory environment is ready for the provision of new services.

Action 2: Strengthen the financial sector through increased bank competition and consolidation of the MFI sector

Tajikistan's overall financial sector remains inefficient. The level of concentration in the sector is very high (the top four institutions control around three-quarters of assets and 80% of deposits) and directed lending still takes place. The ratio of reported non-performing loans is high, at around 20%, while actual numbers might even be higher. Overall accountability is low and governance problems remain in some parts of the sector. In order to effectively and efficiently channel growing deposits to credit, the financial sector has to overcome these structural problems.

Efforts to encourage private sector initiatives and solutions should be expanded. In the beginning of 2014, the NBT issued licences to five financial institutions to pilot innovative projects and products, such as co-operation with a Russian bank, the development of mobile banking and the creation of a banking cards network. The NBT should also engage in the modernisation of financial support policies and in encouraging innovation in the creation of innovative financial products through regulation.

The government should facilitate the creation of new banks, the transformation of large MFIs into banks and foreign investment into the financial sector, either through the creation of new institutions or through subsidiaries of foreign banks. It should consider allowing for FDI to the financial sector prior to the end of the five year grace period following WTO accession. Current work in creating a secondary

market for securities should be continued in order to facilitate equity investments in the long term.

The government should also increase its efforts to implement the actions recommended by the IMF (2013), namely to establish financial accountability, improve corporate governance and eliminate directed lending. The resolution of unsustainable institutions should take place in a manner that protects both the assets of the government and the deposits of the general population.

Action 3: Step up efforts to increase financial literacy among migrants and their families

The government of Tajikistan, together with the donor community, should step up their efforts to increase the financial literacy of the population, and in particular of migrants (see Box 13 for details of existing efforts). These activities should not just be aimed at migrants, but also at their families. Research has shown that the effects of financial literacy education are highest if both the sending and the receiving party participate in training (Doi et al., 2012).

Box 13. Donor activity on financial inclusion of remittance receivers

There are a number of initiatives in Tajikistan that aim to increase financial literacy among the population, especially among remittance receivers.

In 2013, the National Bank of Tajikistan organised a workshop on Consumer Protection and Financial Literacy in Dushanbe. The workshop discussed key findings and recommendations from two World Bank studies – a diagnostic study on consumer protection in financial services and a survey report on the level of financial literacy. The studies recommended that the National Bank of Tajikistan should have responsibility for monitoring and enforcing consumer protection in financial services and should develop a national financial education strategy.

In 2012, the International Finance Corporation (IFC) jointly developed with the German donor agency Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) financial literacy manuals to be distributed in four leading universities in Tajikistan. According to estimates, every year more than 1 000 students from each university have the opportunity to deepen their understanding of current trends of financial infrastructure. In the same year, Developing Markets Associates concluded a programme of financial education for remittance receivers in Tajikistan. The project consisted of a series of financial literacy programmes funded by the EBRD. The aim of the project was to strengthen the financial inclusion of remittance recipients, to promote a culture of saving via the formal banking system and to teach potential bank customers to plan their budget. The project targeted five Tajik banks: AgrolInvest Bank, Amonat Bank, Eskhata Bank, First MicroFinance Bank and Tajik Sodirot Bank. As a result of the project, almost 44 000 people were engaged in financial education activities. Of those taking part in the training, 59% of remittance recipients had never budgeted nor had any formal savings. According to participating banks, as a direct result of the financial education projects 2 746 accounts were opened and a total of USD 5.1 million was deposited. In addition to these efforts, GIZ's Framework and Finance for Private Sector Development in Tajikistan is working with local partners to strengthen financial literacy and develop remittance-specific products.

Source: Hugo, S. (2012), "Project results: Financial services for remittance receivers in Tajikistan and the Kyrgyz Republic", Developing Markets Associates website, www.developingmarkets.com/project-results-tajikistan-and-the-kyrgyz-republic (accessed 19 June 2014); Coleman et al. (2013), *Tajikistan: Diagnostic Review of Consumer Protection and Financial Literacy (Vol. 2 of 2) : Comparison with Good Practices*. Financial and Private Sector Development, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/04/17961892/tajikistan-diagnostic-review-consumer-protection-financial-literacy-vol-2-2-comparison-good-practices>; Sconosciuto, L. (2012), "Financial inclusion of remittance recipients in Tajikistan", FFPSD (Framework and Finance for Private Sector Development in Tajikistan) (undated), FFPSD website, <http://ffpsd.tj/>.

In order to increase financial literacy, actions and trainings in the field of financial education should be undertaken based on the OECD principles of financial education and awareness (OECD, 2005b). Several instruments should be applied:

- Financial literacy education should be included in the curricula of secondary and higher education to educate the general population as early as possible. Future teachers should then be made familiar with teaching basic financial education.
- Existing financial education projects (Box 13) should be continued, scaled up, replicated and co-ordinated. The coverage of existing projects should be extended to micro-deposit organisations in order to facilitate rural reach.
- Materials offering financial information should be distributed to migrants on their departure as well as their return. Information materials could include leaflets, which could be used as well as other channels discussed below. Distribution should take place at train stations, border posts, airports and other locations of migration.
- When receiving remittances, migrants' relatives should also be informed about savings options. Financial institutions should be encouraged to provide information. It should be made sure that such information and commercial financial advice are clearly separated. Regulation on consumer protection should thus make sure that information materials by financial institutions do not contain misleading information. Standardised product information sheets should be developed.

Another important aspect of the savings landscape in Tajikistan is Islamic banking. During fieldwork, many remittance receivers stated that they were not interested in savings and deposits due to their belief that traditional banking contradicts their beliefs. In order to not exclude this part of the population, existing efforts to allow the development of Islamic banking should be further pursued. Information materials should also mention this option and encourage savings independently of the preferred scheme or product.

Action 4: Consider incentives for long-term savings through tax exemptions

Currently, remittances transfers are not taxed, while there is a 13% income tax on interest earned from deposits. The government of Tajikistan should therefore consider providing a fiscal incentive for long-term savings in order to increase the amount of long-term deposits in the financial system. This would in turn allow financial institutions to offer long-term credits. Such a measure should, however, be accompanied by continuing steps to ensure the security of deposits against

bankruptcy or other kinds of losses on deposits, such as levies or other mandatory contributions.

The government could give migrants and their families an incentive to save by dropping the income tax applied on income from interest on deposits of one year and longer. As current long-term deposits are almost non-existent, the loss of income for the government would be very limited, even if increased long-term deposits result in fewer short-term ones and thus less tax revenue from these assets. The benefits of this policy in terms of higher levels of available domestic credit and more individual savings will far outweigh the associated costs. In order to limit this to small depositors, a ceiling defining the maximum level of tax-free revenue should be set.

One essential benefit of such a measure is the strong signalling effect of the government's commitment to attracting deposits into the financial system. This would provide high visibility of government efforts to increase savings.

Migrant entrepreneurship: support business creation and create a one-stop shop for migrants

Tajikistan should make better use of the skills and capital migrants bring back with them after returning to their country. To this end, appropriate training and financial support should be provided to returning migrants. At the same time, government institutions should become more responsive to migrants' needs and provide coherent and effective services that enable migrant-led private sector development. After assessing the current situation in Tajikistan, this section presents four recommended actions: 1) the provision of entrepreneurial training; 2) the creation of financial support schemes; 3) the reform of existing migration institutions; and 4) the upgrading of existing migration strategies.

Assessment: Returning migrants are interested in creating businesses, but face many barriers

Migrants returning to Tajikistan often possess both a skills advantage – mostly in terms of languages, but also in terms of job-specific skills – as well as financial assets. In surveys, many of them state their intention to create their own business.

Nevertheless, business creation is hindered by multiple factors. Apart from issues related to the general business environment, two issues stand out: while migrants possess job-specific skills, they lack the broader knowledge, information and entrepreneurial skills necessary to create a business. For instance they lack basic business skills such as marketing, accounting and management.

Migrants also face a shortage of capital. While they possess savings, these are often not sufficient to start a business. Gaining access to loans is very hard, in particular for start-ups and for medium- to long-term loans.

Government institutions providing services to migrants have taken some steps to consider migrants' contributions and improve service delivery. A high-level strategy has been drafted (Government of Tajikistan, 2010b), as well as a concept for the involvement of migrants as development partners (Government of Tajikistan, 2010a), but they still remain focused on the social dimension of migration, as opposed to its economic potential. In the institutional sphere, the Migration Service under the Government of the Republic of Tajikistan was established in 2011. Its mandate covers three migration-related areas: 1) regulation of labour migration; 2) education of labour migrants; and 3) fostering relationships with citizens abroad. In 2014, the Migration Service was included in the Ministry of Labour, Migration and Employment, a ministry which is already providing some VET services.

However, further steps are needed. Current strategies and concepts do not fully embrace the inter-relations between migration and private-sector development, while institutions remain focused on the social aspects of migration, as opposed to its economic potential. Current staffing levels also do not reflect the ambitious goals set at the creation of the Migration Service (Schmelz, 2012), which may explain why the institution's ability to provide all services needed by migrants remains limited.

Action 1: Provide training to equip return migrants with the entrepreneurial skills they need

The government of Tajikistan should work on equipping returning migrants interested in starting a business with the skills they need. According to international best practice and OECD research, such training should not just be based on formal courses. Instead, it should be as practical and project-based as possible. Training should be specifically aimed at migrants and include a mentorship programme. While being aimed at migrants, the training and services should nevertheless not be exclusively for migrants, but also open to entrepreneurs in general. This would also allow for the inclusion of remittance receivers into these programmes and has the potential to boost women's entrepreneurship.

Three channels should be used to develop migrants' entrepreneurial skills: training programmes for migrants, business development services and the formal education system.

- **Training programmes for migrants:** courses on entrepreneurial skills that are tailored to migrants' needs.

- Information materials should be distributed to migrants upon their return to Tajikistan.
- Training courses should be based on challenges identified by former returning migrants who have created businesses. Courses could be provided through existing institutions, such as the Chamber of Commerce or the National Association for Small and Medium Enterprises.
- **Business development services:** counselling, coaching and mentoring of migrant entrepreneurs. Possible steps to develop this are:
 - Identify potential mentors by expanding the existing efforts of the Migration Service to monitor business activity among returned migrants.
 - Establish a database of mentors consisting of returned migrants that have become entrepreneurs. Further train these mentors on entrepreneurial skills.
 - Match mentors with potential migrant entrepreneurs that have taken part in training programmes.
 - Provide training during the pre-start, start and post-start phases of business creation.
- **Formal education:** include entrepreneurial skills in the curricula of both secondary schools and universities. This would ensure that future generations already possess entrepreneurial skills and abilities, regardless of whether they decide to migrate. Training could be based on project-based work for enterprises or social projects.

Key success factors of entrepreneurial training programmes include making sure the programmes are targeted towards returning migrants and their needs. One-size-fits-all approaches based on existing trainings are not likely to achieve high take-up rates. Another key success factor is communication, as it is important to contact and inform a mobile target group such as return migrants.

Action 2: Consider providing targeted co-financing to raise equity

Even though returning migrants often possess greater savings than average, they still face financing issues when trying to start a business. As most return

migrants intending to create new companies have no prior credit history, they face prohibitive barriers to financing. The government of Tajikistan should thus commit funds or parts of existing support schemes to complement the financial efforts of returned migrants in raising equity.

Financial support should be conditional on successful participation in entrepreneurial training (see Action 1). Support schemes should also be contingent on the presentation of a promising business plan that could be developed during training. They should, however, not be contingent on previous migration as this would require cumbersome bureaucratic processes and most likely discretionary provision of credit.

Two types of financial support could be considered:

- **Investment matching.** Equity investments by returning migrants could be matched by public funds. In this scheme, every somoni invested by the migrant entrepreneur would be complemented by an equal grant from public or donor funds.
- **The provision of credit at preferential terms.** Return migrants' business creation could be supported through the provision of credit at preferential terms. The terms could include low interest rates and longer maturity. Existing schemes providing such support, such as the Tajikistan Rural Finance Sector Programme or start-up credit programmes by different MFIs, could be used or expanded to cater to returning migrants' needs.

The second option may be better adapted to the situation in Tajikistan. First, scarcity of funds would limit the number of grants that could be given to migrant entrepreneurs. Using the money to subsidise preferential loans would achieve a larger effect for the same amount of money. Second, starting a business-based relationship with local financial institutions would provide migrants with a credit history. Third, providing credit at preferential terms offers the potential of creating a revolving fund. In such a case, revolving funds could be complemented by revolving expertise, as past participants in the funding scheme mentor new migrant entrepreneurs.

In line with existing local practice (for example, the Tajikistan Rural Finance Sector Programme), the provision of credit at preferential terms could be channelled through existing financial institutions. In this case, a government institution would provide credit lines to banks and MFIs, conditional on that credit being provided to migrant entrepreneurs at a set rate and for a set audience. Financial institutions could be given further incentives to provide credit based on additional enterprise

characteristics (employment creation, sector focus, employment of vulnerable parts of the population, etc.).

Financial support should include a number of safeguards, such as a predefined maximum amount of support and the independent auditing of funds.

Co-financing, as well as the provision of training, could also be targeted towards a specific sector or policy objective, especially in an initial pilot phase. For example, pilot activities may focus on sectors such as agriculture or cotton processing, or on cross-cutting topics, such as green and sustainable growth projects.

Action 3: Create a one-stop shop for migrant entrepreneurship and update the existing migration strategy by adding a component on private-sector development

The mandate of the Migration Service, the government institution currently concerned with migration, is limited. Its recent incorporation into the Ministry of Labour, Migration and Employment provides the opportunity to broaden its mandate and the scope of its services. The government of Tajikistan should make use of this opportunity to expand the services provided by the Migration Service in order to cover support of migrants' contribution towards private-sector development.

In the medium term, the Migration Service should evolve towards becoming a one-stop shop for migrant needs. The scope of such a one-stop shop should include services related to private-sector development such as entrepreneurial training, capacity building in terms of financial literacy, and the dissemination of information on government and donor support schemes. Some of these could be based on existing vocational education and training (VET) activities co-ordinated by the Ministry of Labour, Migration and Employment.

International experience also shows that institutions covering migration are most successful if they operate as a targeted tool for the dissemination of information on all government and donor activities regarding migration and development. Instead of coercing migrants into government programmes, these institutions provide information and choices to migrants. Information is usually provided at exit and return points, thus both before and after migration.

In order to be able to achieve this evolution, not only the mandate but also the staffing of the Migration Service should be examined. It would be important to increase its regional and rural reach and to provide information at entry and exit points, such as airports, train stations and border stops.

At the same time, the current migration strategy should be upgraded to include a stronger focus on private-sector development. The private sector, in particular migrant entrepreneurs, should be involved in this process. Including private-sector development will be particularly relevant for the post-2015 period when the current strategy ends. The process of elaborating a new strategy and action plan should follow the same steps outlined above, i.e. the participation of return migrants and migrant entrepreneurs, as well as financial institutions and civil society.

THE WAY FORWARD

Prerequisites and limitations

The effective contribution of remittances to private-sector development is dependent on general economic reform efforts. An enabling business environment provides the best breeding ground for business creation and investment by migrants. Conversely, weak property rights, corruption and excessive levels of state involvement in the economy negatively affect businesses, especially business creation.

In order to maximise the positive effects of the policy tools recommended in this report, the government of Tajikistan should continue its progress in structural reforms and its efforts to strengthen property rights and judicial independence and decrease informal profit-seeking and irregular interventions by public or private-sector figures. For example, growing deposits will only result in growing credit levels if they are transmitted through a more efficient and effective financial sector. Companies and entrepreneurs should be provided with a level playing field and a safe, stable environment.

Moves to strengthen property rights should include reforms that allow the population to have title deeds for their property. This would enhance the asset base of the population and could be instrumental in decreasing high collateral requirements. Secure ownership could also create incentives for investment and the allocation of land to productive producers.

Providing a level playing field for all participants on the market includes limiting the role of state-owned enterprises, both in the demand and the supply side of the financial sector. The role of the state in owning and controlling banks should be reduced. In line with this, directed lending towards state-owned enterprises should be curbed in order to ensure the efficient allocation of funds.

Guiding principles for implementation

The successful implementation of the recommendations outlined in this policy handbook will depend on the following general principles:

- Any policy instruments employed should be market oriented and their design phase should include a comprehensive, technical cost-benefit analysis. Provision should be based on demand and on good international

and regional practice. For example, the provision of any banking software infrastructure might be better provided by the private sector than by public agencies.

- The private sector and migrant entrepreneurs should be involved during all stages of policy design and implementation. Feedback from these stakeholders should be sought not only during the policy design phase, but also during implementation. For instance, this will be critical when creating or updating educational curricula and institutions.
- Policy makers should set clear aims and provide appropriate resources for the tasks needed. A mission statement is a useful tool to guide this process: sufficient resources should be allocated to reach the aim outlined. Where resources are limited, then so too should be the aims and mission statement, rather than offering all-encompassing but unachievable reform efforts. This principle might also result in many of the policy tools being started as pilot projects instead of sector-wide reforms.
- All instruments employed should be monitored from the beginning and evaluated at several stages. Transparency and independence are needed to efficiently allocate resources and limit the risk of abuse. Such scrutiny is probably most important for measures providing preferential funding for migrant entrepreneurs.

Possible implementation timeline

This policy handbook has outlined the key steps that Tajikistan needs to take to make better use of remittances and return migration for access to finance and SME development. The recommendations formulated in this report include short-, medium- and long-term actions. Figure 9 presents a basic implementation roadmap outlining policy recommendations and the corresponding actions. The figure also contains a possible high-level timeline. This is only a first step towards implementation. A refined timeline, including clear responsibilities and deliverables should be defined at a later stage.

Figure 9. Implementation roadmap

	Short term < 1 year	Medium term 1-3 years	Long term > 3 years
Facilitate the banking of remittances			
Develop technical solutions to connect MTOs and the local financial sector			
• Run a pilot project connecting one FI to MTOs	█		
• Create a centralised technological platform		█	
• Connect the platform to MTOs and foreign FIs		█	
• Create specialised products for migrants	█	█	
Step up efforts to increase migrants' financial literacy prior to departure, as well as their families' financial literacy			
• Include financial education in official curricula		█	█
• Continue, scale-up and replicate existing projects	█	█	
• Distribute information materials at departure and return locations	█	█	
• Inform relatives receiving remittances	█	█	
Consider incentivising long-term savings through exemptions from the income tax			
• Discuss exempting long-term savings from the income tax		█	
Strengthen the financial sector through increased bank competition and consolidation of the MFI sector			
• Encourage private sector solutions by granting pilot licenses	█	█	
• Facilitate the creation of new banks and the transformation of big MFIs to banks		█	█
• Resolution of ailing financial institutions	█	█	
Support business creation and create a one-stop-shop for migrants			
Provide training to equip return migrants with the entrepreneurial skills needed			
• Create entrepreneurship skills courses	█		
• Identify the institution best positioned to delivering training	█		
• Provide training during pre-start, start and post-start phases of business creation		█	
• Identify potential mentors and establish a database of migrant entrepreneurs	█	█	█
• Match mentors with migrant entrepreneurs		█	█
• Include entrepreneurial skills in the curricula of both secondary schools and universities		█	█
Consider providing targeted co-financing			
• Identify potential sources and/or raise new funds	█		
• Establish a transparent distribution mechanism connected to the entrepreneurial training		█	
• Continuously audit funds and establish a revolving funding mechanism		█	█
Create a one-stop-shop for migrant entrepreneurship			
• Reexamine the mandate and staffing of the Migration Service	█		
• Provide centralised information services	█	█	
• Increase regional and rural reach		█	█
Update the existing migration strategy by adding a component on private sector development			
• Consult with migrant entrepreneurs, FIs and civil society	█	█	█
• Formulate a post-2015 strategy	█	█	

BIBLIOGRAPHY

- Adams, R.H. (2011), “Evaluating the economic impact of international remittances on developing countries using household surveys: A literature review”, *Journal of Development Studies*, Vol. 47(6), pp.809-828.
- Agunias, D.R. (2009) *Closing the Distance: How Governments Strengthen Ties with Their Diasporas*, Migration Policy Institute, Washington, DC.
- AMFOT (Association of Microfinance Organizations of Tajikistan) (2014), *Annual Report*, AMFOT, Dushanbe, available from www.amfot.tj/en/amfot/publications/annual-report/.
- Arvand (2014), Микрокредитная депозитная организация Арванд (Micro loans in Tajikistan), www.arvand.tj/index.html?&scheme=`full` (accessed 10 July 2014).
- Atkinson, A. and F-A. Messy (2013), “Promoting financial inclusion through financial education”, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 34, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>.
- Barnard, G. (2009), “Russia’s long and winding road to a more efficient and resilient banking sector”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 731, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/220756044067>.
- Baxter, A. (2010), *Financial System Reform in Thailand*, Country Analysis Unit, Asia Focus, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco.
- Betti, G. and L. Lundgren (2012), “The impact of remittances and equivalence scales on poverty in Tajikistan”, *Central Asian Survey*, Vol. 31(4), pp.395-408.
- BRD (Bureau for Diaspora Relations) (2014), *Activities of the Bureau for Diaspora Relations*, Bureau for Diaspora Relations of the Republic of Moldova, Chişinău.
- Buckley, C. and E.T. Hofmann (2012), “Are remittances an effective mechanism for development? Evidence from Tajikistan, 1999–2007”, *Journal of Development Studies*, Vol. 48(8), pp. 1121-1138, <http://dx.doi.org/10.1080/00220388.2012.688816>.

- Buerkle, E., H. Hoang and M. Pape (2014), *Micro Loan and Savings Impact Assessment - Draft Version*, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit).
- Catrinescu, N. et al. (2009), “Remittances, institutions, and economic growth”, *World Development*, Vol. 37(1), pp. 81-92, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.02.004>.
- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2013), *International Remittances through Branchless Banking*, CGAP, Washington, DC.
- CGAP (2012), “CGAP landscape study on international remittances through mobile 2012”, CGAP presentation, available at www.slideshare.net/CGAP/cgap-landscape-study-on-international-remittances-through-mobile-2012.
- CIA (Central Intelligence Agency) (2014), Tajikistan, The World Factbook 2014, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tj.html.
- Cirasino, M., (09 April 2014), “More efficient ways to transfer remittances are emerging. Are migrants and their families ready to benefit from them?”, Private Sector Development blog, World Bank Group, <http://blogs.worldbank.org/psd/more-efficient-ways-transfer-remittances-are-emerging-are-migrants-and-their-families-ready-benefit> (accessed 25 April 2014).
- Coleman, B. et al. (2013), *Tajikistan: Diagnostic Review of Consumer Protection and Financial Literacy (Vol. 2 of 2): Comparison with Good Practices*. Financial and Private Sector Development, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/04/17961892/tajikistan-diagnostic-review-consumer-protection-financial-literacy-vol-2-2-comparison-good-practices>.
- Constine, J. (5 October 2014), “Hacked screenshots show friend-to-friend payments feature hidden in Facebook messenger,” TechCrunch, <http://techcrunch.com/2014/10/05/pay-with-facebook-messenger/>.
- Danzer, A., B. Dietz and K. Gatskova (2013), “Migration and remittances in Tajikistan: Survey Technical Report”, *IOS Working Papers*, No. 327, IOS (Institute for East and Southeast European Studies), Regensburg.
- Danzer, A.M. and O. Ivaschenko (2010), “Migration patterns in a remittances dependent economy: Evidence from Tajikistan during the global financial crisis”, *Migration Letters*, Vol. 7(2), pp.190-202.
- Davies, S., D. Robinson and H. Kuchler (13 April 2014), “Facebook targets financial services”, *Financial Times*.
- De Haas, H. (2012), “The migration and development pendulum: A critical view on research and policy”, *International Migration*, Vol. 50(3), pp. 8-25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2435.2012.00755.x>.

- Démurger, S. and H. Xu (2011), “Return migrants: The rise of new entrepreneurs in rural China”, *World Development*, Vol. 39(10), pp. 1847-1861. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.027>
- Doi, Y., D. McKenzie and B. Zia (2012), “Who you train matters: Identifying complementary effects of financial education on migrant households”, *Policy Research Working Papers*, World Bank Group, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-6157>.
- Driffield, N. and C. Jones (2013), “Impact of FDI, ODA and migrant remittances on economic growth in developing countries: A systems approach”, *European Journal of Development Research*, Vol. 25, pp. 173-196, <http://dx.doi.org/10.1057/ejdr.2013.1>.
- Dumont, J., G. Spielvogel and S. Widmaier (2010), “International migrants in developed, emerging and developing countries: An extended profile”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 114, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5km4g1bk3r7h-en>.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) (2014), *Strategy for Slovenia*, EBRD, London.
- EBRD (2012), *Assessment of the Performance of Insolvency Office Holders*, discussion paper, EBRD, London.
- Economist (3 August 2013), “Revenge of the nerds,” *The Economist*, www.economist.com/news/finance-and-economics/21582512-explosion-start-ups-changing-finance-better-revenge-nerds.
- EDB (Eurasian Development Bank) (2012), *Assessment of the Economic Effect and Legal/Institutional Consequences of the Common Economic Space Agreements in the Area of Labour Migration*, EDB, Almaty, www.eabr.ru/e/research/centreCIS/projectsandreportsCIS/labour_migration/
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2013), *Global Microscope on the Microfinance Business Environment 2013*, EIU.
- Ergasheva, Z. (25 July 2014), “It cannot be ruled out that the government will assume the 100% ownership interest in AIB”, *Asia-Plus*, <http://news.tj/en/news/it-cannot-be-ruled-out-government-will-assume-100-ownership-interest-aib>.
- Fajnzylber, P. and J.H. López (eds.) (2008), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, World Bank Group, Washington DC, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6911/426990/PUB0Remi1disclosed02125120081.pdf?sequence=1>.
- FFPSD (Framework and Finance for Private Sector Development in Tajikistan (undated), FFPSD website, <http://ffpsd.tj/>.

- FIRST (Financial Sector Reform and Strengthening Initiative) (2010), *Tajikistan Financial Sector Development Strategy 2010- 2015*, FIRST, www.nbt.tj/files/banking_system/Strategy_en.pdf.
- Gagnon, J. and D. Khoudour-Castéras (2011), *Tackling the Policy Challenges of Migration: Regulation, Integration, Development*, Development Centre Studies, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264126398-en>.
- Ghosh, B. (2006), *Migrants' Remittances and Development: Myths, Rhetoric and Realities*, IOM (International Organization for Migration), Geneva, Switzerland.
- Giuliano, P. and M. Ruiz-Arranz (2009), "Remittances, financial development, and growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 90(1), pp. 144-152, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2008.10.005>.
- GIZ (2014), "Survey of remittance receivers in Tajikistan", unpublished, GIZ FFPSD Tajikistan, Dushanbe.
- GIZ (2012), *FReDI: Financial Literacy for Remittances and Diaspora Investment: A Handbook on Methods for Project Design*, GIZ.
- GMG (Global Migration Group) (2010), *Mainstreaming Migration into Development Planning: A Handbook for Policy-Makers and Practitioners*, Global Migration Group, International Organization for Migration, Geneva.
- Government of Tajikistan (2010a), *National Strategy on the International Labour Migration of the Citizens of the Republic of Tajikistan for the Period of 2011-2015*, Government of Tajikistan.
- Government of Tajikistan (2010b), *Concept on the Attraction of Foreign Compatriots as Partners Engaged in the Country Development*, Government of Tajikistan.
- Grell Azar, S. (2009), "Integrating remittance recipients into the financial sector", *FIELD Brief*, No. 5., Academy for Educational Development, www.fhi360.org/resource/field-brief-no-5-integrating-remittance-recipients-financial-sector.
- Hall, J. (2010), *Ten Years of Innovation in Remittances: Lessons Learned and Models for the Future. Independent Review of the Multilateral Investment Fund Remittance Portfolio*, Inter-American Development Bank, Washington, DC. Available from: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35163520>.
- Hernández-Coss, R. (2005), "The U.S.-Mexico remittance corridor: Lessons on shifting from informal to formal transfer systems", *World Bank Working Papers*, No. 47, World Bank Group, Washington, DC.
- Hofer, A.-R. (2009), "Addressing the loss of skills to international migration", in *Designing Local Skills Strategies*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264066649-3-en>.

- Hugo, S. (15 November 2012), “Project results: Financial services for remittance receivers in Tajikistan and the Kyrgyz Republic”, Developing Markets Associates website, www.developingmarkets.com/project-results-tajikistan-and-the-kyrgyz-republic (accessed 19 June 2014).
- Ibanji, I. (2012), “Program on attracting remittances into the economy ‘PARE 1+1’: Create your future at home!”, presentation at the Migration and Skills seminar, 6-7 March 2012, Torino.
- IDIF (Individuals’ Deposits Insurance Fund) (2014), Indicators for the 2014 year, IDIF, Dushanbe, <http://idif.tj/index.php/en/information-for-banks-and-depositors/indicators/8-articles/129-indicators-of-the-2014-year>.
- IFC (International Finance Corporation) (2009), *Business Environment in Tajikistan as Seen by Small and Medium Enterprises, December 2009*, Investment Climate Advisory Services, World Bank Group, Washington DC.
- ILO (International Labour Organization) (2010a), *Migrant Remittances to Tajikistan: The Potential for Savings, Economic Investment and Existing Financial Products to Attract Remittances*, ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, Moscow.
- ILO (2010b), *Migration and Development in Tajikistan – Emigration, Return and Diaspora*, ILO, Moscow, www.ilo.org/public/english/region/eurpro/moscow/info/publ/migration_dev_elopment_report_taj.pdf.
- IME (Instituto de los Mexicanos en el Exterior) (2008), *Reporte de Actividades del Instituto de los Mexicanos en el Exterior, 2007-2008*, IME, México, D.F.
- IMF (International Monetary Fund) (2013), “IMF mission concludes the 2013 Article IV mission to Tajikistan”, Press release, No. 13/110, IMF, Washington, DC, www.imf.org/external/np/sec/pr/2013/pr13110.htm.
- IMF (2012), “Republic of Tajikistan: Sixth review under the three-year arrangement under the extended credit facility—Staff report”, *IMF Country Report*, No. 12/110, IMF, Washington, DC.
- IMF (2009), *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, 6th Edition, IMF, Washington DC.
- Jawaid, S.T. and S.A. Raza (forthcoming), “Effects of workers’ remittances and its volatility on economic growth in South Asia. *International Migration*, <http://dx.doi.org/10.1111/imig.12151>.
- Kapur, D. (2005), “Remittances: The new development mantra?”, in S.M. Maimbo and D. Ratha (eds.), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, World Bank Group, Washington, DC.
- Kausch, I. (2011), *Migration Policy: Guidelines for Practice*, GIZ, Eschborn.
- Keating, J. (15 May 2013), “Could Gmail’s new feature transform remittances?” Foreign Policy blogs,

http://ideas.foreignpolicy.com/posts/2013/05/15/could_gmails_new_feature_transform_remittances.

- KFW (2013), Tajikistan Rural Finance Sector Program (TRFP) First Phase Results and Initial Plans for Second Phase, KFW.
- L@ Red de la Gente (2014) L@ Red de la Gente, www.lareddelagente.com.mx (accessed 27 August 2014).
- Laruelle, M. (2007), “Central Asian labor migrants in Russia: The ‘diasporization’ of the Central Asian States?”, *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol. 5(3), pp. 101-119.
- Lewis, S. and F.-A. Messy (2012), “Financial education, savings and investments”, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k94gxrw760v-en>.
- Marchand, K., S. Fransen and M. Siegel (2013) *Migrant Entrepreneurship, Remittances and Development*, United Nations University-MERIT and Maastricht Graduate School of Governance, Maastricht.
- Marchetta, F. (2012), “Return migration and the survival of entrepreneurial activities in Egypt”, *World Development*, Vol. 40(1), pp. 1999-2013, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.05.009>.
- MEDT (Ministry of Economic Development and Trade) and UNDP (United Nations Development Program) (2013), “Monitoring and early warning in Tajikistan”, *Monthly Monitoring and Early Warning Reports*, December 2013, MEDT, Dushanbe.
- MEDT and UNDP (2012), *Tajikistan: Poverty in the Context of Climate Change*, National Human Development Report 2012, MEDT and UNDP, Dushanbe.
- Migration Service of the Republic of Tajikistan (2014), Letter sent to the OECD.
- Mohapatra, S. and D. Ratha (2010), “The impact of the global financial crisis on migration and remittances”, in O. Canuto and M. Giugale (eds.), *The Day After Tomorrow: A Handbook on the Future of Economic Policy in the Developing World*, World Bank Group, Washington, DC.
- Mohar, J.G. (2005), “Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, No. 821, pp. 213-224.
- Mohieldin, M. and D. Ratha (25 July 2014), “Bonds of the diaspora”, Project Syndicate, www.project-syndicate.org/commentary/mahmoud-mohieldin-and-dilip-ratha-propose-a-new-way-to-channel-remittances-toward-development-goals (accessed 29 July 2014).
- Mughal, A.-G. (2007), *Migration, Remittances, and Living Standards in Tajikistan: A Report Based on Khatlon Remittances and Living Standards Measurement Survey (KLSS 2005)*, IOM (International Organization for Migration) Tajikistan, Dushanbe.

- NBT (National Bank of Tajikistan) (2014a), Banking statistics, NBT, Dushanbe, <http://nbt.tj/en/statistics/> (accessed 15 September 2014).
- NBT (2014b), *Banking Statistics Bulletin*, No. 4(225), Statistical Division of the Statistics and Balance of Payment Department of the NBT, Dushanbe.
- NBT (2014c), “Survey of remittance flows to Tajikistan”, unpublished report, NBT, Dushanbe.
- Newland, K. and T. Hiroyuki (2010), *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*, Migration Policy Institute, Washington, DC.
- OECD (n.d.) “Database on Immigrants in OECD and non-OECD Countries: DIOC”, OECD, www.oecd.org/els/mig/dioc.htm (accessed 15 September 2014).
- OECD (2014a), *Private Sector Survey on Exports in Agribusiness* OECD, Paris.
- OECD (2014b), *Slovenia: Reforms for a Strong and Sustainable Recovery*, Better Policies. OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264215894-en>.
- OECD (2014c), *Survey on Remittance Receivers and Migrant Entrepreneurs*, OECD, Paris.
- OECD (2013a), “Banks’ restructuring and smooth deleveraging of the private sector”, in *OECD Economic Surveys: Slovenia 2013* OECD Publishing, Paris, pp. 43-71, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-svn-2013-4-en.
- OECD (2013b), *International Migration Outlook 2013*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2013-en.
- OECD (2013c), “Mobilising financial resources”, in *Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World*, OECD Publishing, Paris, pp. 183-216 http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-11-en.
- OECD (2012), “Promoting SME development”, in *OECD Economic Surveys: Indonesia 2012*, OECD Publishing, Paris, pp. 79-112, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-idn-2012-6-en.
- OECD (2011), “Financial reform in India: Time for a second wave?”, in *OECD Economic Surveys: India 2011*, OECD Publishing, Paris, pp. 119-152, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-ind-2011-7-en.
- OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>.
- OECD (2008), “Return”, in *Policy Coherence for Development 2007: Migration and Developing Countries*, OECD Publishing, Paris, pp. 105-110.
- OECD (2007), *Encouraging Savings through Tax-Preferred Accounts*, OECD Tax Policy Studies No. 15, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2005a), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264012578-en>.

- OECD (2005b), *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Recommendation of the Council, OECD, Paris, www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.
- OECD and the European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>.
- Orozco, M. (2006), “Between hardship and hope: Remittances and the local economy in Latin America”, Report commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank, Washington, DC, www.thedialogue.org/PublicationFiles/Remittances%20and%20the%20local%20economy%20in%20Latin%20America%20REPORT.pdf.
- Orozco, M. (2005), “International financial flows and worker remittances: Best practices”, Report prepared for the United Nations Population Division, www.thedialogue.org/PublicationFiles/Orozco_UNPD.pdf.
- Scharwatt, C. (7 November 2013), “Mobile money for the unbanked”, Mobile for Development, www.gsma.com/mobilefordevelopment/innovations-and-new-business-models-for-international-remittances-from-mmu-seminar-at-gsma-2013-nfc-mobile-money-summit (accessed 9 October 2014).
- Pérez-Akaki, P. and P.L.Á. Colín (2005), “Intermediación financiera y remesas en México” (Financial intermediation and remittances in Mexico), *Migraciones Internacionales*, Vol. 3(1), pp. 111-140.
- Philippine Star (3 December 2013), “Metrobank connects savings account with OFW remittance”, *The Philippine Star*, www.philstar.com/banking/2013/12/03/1263441/metrobank-connects-savings-account-ofw-remittance (accessed 23 July 2014).
- Prohnițchi, V. and A. Lupușor (2013), *Options for Harnessing Emigrants’ Remittances and Savings for the Development of the Republic of Moldova*, UNDP Mainstreaming of Migration into Development (MOMID) Project, UNDP, Chisinau.
- Ratha, D. et al. (2013), “Migration and remittance flows: Recent trends and outlook, 2013-2016”, *Migration and Development Brief*, No. 21, World Bank Group, Washington, DC.
- Re-Turn (2013), *Newsletter*, Issue 5, Re-Turn Project, Leipzig, available from www.re-migrants.eu/d.php?id=989&dn=1.
- Riviera, J.P.R. and P.O. Reyes (2011), “Remittances as avenue for encouraging household entrepreneurial activities”, *Journal of International Business Research*, Vol. 10.
- Schmelz, A. (2012), *Analysis of Migration Strategies in Selected Countries*, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) GmbH, Eschborn.

- Schmidtchen, R. (2012) *Toolkit: Regions Benefitting from Returning Migrants: Instruments to Support Re-Migrants*, Re-Turn Consortium.
- Sconosciuto, L. (2012), “Financial inclusion of remittance recipients in Tajikistan”, EBRD Stories, <http://ebrd-stories.com/financial-inclusion-of-remittance-recipients-in-tajikistan/> (accessed 19 June 2014).
- Shelburne, R. and J. Palacin (2008), “Remittance flows in the transition economies: Levels, trends, and determinants”, *UNECE Discussion Papers Series*, No. 2008.5, UNECE (United Nations Commission for Europe), available from https://ideas.repec.org/p/ece/disap/2008_5.html.
- Smoliner, S., et al. (2012), *Comparative Report on Re-Migration Trends in Central Europe*, Re-Turn Consortium.
- Sofranko, A.J. and K. Idris (1999), “Use of overseas migrants’ remittances to the extended family for business investment: A research note”, *Rural Sociology*, Vol. 64(3), pp. 464-481, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1549-0831.1999.tb00362.x>.
- Staneva, A.V. and G.R. Arabsheibani (2014), “Is there an informal employment wage premium? Evidence from Tajikistan”, *IZA Journal of Labor & Development*, Vol. 3(1), <http://dx.doi.org/10.1186/2193-9020-3-1>
- Staschen, S. (10 April 2012), “Powering remittances flows between Russia and Tajikistan”, CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) blog, www.cgap.org/blog/powering-remittances-flows-between-russia-and-tajikistan (accessed 21 July 2014).
- Sulaimanova, B. and A. Bostan (2014), “International migration: A panel data analysis of the determinants of emigration from Tajikistan and Kyrgyzstan”, *Eurasian Journal of Business and Economics*, Vol. 7(13), pp.1-9.
- Taber, L. et al. (2004), *Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico*, World Bank Group, Washington, DC.
- Tajmigration (23 December 2013), “The State Duma has ratified the agreement between Russia and Tajikistan on the terms of residences of Tajikistan’s citizens in Russia”, Tajmigration, <http://tajmigration.ru/news/74-gosduma-ratificirovala-soglashenie-mezhdu-rossiey-i-tadzhikistanom-o-poryadke-prebyvaniya-grazhdan-rt-na-territorii-rf.html>, (accessed 22 June 2014).
- Vaaler, P.M. (2011), “Immigrant remittances and the venture investment environment of developing countries”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, pp. 1121-1149. <http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2011.36>.
- Vezzoli, S. and T. Lacroix (2010), *Building Bonds for Migration and Development: Diaspora Engagement Policies of Ghana, India and Serbia*, Discussion Paper, International Migration Institute, University of Oxford and GTZ, Eschborn.

- World Bank (2014a), Tajikistan (2013), Enterprise surveys, World Bank, www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2013/tajikistan (accessed 19 March 2014).
- World Bank (2014b), “Tajikistan: Strong growth, rising risks”, *Tajikistan Economic Report*, No. 5 (No. 87028), World Bank Group, Washington, DC.
- World Bank (2014c), *World Development Indicators 2013*, World Bank Group, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-9824-1>.
- World Bank 2013a. *Doing Business 2014 Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank Group, Washington, DC, www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014.
- World Bank (2013b), Tajikistan 2009 Living Standards Measurement Survey Data, World Bank Group, <http://go.worldbank.org/23RV75BI30>.
- World Bank (2013c), *World Development Indicators 2013*, World Bank Group, Washington, DC.
- World Bank (2012), *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank Group, Washington, DC, www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013.
- World Bank (2008), *Enterprise Surveys Tajikistan: Country Profile 2008*, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/01/10208171/enterprise-surveys-tajikistan-country-profile-2008>.
- Yang, D. (2011), “Migrant remittances”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25(3), pp.129-152.
- Yang, D. (2008), “International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants’ exchange rate shocks*”, *The Economic Journal*. Vol. 118(528), pp.591-630.
- Yujuico, E. (2009), “All modes lead to home: Assessing the state of the remittance art”, *Global Networks*, Vol. 9(1), pp. 63-81, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1471-0374.2009.00242.x>.
- Zarate-Hoyos, G.A. (2004), “Consumption and remittances in migrant households: Toward a productive use of remittances”, *Contemporary Economic Policy*, Vol. 22(4), pp. 555-565. <http://dx.doi.org/10.1093/cep/byh042>.

ANNEX 1: ACCESS TO FINANCE POLICIES IN TAJIKISTAN: BACKGROUND ASSESSMENT

During project work in Tajikistan in 2014, the OECD carried out a policy assessment with the aim of providing a conceptual framework for the peer review process of Tajikistan's competitiveness policies. These peer reviews will allow policies to be benchmarked against the good practice promoted by the OECD and also to monitor progress in the implementation of reforms over time. The main findings of the assessment were discussed on 24 June 2014 in Dushanbe with government and private-sector stakeholders as part of the preparation of the country's peer review. The lead reviewers and experts from OECD countries (Turkey) also participated in the discussions.

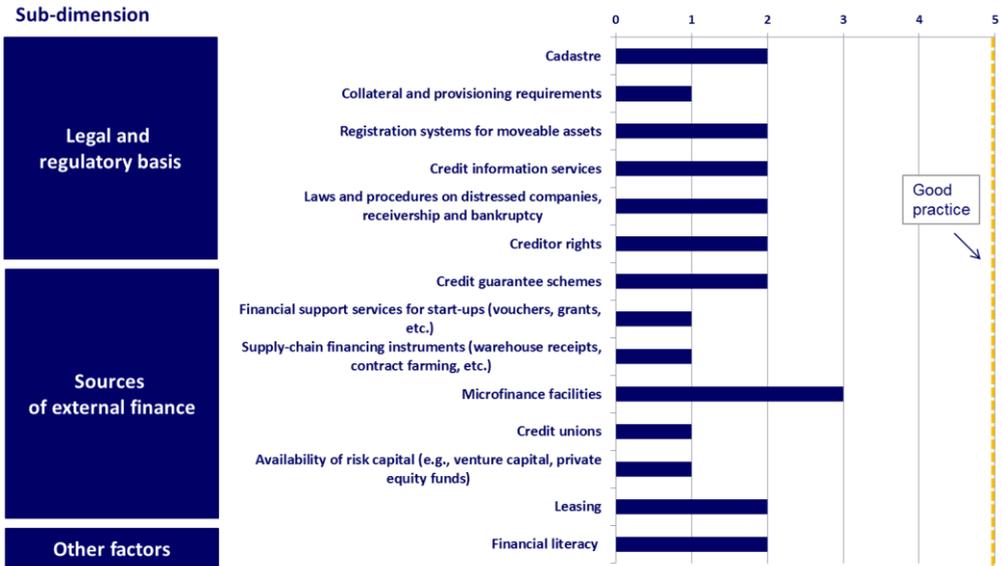
The results of the assessment were used to identify priority areas on which to focus reform efforts through the development of targeted guidelines and reform action plans.

Access to finance in Tajikistan

In 2010, Tajikistan was placed 152nd for its business development environment in the World Bank Doing Business rankings. By 2014 it was placed 143rd out of 189 countries, thus showing some improvement in its relative position and it was ranked one of the top ten reforming countries between 2005 and 2014 (World Bank, 2013a). Despite these relative improvements, access to financial services in general – and bank loans in particular – remains limited. High interest rates (between 20% and 30%) and a shortage of long-term financing reflect the inefficiency in the financial sector, which slows down economic growth. Cash held outside banks is very high: TJS 4.1 billion (~USD 900 million), which represents 72% of the total money supply (NBT, 2014a).

This assessment measures progress in developing a legal and regulatory framework conducive to SME lending, the availability of sources of external finance other than bank lending, as well as other tools that affect demand and supply of finance. The figure below summarises the overall assessment results.

Assessment results on access to finance



Legal and regulatory framework

Public policies for improving the legal and regulatory environment can help stimulate bank lending in general and enhance access to finance for SMEs in particular. Developing adequate information systems such as cadastre systems for land registry, business and collateral registries, credit bureaus, and accounting standards will help to bridge the credit information gap for SMEs. Moreover, the legal environment affects the ability of banks to recover collateral. In this respect, rules which ensure that creditor and property rights can be enforced and adequate bankruptcy laws are in place are the cornerstones of a legal system that facilitates lending to SMEs.

In Tajikistan, the legal and regulatory environment still needs to be improved to facilitate access to finance for SMEs. In the past years, important steps have been taken, such as the drafting of the Financial Sector Development Strategy, the establishment of a credit bureau, the drafting of regulations governing leasing and Islamic banking, and the development of a securities market. However, further work is necessary to implement reforms and improve regulation of the financial sector.

Cadastral

An effective legal and regulatory framework requires that the ownership of land has to be well documented. This means that a fully functioning cadastral system should be in place. Such a system allows firms to use real estate or land as collateral for bank finance.

In Tajikistan, while legal acts are in place and institutions managing the land registry have been created with the help of the World Bank Land Registration & Cadastral System for Sustainable Agriculture Project (LRCSP), several problems remain. Information is not provided in a systematic manner and the state registry only provides a basic level of information. Land is owned by the state, and land-use rights are not accepted by banks as collateral. The process for accessing ownership information is complicated and the State Land Cadastral System lacks qualified personnel. As a result, banks do not rely on cadastral information as a basis for defining and securing the value of loan collateral.

Reforms should be implemented to allow the population to have title deeds for their property. This would enhance the asset base of the population and could be instrumental in decreasing high collateral requirements. Secure ownership could also create incentives for investment and the allocation of land to productive producers.

As a next step Tajikistan could consider retraining the specialists of the State Committee on Land Management and Geodesy; establishing a clear separation of powers between the State and Land Cadastral System and the State Committee on Land Management and Geodesy; and facilitating access to the inventory for SMEs.

Cadastral

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No functioning cadastral systems.	Plans have been made to implement a functioning cadastral system.	Cadastral system in place, but the land ownership of the country has not yet been entirely documented.	The ownership of land has been documented but the cadastral system is not fully functioning.	Level 4 + fully functioning cadastral system allowing firms to use real estate as collateral in their efforts to access bank finance. Available on-line.

Source: The main document analysed was the land code of the Republic of Tajikistan on 13th of December 1996 as amended and supplemented from 01.08.2012.

Collateral and provisioning requirements

This indicator measures the extent to which a flexible definition of collateral and provisioning requirements for loans under USD 30 000 has been established. In addition, a central collateral registry covering most bank loans should be in place to provide a comprehensive overview of a company’s loan portfolio across different lending institutions.

The current regulation governing collateral requirements constrain SMEs’ ability to access credit. The national bank has defined high levels of collateral requirements, between 130% and 250% of the loan amount, to avoid systemic risk in the banking system. The exact level varies depending on the customer's credit history, the specifics of the loan and the type of financial institution involved. However, transparent information on the exact requirements is not available and the process of determining the collateral value is complex and lengthy.

As its next steps, Tajikistan could consider providing more extensive information to SMEs and banks about regulation and registration procedures and cutting red tape by implementing reforms to address systemic risk in the banking sector.

Collateral and provisioning requirements

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Very high collateral requirements >20 0%. Restrictive collateral definition and/or rigid provisioning requirements for uncollateralised loans	Collateral requirement ranging 150-200% of loan amount. Restrictive collateral definition and/or rigid provisioning requirements for uncollateralised loans	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000.	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000 and central collateral registry in place	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000 and central collateral registry covering most bank loans.

Source: The main document analysed was the Civil Code of the Republic of Tajikistan (part 1, chapter 22, paragraph 3).

Registration systems for movable assets

A fully operational online system for the registration of movable assets enables firms to use movable assets as collateral to access bank finance. Such a registration system for movable assets is especially important for small companies and local

entrepreneurs aiming to finance business expansion and begin new commercial projects.

In 2005, the Law on Movable Assets Security was adopted and the department of movable property under the Ministry of Justice was created. Subsequently, a movable property registry was created. However, it stopped working in 2011 (World Bank & IFC, 2013). Local financial organisations thus do not consider movable assets as a security. Time-consuming registration procedures, a lack of centralisation and limited ability to edit register entries created further barriers for SMEs to make use of the registry.

As a next step, Tajikistan could consider simplifying the registration procedures for movable assets. As a first step, the movable property registry should be made operational again and registration expanded to regional and district centres. Information should be disseminated among banks, MFIs and SMEs about using the registry as an effective tool during financial operations.

Registration systems for movable asserts

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No functioning registration systems for movable assets.	Legislation to establish a functioning registration system at the drafting stage.	Registration system of movable assets in place, but not yet fully operational. Information not easily accessible or fully reliable.	The ownership of pledges on the registered assets has been fully documented. Easy, low-cost access to registration and information.	4 + fully functioning system for registration of movable assets, allowing firms to use movable assets as collateral in their efforts to access bank finance. Information available online.

Source: The main document analysed was the law of the Republic of Tajikistan "On collateral of movable property" 2005.

Credit information services

Credit information is the whole complex of data about a borrower which allows credit organisations to minimise their risks when giving out credit, and borrowers in turn to become trusted clients. This indicator measures the availability of credit information services to financial institutions and the public, upon request. More than two years of credit history information should be made available, and borrowers should be given the right by law to access their own data.

In 2012, a credit bureau was established in co-operation with the National Bank of Tajikistan through an IFC project. It distributes both positive and negative credit information and guarantees borrowers' right to inspect their data (World Bank, 2013a). This credit information bureau is a recent phenomenon in Tajikistan's financial market. According to official information, the credit bureau has contracts with 70 financial organisations and has about 8 million credit histories in its portfolio. Current issues include the lack of information, as a large user base has yet to be built; untimely updates of credit histories; and the lack of long-term preservation and provision of information.

As a next step, Tajikistan could consider promoting the development of a credit information bureau market, increasing the number of bureaus and creating an accessible database of borrowers.

Credit information services

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit information services available in the country.	Credit information services in place, but access limited to financial institutions.	Credit information services available to financial institutions and to the public. Both positive and negative credit information is available.	3 + data on loans of more than € 20,000 to legal and physical persons are collected and made available to financial institutions and the public upon request. Information is updated regularly and comprehensive.	4 + more than 2 years of historical data are distributed. By law, borrowers have the right to access their data.

Source: The main document analysed was the law of the Republic of Tajikistan "On credit histories" 2009.

Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy

Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy need to be clear and transparent in order to prevent unhealthy companies from being kept alive for too long on the market, while avoiding the expulsion of viable companies from the market. Bankruptcy procedures need to also apply to state-owned enterprises. Laws and procedures related to financially troubled companies and bankruptcy are necessary for open and transparent competition, and the development and support of SMEs in the country.

Tajikistan's Law on Bankruptcy was amended in May 2009. It introduced additional insolvency procedures, which depend on the size of enterprises. Currently

there are different procedures for bankruptcy, and different terms and claims necessary for initiation of bankruptcy. Despite the amendments, the bankruptcy legislation is still missing some important provisions for effective bankruptcy and receivership procedures corresponding to international standards, both in terms of extensiveness and effectiveness as, for example measured by the EBRD Insolvency Law Assessment (EBRD, 2012). Bankruptcy laws are often not applied as local enterprises prefer to simply liquidate without filing for bankruptcy.

As a next step Tajikistan could consider to develop a mechanism of effective implementation of bankruptcy legislation adopted by the legal and regulatory base, while also increasing awareness among SMEs on existing bankruptcy procedures.

Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No specific laws and/or other procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures in drafting stage.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures formally in-place. Legislation not systematic and at an early stage of implementation.	Evidence of implementation of distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures in line with international standards and fully integrated in and consistent with commercial law and practice. Backlog of old cases has been reduced. Bankruptcy procedures also apply to state-owned enterprises.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures effectively and systematically applied in a transparent way. Bankruptcy procedures also apply to state-owned enterprises. There is ample evidence for this.

Source: The main document analysed was the law of the Republic of Tajikistan “On insolvency” (bankruptcy) 2003-2009.

Creditor rights

Full protection of creditor rights requires the implementation of a legal framework on secured transactions and efficient collateral enforcement. Creditor rights have to be broad if open competition in the entrepreneurial market is to take place.

Formally, creditors’ rights are confirmed by local government entities responsible for banking and financial activity, as well as by contracts between the participants of any credit activity. At the same time there are a large number of sub-law acts which sometimes contradict existing regulation.

As a next step, Tajikistan should consider providing strict guidance on the application of local acts with the reduction in numbers of sub-law acts and increased transparency; and the strengthening of creditor rights, rules of law and market-based approaches in the banking system.

Creditor rights

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
There is no law on secured transactions.	Legal framework on secured transaction ensures two out of four rights listed below. 1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no “automatic stay; 2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.	Legal framework on secured transaction ensures three out of four rights listed below. 1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no “automatic stay; 2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.	Legal framework on secured transaction ensures all four rights listed below. 1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no “automatic stay; 2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.	Level 4 + Collateral enforcement are efficient.

Source: The main documents analysed include the civil law of the Republic of Tajikistan (parts 1 and 2).

Sources of external finance

While bank lending is the main source of external finance for SMEs in most transition economies, it remains low and has been reduced even further due to the global financial crisis. Government policies and effective public financial support are important to bridge the widening financing gap for SMEs. Examples of policies to stimulate SME lending include risk-sharing mechanisms such as credit guarantee schemes, public financial support, supply-chain financing instruments, microfinance facilities, credit unions and the development of private-equity finance.

In Tajikistan, only a very limited number of policies and instruments to improve access to external sources of finance are in place and functioning. This is partly a reflection of the general lack of capital in the country. One positive exception is the supportive business environment microfinance institutions (MFIs) encounter in Tajikistan. However, MFIs can only partly address SMEs' credit demand as they are limited in the amount of credit they can lend to businesses (~USD 100 000).

Credit guarantee schemes

Credit guarantee schemes facilitate access to finance for SMEs through a risk-sharing mechanism that creates an incentive for banks to extend business loans to SMEs.

A functioning mechanism for issuing credit risk guarantees covers all elements of the financial system and plays a significant role in corporate and state finance. Loan guarantees are the most effective form of state support for entrepreneurship as they ensure banks against credit losses and thus increase the likelihood of credit provision to SMEs. Any loan guarantee scheme must teach entrepreneurs how to provide the information requested by banks and convince banks that the sphere of small and medium-sized business is suitable for the bank's services. It should also create and disseminate information about standards and procedures of financing throughout the business community, which individual entrepreneurs would struggle to generate independently.

A small credit guarantee scheme has been established in Tajikistan with the help of the donor community. However, the scheme remains limited in both funding and staffing. Partly as a result of its currently limited scope, there is little awareness of the scheme.

As a next step, Tajikistan should consider working on strengthening and increasing the scheme in place and setting up a more extensive guarantee scheme with a broader coverage and scope.

Credit guarantee schemes

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit guarantee scheme in place.	Credit guarantee scheme facilities under consideration	Credit guarantee facilities in place (Government initiative and state controlled)	Credit guarantee facilities operating under contract to the private sector but state-funded	Number of mutual or mixed credit guarantee schemes in place under private managers able to finance themselves out of fees alone.

Source: The main document analysed was the law of the Republic of Tajikistan from 2009 "About banking activity".

Financial support services for start-ups (vouchers, grants etc.)

Financial support services play an important role in supporting company start-ups and growth. Different tools exist to stimulate the business environment, such as the provision of direct financial support or matching existing funds.

Newly created companies often lack financial resources, but are an important driver of private sector development. In this case, the development of this form of small and medium-sized business is only possible if they can attain quick and inexpensive access to finance.

Start-up capital for high-growth SMEs based on public support schemes is almost non-existent in Tajikistan. In 2003, a government regulation created the Fund of Support for Entrepreneurs, a state organisation. In the current year, the fund plans to invest TJS 20 million (~USD 4 million) on business-project support. However, the fund does not focus on start-ups and processes to obtain credit are not fully transparent, which limits its impact.

As a next step, Tajikistan could consider the development of a public-private partnership for the allocation of financial support to start-ups in order to achieve a transparent allocation of the limited resources available.

Financial support services for start-ups (vouchers, grants etc.)

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No financial support in place and no plans to establish it	Strategy on financial support tools under discussion/local initiatives in preparation.	Strategy on financial support tools approved: detailed proposals and budget allocations, either at central or local government level.	Level 3 + several financial support tools are being implemented	Level 4 + financial support tools are being used throughout the country.

Source: Main documents analysed were the Law of Tajikistan “On state budget” and the Law on “Protection and support of entrepreneurship in Tajikistan”.

Supply-chain financing instruments (warehouse receipts, contract farming etc.)

Supply-chain financing instruments can serve as a useful tool to increase access to finance in sectors and areas where bank financing is limited. Instruments such as warehouse receipts or contract farming can be implemented as regional pilot projects with support from donors and later be extended with bank participation to other regions and sectors.

Control over supply chains is one of the most significant aspects of modern entrepreneurship. In the past, manufacturers dictated their conditions to retailers, but now manufacturers have to meet the growing needs of customers. Also, the speed of turnover plays a major role whether in product development, production or sales. Thanks to information technology, every element of the supply chain – manufacturer, retailer or end consumer – can have information on what is going on with the others. Based on international experience, supply-chain financing is most likely to happen and most effective where there are major logistics centres.

In Tajikistan, systems and financing tools using the supply chain as a whole are not developed. There are no appropriate logistics centres for small and medium-sized businesses. Individual elements of the supply chains are separate from various sources, increasing transaction costs and also weakening the effectiveness of income generating activities as a whole. Trust between market participants is limited and the regulatory framework needed for warehouse receipt financing has not been established.

As its next steps, the government could consider to develop a regulatory framework for the creation and development of logistic activities in Tajikistan based on a specially allocated mechanism of financing of supply elements in general; developing a state-private partnership as an alternative form of supply chain financing; and a partnership with leading logistics centres from abroad (through branches or agencies) in order to come up with a national logistics system.

Supply chain financing instruments (warehouse receipts, contract farming, etc.)

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No supply-chain financing takes place.	Basic bilateral supply-chain financing takes place, such as contract farming and supplier finance. Banks are not involved.	Supply-chain financing takes place on a regular basis and is common practice, stakeholders are trained on practices. Some banks are participating.	Level 3 + Evidence that more complex supply-chain financing instruments are already in use. Some cases of more complex instruments (e.g. Repurchase agreements, warehouse receipts, factoring)	Level 4 + Supply-chain financing instruments are fully operational with banks participating. A system of contract enforcement specific to supply-chain financing is in place and working well.

Source: The main documents analysed were the law of the Republic of Tajikistan from 2009 “About banking activity” as well as documents of the project “Development of a state-private entrepreneurship” in Tajikistan, implemented by the Asian Development Bank within the framework of Gozkominvest and the Office of Governmental Property since 2013.

Microfinance facilities

Microfinance is the most important and readily available financial resource for the poorest stratum of the population. It is also important for the development of the middle classes in a country.

Since the 1990s there have been many microfinance organisations and associations operating in Tajikistan, including some which were developed with the assistance of foreign partners. At the moment, the existing banking system does not contribute to the development of microfinance operations, because it prefers to get high interest rates from bigger loans. Banks are not interested in a large number of poor credits with low interest rates. As of 30 June 2014, there were 123 microfinance organisations functioning in Tajikistan. Microfinance covers the following sectors: agriculture (32% of loans), consumer credit (23%), industry (17%), service sector (12%) and other (16%).

In order to develop microfinance further, Tajikistan could consider encouraging an increase in microfinance organisations by enlarging the number of microfinance organisations both in terms of location, and the types of credit offered, with the formation of microcredit funds and microfinance banks. In addition, Tajikistan could consider extending the geographical reach of the existing microfinance system through the spread of branches and bank agencies to rural areas.

Microfinance facilities

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No microcredit facilities (neither small credit lines nor microfinance sector) in the country.	Microcredit facilities (either small credit lines or microfinance) exist at the level of pilot projects with limited impact.	Microfinance sector present and operating throughout the country. Facilities mainly state or donor funded. Limited range of microfinance products.	Microfinance facilities self-sustainable. Special facilities for targeted groups such as youth and women entrepreneurs. Legal and regulatory framework for microfinance industry under preparation.	Level 4 plus wide range of microfinance products. Appropriate legal and regulatory framework in place for microfinance

Source: The main document analysed was the Law of the Republic of Tajikistan "On microfinance organizations" 16.04.2012.

Credit unions

Credit unions play an important role in diversifying the financial products available. Credit unions can provide financing at competitive rates and financial services to their members in economic sectors that are usually under-served. Many credit unions also provide services intended to support local economic development.

Credit unions can become one of the largest and most popular financial institutions, providing the population with a non-profit alternative to banks. Although there were several attempts to implement the structures and provide the regulatory environment needed for credit unions, this particular source of external finance has not yet developed in Tajikistan. One of the explanatory factors often cited for the lack of credit unions in Tajikistan is the country's Soviet legacy.

As further steps Tajikistan could consider raising awareness among potential users of credit unions and expand initial credit unions with the support of donors experienced in financial sector development and control.

Credit unions

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit unions in the country	Credit Unions exist at the level of donor-supported pilot projects with limited impact.	Credit Unions are present and operating in a limited number of sectors. Limited range of financial products.	Credit Unions are self-sustainable and active throughout the country in most economic sectors. Limited range of financial products.	Level 4 + wide range of financial products (e.g. issue checks, cards, investment services).

Source: The main document analysed was the Law of the Republic of Tajikistan "On credit unions" from 19.03.2013.

Availability of risk capital

The availability of risk capital, including venture capital and private equity funds, has a profound effect on the development and growth of SME finance. Legislation for venture capital, private equity and investment funds needs to be in place to develop the market. Risk capital in various forms plays an important role in the development of SMEs and offers private financial means of funding.

In practice, venture capital financing does not yet take place in Tajikistan, because major entrepreneurs keep their private financial means abroad or invest them (in limited numbers) in short-term trade investments. Regular investment funds do not exist. Long-term investments in productive businesses are thus not financed by private risk capital. In addition, up to now such type of investments have not been regulated.

As its next steps, the government of Tajikistan could consider designing and implementing legislative and regulatory acts on risk capital including the establishment of transparent tax regulations for the creation of investment funds, based on international good practice.

Availability of risk capital

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No venture capital/private equity/investment funds legislation under consideration.	Venture capital/private equity/investment funds legislation under consideration.	Venture capital/private equity/investment funds legislation in place.	Level 3 + several venture capital/private equity funds investing, including funds specialized on SMEs, but the only exit possibility is direct sales.	Level 4 + range of exit options, including a functioning (second-tier) stock exchange with clear opportunities for initial public offerings (IPO) of venture-capital backed enterprises. Legislation in line with best practices.

Source: Main documents analysed were The Law of Tajikistan “On banking” and the law on “Protection and support of entrepreneurship in Tajikistan”.

Leasing

Leasing can be another source of external finance for SMEs. Legislation to regulate and supervise the leasing sector is needed before the market can develop. Generally leasing is an accepted practice worldwide, which is most effective for developing economies and for small and medium-sized businesses with a low level of development.

According to the law “On Finance Lease (Leasing)” adopted in 2003, various capital items can be leased in Tajikistan, including enterprises and other property complexes, premises, buildings, equipment, transport and other personal property that can be used for entrepreneurial activities. At the same time, land parcels or other natural sites, and prohibited/confiscated properties, cannot be leased. The subject of the lease must be registered in accordance with the requirements of tax legislation of the Republic of Tajikistan.

There are some leasing companies operating in Tajikistan but the demand for leasing services is limited. The main problem of the leasing sector in Tajikistan is the low capitalisation of leasing companies which serve as middlemen between banks and lessees. Leasing companies’ own financial resources are limited, so the risk for banks is high. Besides the assessment of the credit risk of the lessee, the bank has to assess the leasing company as well. All this is costly and time-consuming. Another problem for leasing companies in Tajikistan is VAT that is not reimbursed. Fault-finding by the tax authorities causes loss of about 15% of leasing

companies' revenues annually. In addition, the sector does not function effectively because right of land ownership does not provide for transfer of real estate into leasing.

As its next steps, Tajikistan could consider updating the current legislative framework, in particular tax regulation, taking into consideration the facilitation of opportunities for leasing operations for SMEs.

Leasing

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No leasing activity, no plans for leasing law.	Leasing law under preparation.	Leasing law approved and institutional responsibilities clearly assigned. Some leasing activity.	Implementation of leasing law. Regulator active in monitoring market. Significant leasing activity.	Leasing law fully implemented. Regulation and supervision of the leasing sector is enacted. Significant leasing activity. Some specialized leasing companies.*

Source: The main document analysed was the Law of the Republic of Tajikistan "On Finance Lease (Leasing)" (2003).

Other factors that affect demand and supply of finance

Improving financial literacy is important for both the demand and supply of SME finance. The government could support financial literacy by developing a national strategy that provides a methodology for evaluating the levels of financial literacy and promotes related educational programmes.

Financial literacy

A national strategy to promote financial literacy and financial education is needed to avoid the underutilisation of investment and savings products, and to encourage SMEs to apply for bank financing. The objective should be to educate consumers on a wide range of financial products. National campaigns should be put in place to raise awareness of ways to protect against financial risks. Relevant and user-friendly financial information should be disseminated to the public through web sites and the media.

All participants in financial markets need the knowledge that will help them to assess the situation and make effective decisions. However, surveys reveal that the

level of financial literacy in Tajikistan is not high, especially in rural regions. This limits the participation of *dekhan* farms and entrepreneurs in financial markets.

As a next step, Tajikistan could consider working on increasing the level of financial knowledge by continuing to implement state programmes on education, donor activity such as the work undertaken by GIZ, and strengthening educational courses in universities, and courses for advanced training of the employees.

Financial literacy

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Financial literacy levels are extremely low in general. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes do not exist.	Financial literacy levels are extremely low among certain segments of the population. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes is considered.	Financial literacy levels are low and the lack of understanding of investment and savings products results in their underutilisation. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes exist.	Financial literacy levels low only with respect to certain complex products. Government schemes to rectify this gap exist. Consumers have access to a variety of credit and savings instruments provided by a range of entities, from on-line banks and brokerage firms to community based groups. Both information and training to consumers on the operation of markets and on the roles of market participants are available.	Consumers are educated on a wide range of financial products (investment, savings, etc.). Government support this effort by encouraging National campaigns to raise awareness of the population about the need to improve their understanding of financial risks and ways to protect against financial risks. Specific Web sites providing relevant, user-friendly financial information to the public exist. Media is widely used to achieve a wider coverage and exposure of relevant information and for the dissemination of education messages.

Source: The main documents analysed include the materials of 27 sessions of the Council of the heads of central banks, states-participants of EAEC on “Development of programs on financial literacy in the states-participants of EAEC”; as well as legislation in the area of entrepreneur development, banking-financing activity and specialised secondary education and higher vocational education.

ANNEX 2: SURVEY ON REMITTANCES AND MIGRANT ENTREPRENEURSHIP

As part of the research undertaken for this publication, the OECD conducted a survey of return migrants during the summer of 2014 in Tajikistan. The survey interviewed 250 return migrants from all regions of the country. This section describes the objectives of the survey on remittances and migrant entrepreneurship, as well as the methodology used. It also highlights key results of the survey and presents selected questions and responses.

Objectives of the survey

The main objective of this survey was to complement the existing research and analysis by zooming in on several specific topics already identified as most relevant to using remittances for access to finance and SME development in Tajikistan. A further objective was to gain a better understanding of the relationship between remittances, return migration and migrant entrepreneurship. Areas of focus include the frequency of sending remittances back home and the amounts sent, the savings derived from these remittances as well as the saving patterns, and the role of these savings in business creation and expansion in Tajikistan.

Methodology

The 250 return migrants were interviewed by phone. A subsample of the survey (100 respondents) covered return migrants who were engaged in entrepreneurial activities, either on their own or with their family.

The sample comprised respondents from all regions of Tajikistan in proportion to their share of labour migrants: 4% of respondents were from Dushanbe, 35% from the Region of Republican Subordination, 33% from Sughd, 26.4% from Khatlon and 2% from Gorno-Badakhshan Autonomous Oblast. Overall, 110 respondents came from urban areas and 140 from rural areas.

Key results

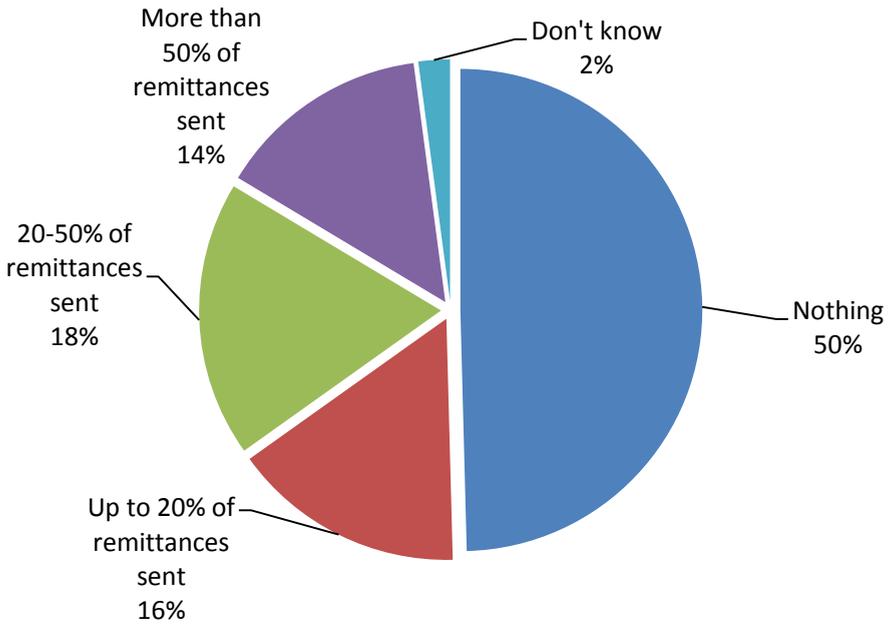
- 72% of respondents are seasonal migrants who have migrated for several years. Only 8.4% of the return migrants were one-time migrants who had left

Tajikistan only once and for less than one year, while 19.6% were long-term migrants, who have stayed abroad for more than a year.

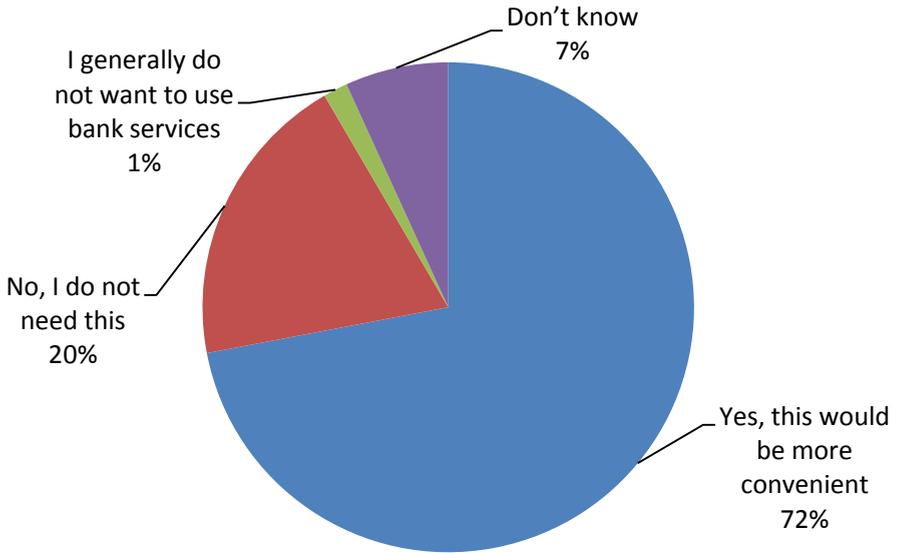
- Russia was the destination of 98% of respondents. Almost half of them worked in the construction sector, followed by jobs such as repair workers, market/grocery sellers and similar.
- Remittances were sent at least once a month by 65% of respondents. Migrants claim to have sent USD 480 per month on average while abroad. Most remittances were spent on consumption, followed by family events (weddings) and construction activity.
- Around half of the respondents managed to save part of their remittances. One-third of respondents saved more than 20% of remittances received: 19% saved 20-50% of their remittances and 14% saved more than 50% of their remittances, while 16% saved less than 20% of their remittances.
- A subsample of the survey covered return migrants and their families who had become entrepreneurs and opened a business. These respondents had higher savings rates. The businesses surveyed make a strong contribution to employment: 70% employed at least one person and 25% employed five and more.
- The main problem encountered in starting a business was the lack of capital/savings (46% of respondents) followed by difficulties in finding a location (8%) and lack of knowledge and experience (7%).
- In line with this, remittances play a significant role for migrant entrepreneurs: They are the second most important source of finance when it comes to creating a business and the third most important source of finance to expand a business (after business revenue and personal savings).

Selected questions - Remittances and remittance-based saving

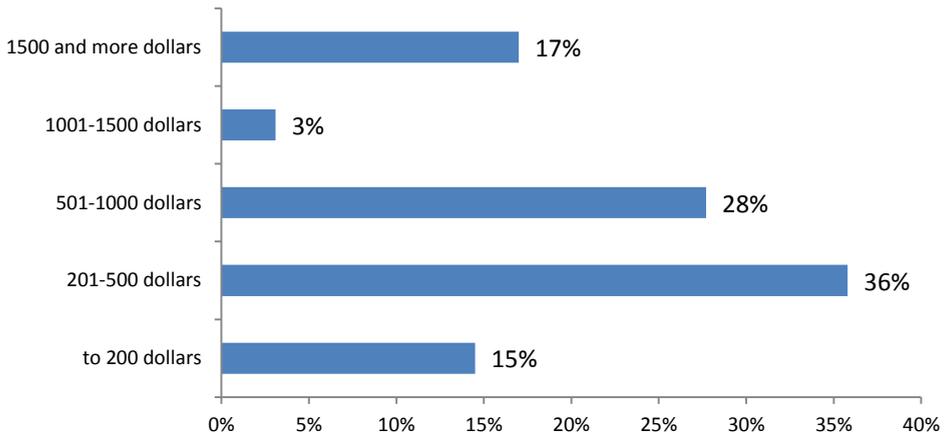
How much was saved by your relatives during your stay abroad?



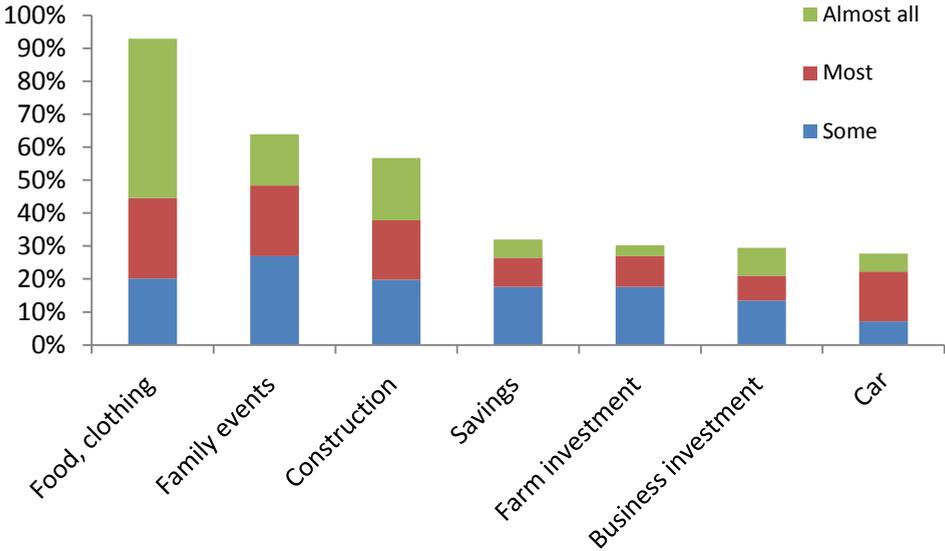
Would you be interested in accounts at banks or MFIs that are directly connected to money transfer organisations?



How much money on average did you send home each time?(USD)

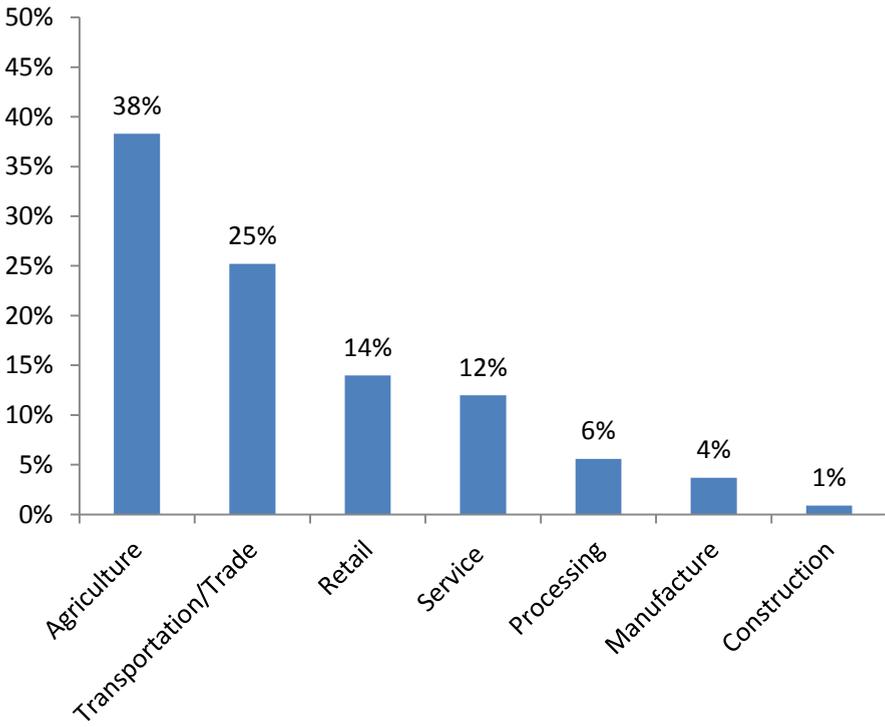


How was the money spent?

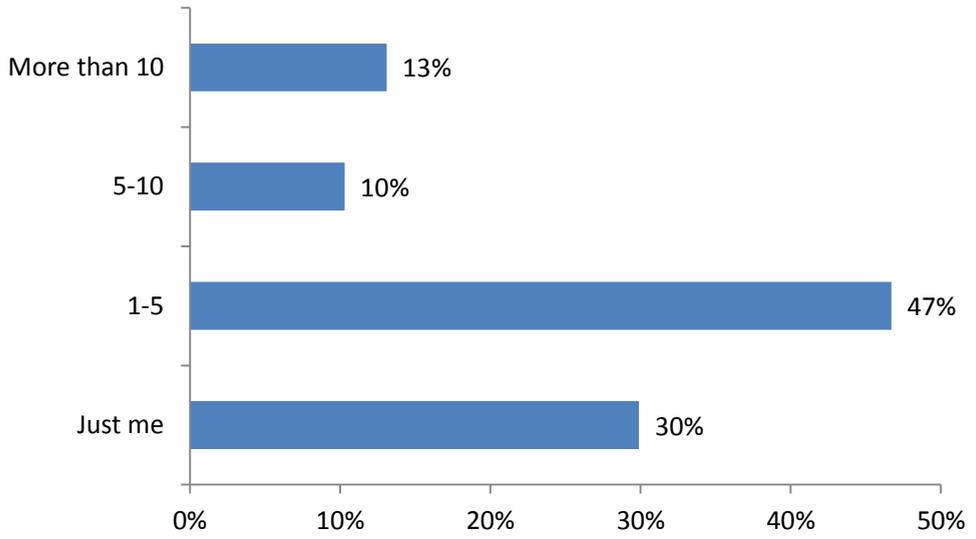


Remittances and entrepreneurial activities

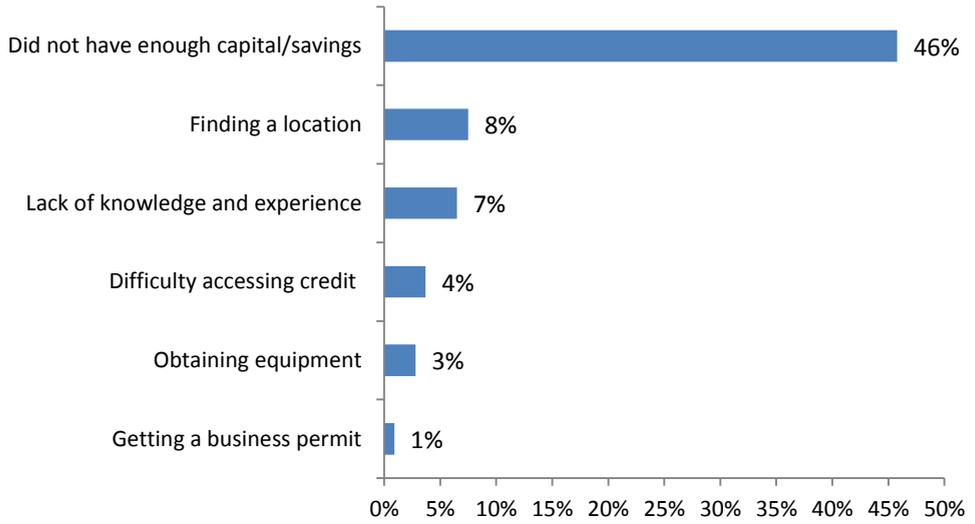
In which industry does your main business operate?



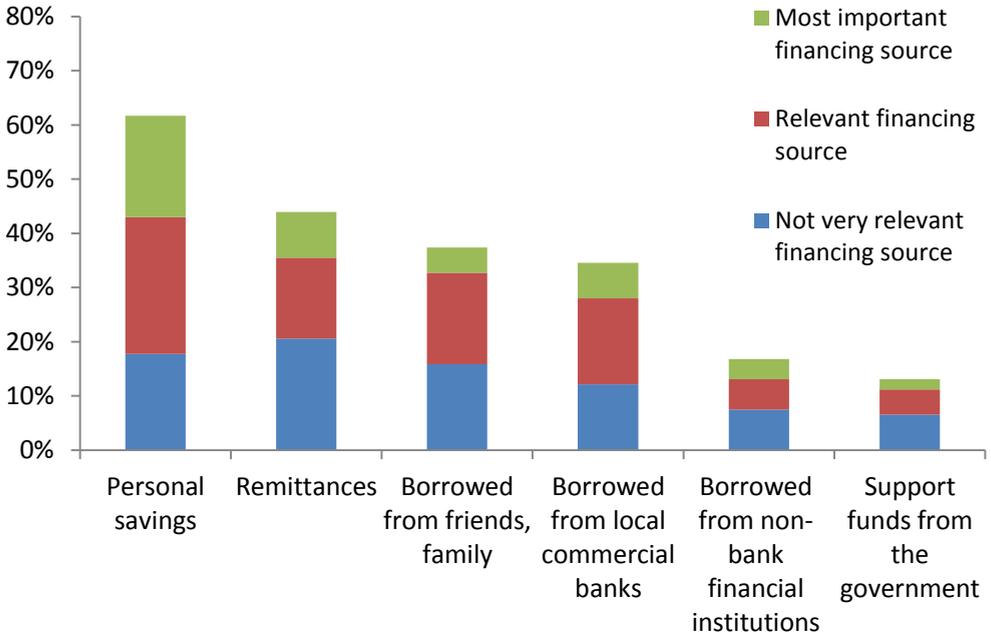
How many people are working in the business?



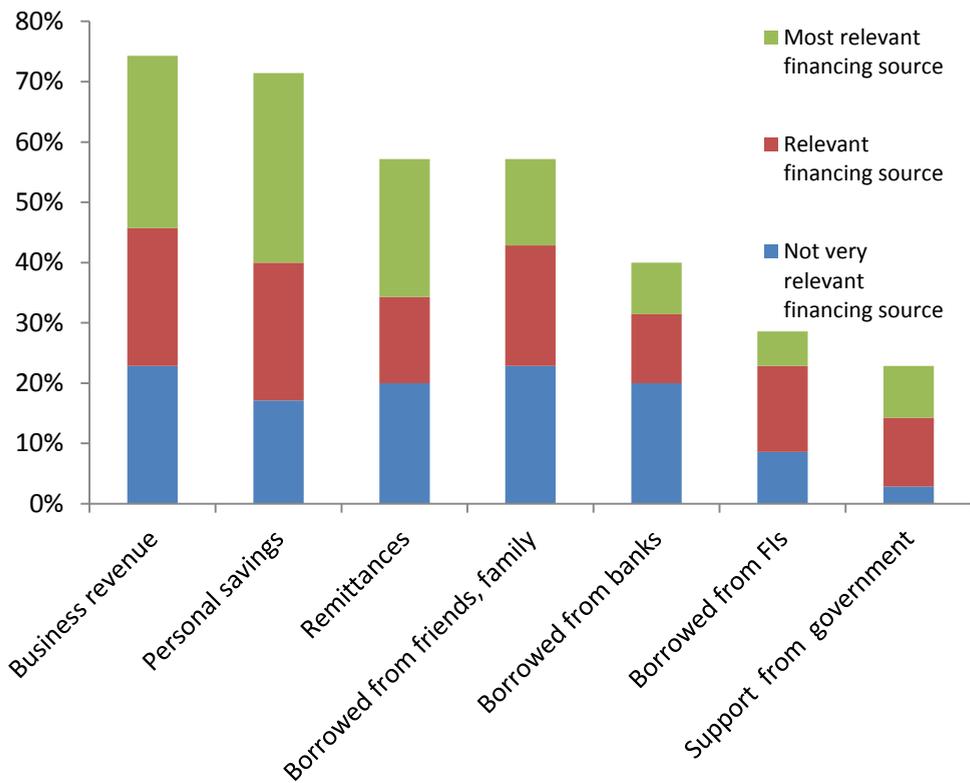
What were the main problems you had when creating the business?



How did you finance the creation of the business?



How were further financing needs financed?



РУКОВОДСТВО
ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ
В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО
СЕКТОРА

*Расширение доступа к финансированию в целях
развития МСП Таджикистана*

Январь 2015 года

Настоящий документ и приведенные в нем карты не ограничивают статуса или суверенитета какой-либо территории, а также не затрагивают вопроса международных границ и названия любой территории, города или местности.

Документ составлен при финансовой поддержке Европейского союза. Изложенные в нем взгляды не обязательно отражают официальное мнение Европейского союза.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данная публикация подготовлена в рамках Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии с целью предложить рекомендации по реализации реформ, призванных упростить доступ малых и средних предприятий Таджикистана к финансированию за счет более грамотного использования денежных переводов.

Инициатива ОЭСР по странам Центральной Азии, запущенная в ноябре 2008 года, входит в Программу ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии и направлена на повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности Афганистана, Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана. Ее цель заключается в обмене знаниями, опытом и наработками со странами-участницами ОЭСР для создания благоприятного инвестиционного климата, повышения производительности труда, усиления поддержки предпринимательства, развития частного сектора и построения инновационной экономики.

В настоящей работе использованы рекомендации, изложенные в *Обзоре конкурентоспособности стран Центральной Азии* за 2011 год. Вниманию читателей представляется один из двух докладов, которые были подготовлены по инициативе правительства Республики Таджикистан в 2014 году по итогам обсуждений на заседаниях отраслевых рабочих групп, состоящих из представителей государственного и частного сектора. Данная публикация посвящена вопросам улучшения доступа к финансированию и развитию МСП в Таджикистане. В ней даются советы по более грамотному использованию денежных переводов и усилению предпринимательской деятельности среди мигрантов, в частности за счет расширения охвата финансовыми услугами и формирования необходимых навыков у вернувшихся мигрантов. В 2014 году доклад пройдет экспертную оценку на заседании Круглого стола по повышению конкурентоспособности стран Евразии, где соберутся высокопоставленные представители и технические эксперты из государств Евразии, стран ОЭСР и организаций-партнеров. Круглый стол организуется один раз в год и служит площадкой для проведения экспертной оценки и обмена знаниями в сфере реализации реформ, направленных на повышение конкурентоспособности.

Проект осуществлялся при поддержке Немецкого общества по международному сотрудничеству и финансовом содействии Европейского союза.

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Настоящий доклад стал итогом работы, проведенной в рамках Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии под руководством Управляющего комитета Инициативы по странам Центральной Азии совместно с Правительством Республики Таджикистан и при участии частного сектора страны.

В подготовке данной публикации приняли участие представители Канцелярии заместителя премьер-министра, Министерства экономического развития и торговли, Национального банка Таджикистана и ряда других министерств и ведомств, частных объединений и предприятий страны, среди них:

- Его Превосходительство первый заместитель премьер-министра Давлатали Саид, Его Превосходительство министр экономического развития и торговли Шариф Рахимзода, вице-министр экономического развития и торговли Саидрахмон Назриев.
- Другие представители правительства Республики Таджикистан: первый заместитель председателя Национального банка Таджикистана Джамшед Юсуфиён, заместитель председателя Государственного комитета по инвестициям и управлению государственным имуществом Нигина Абдуллоева, первый заместитель руководителя Миграционной службы Анвар Бобоев, начальник Управления внешнеэкономического сотрудничества Министерства экономического развития и торговли Фарух Солиев.
- Представители частного сектора, в том числе: Файзали Раджабов (Ассоциация строителей Таджикистана и Союз развития частного сектора), Шоира Садыкова (МДО «Арванд»), Муминджон Юсуфжанов (МДО «Матин»), Матлуба Ульджабаева (Национальная ассоциация малого и среднего бизнеса), Диана Пирри, Имран Шамс (ЗАО «Первый микрофинансовый банк»).
- Международные организации и эксперты, в частности: Парвиз Акрамов, Манучехр Рахмонов и Парвиз Рашидов (Программа развития ООН), Мадина Нурматова и Кристофер Миллер (МФК /Группа

Всемирного банка), Шахло Рахимова (Министерство международного развития) и Уфук Акар (Организация по развитию малых и средних предприятий, KOSGEB).

Немецкое общество по международному сотрудничеству предоставило Таджикистану поддержку и возможность взаимодействия с рядом региональных экспертов, таких как: директор представительства GIZ в Таджикистане Стефан Эльбер, заместитель директора представительства Йенс Эльснер, старший экономист Игорь Ероменко, руководитель группы Вера Вольгемут-Лосе, руководитель группы Хартвиг Угетюм, ассистент проекта Баходур Негматов и административный руководитель Наргиза Джамолидинова.

Европейский союз оказал финансовое содействие в реализации проекта: Его Превосходительство глава Представительства Европейского союза / посол ЕС в Таджикистане Эдуард Ауэр, второй секретарь и руководитель Оперативной секции в Таджикистане Овидиу Мик, руководитель подразделения в составе Главного управления по развитию и сотрудничеству Жан-Клод Буаден, руководитель отдела в составе Главного управления по развитию и сотрудничеству Европейской комиссии Томас Уили и представитель Главного управления по развитию и сотрудничеству Европейской комиссии Анна Бердаш.

Сопредседатели Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии: Европейский союз (Ее Превосходительство посол и постоянный представитель Европейского союза в ОЭСР Мария Франческа Спатолистано) и Республика Казахстан (Его Превосходительство советник президента Ербол Орынбаев).

Настоящий доклад составлен под контролем руководителя Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии Антонио Сомма.

Основным автором доклада стал Себастьян Купфершмид. Координировали проект Грегори Лекомт и Клемент Брено. Ценную помощь в проведении исследований и составлении доклада оказали Мартин Поспишил, Мерьем Торун, Диана Красюн, Гунай Фарадова и Мартин Вайднер. Публикацию проверили Жан Шуйер, Карл Доусон, Жан-Франсуа Лянжелле, Хорхе Гальвез-Мендез (Секретариат по международным отношениям ОЭСР), Дэвид Худур и Лиза Андерссон (Центр развития ОЭСР, Отдел миграции и повышения квалификации), а также Теодора Ксеногиани (Отдел по международной миграционной политике и данным, Управление по вопросам занятости, труда и социальных отношений ОЭСР).

За редактирование и подготовку к печати отвечала Салли Хинклифф. Важное содействие в реализации проекта оказали Патриция Делонуа и Элизабетта да Прати (Секретариат по международным отношениям, ОЭСР), а также Вероника Грушевская (независимый консультант).

Доклад подготовлен в целях проведения экспертной оценки на втором заседании состоялось в Париже 26 ноября 2014 года. Ход обсуждений регулировал Туна Шахин, вице-председатель Организации по развитию малых и средних предприятий Турции (KOSGEB).

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ.....	4
СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ.....	10
КРАТКИЙ ОБЗОР.....	15
ГЛАВА 1: ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ МСП В ТАДЖИКИСТАНЕ	19
Ограниченные возможности для развития МСП, несмотря на особое значение данного сегмента для экономики Таджикистана	19
Ограниченный эффект от государственных мер по улучшению доступа к финансированию	27
Грамотное использование денежных переводов от мигрантов - один из способов стимулирования развития МСП	32
Проблемы, препятствующие использованию денежных переводов в целях повышения доступности финансирования и развития МСП в Таджикистане	46
ГЛАВА 2: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И НАВЫКОВ МИГРАНТОВ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ МСП И УЛУЧШЕНИЯ ДОСТУПА К ФИНАНСИРОВАНИЮ	49
Охват финансовыми услугами: стимулирование участия мигрантов в финансовой системе родной страны.....	49
Предпринимательская деятельность мигрантов: оказание вернувшимся мигрантам содействия в открытии собственных предприятий в рамках программ по развитию предпринимательской деятельности	66
ГЛАВА 3: АНАЛИЗ НЕДОЧЕТОВ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ.....	77
Охват финансовыми услугами: содействие поступлению денежных переводов в банковский оборот	78
Предпринимательская деятельность мигрантов: содействие открытию новых предприятий и создание единого центра по работе с мигрантами.....	86

НАПРАВЛЕНИЕ ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ.....	93
БИБЛИОГРАФИЯ	99
ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ В ТАДЖИКИСТАНЕ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ОПРОС НА ТЕМУ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИГРАНТОВ.....	133

таблицы

Таблица 1. Десять стран - крупнейших получателей денежных переводов..	34
Таблица 2. Характеристики различных вариантов перевода денежных средств.....	52

Рисунки

Рисунок 1. Значительная доля рабочих мест и низкий уровень доходов в деханских хозяйствах	22
Рисунок 2. Сроки вкладов	26
Рисунок 3. Число МФИ и их клиентов.....	27
Рисунок 4. Результаты оценки государственного курса в отношении доступа к финансированию	28
Рисунок 5. Приток денежных переводов в развивающиеся страны (Mohieldin and Ratha, 2014)	33
Рисунок 6. Эмиграция из Таджикистана.....	37
Рисунок 7. Сферы занятости выходцев из Таджикистана, проживающих в России.....	42
Рисунок 8. Обзор рекомендаций.....	78

Блоки

Блок 1. Структура частного сектора в Таджикистане и терминология.....	21
Блок 2. Ограниченные возможности финансового сектора в связи с недостатком депозитов	25
Блок 3. Основные рекомендации по итогам оценки государственной политики	31
Блок 4. Денежные переводы, инвестиции и деловой климат.....	36
Блок 5. Двусторонние соглашения, регулирующие вопросы трудовой миграции из Таджикистана	40
Блок 6. Связь между ОПДС и МФИ благодаря «L@ Red de la Gente» в Мексике.....	53

Блок 7. Денежные переводы 2.0: передовые технологии на рынке денежных переводов.....	55
Блок 8. Принципы и передовой опыт ОЭСР в сфере финансовой грамотности и образования.....	59
Блок 9. Генеральный план реформирования финансового сектора Таиланда.....	65
Блок 10. Ключевые предпринимательские навыки.....	67
Блок 11. Программа «PARE 1+1» в Республике Молдова.....	71
Блок 12. Разработка миграционной стратегии и создание миграционной службы в Гане.....	74
Блок 13. Деятельность организаций-доноров, направленная на расширение охвата получателей денежных переводов финансовыми услугами.....	83

СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

БТ	Банк Таиланда
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВЕСА	Восточная Европа и Средняя Азия
ГПРФС	Генеральный план реформирования финансового сектора (Таиланд)
ЕБР	Евразийский банк развития
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕС	Европейский союз
МБР	Межамериканский банк развития
МВФ	Международный валютный фонд
МДО	Микродепозитная организация
МОМ	Международная организация по миграции
МОТ	Международная организация труда
МСП	Малые и средние предприятия
МФИ	Микрофинансовый институт
МФК	Международная финансовая корпорация
МЭРТ	Министерство экономического развития и торговли Таджикистана
НБСФУ	Национальный банк сберегательных и финансовых услуг (Мексика)
НБТ	Национальный банк Таджикистана

ОПДС	Оператор по переводу денежных средств
ОПР	Официальная помощь в целях развития
песо	Мексиканское песо
ПК	Просроченные кредиты
ПРООН	Программа развития ООН
ПТО	Профессионально-техническое образование
смн	Таджикский сомони
СНГ	Содружество Независимых Государств
ТАЛКО	ГУП «Таджикская алюминиевая компания»
ФУ	Финансовое учреждение
\$	Доллар США
GIZ	Немецкое общество по международному сотрудничеству (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)
IME	Институт по делам граждан Мексики, проживающих за рубежом (Instituto de los Mexicanos en el Exterior)

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Денежные переводы: Денежные переводы - это денежные средства, пересылаемые легальными и нелегальными трудовыми мигрантами родственникам, которые остались на родине. В частности, в докладе используется определение, приведенное МВФ в последнем издании Руководства по платежному балансу (*Balance of Payment Manual*, 2009): «Под частными переводами понимаются текущие и капитальные трансферты в денежной или натуральной форме между домашними хозяйствами, находящимися в стране и за рубежом, а также заработная плата работников за вычетом налогов и отчислений на социальные нужды, уплачиваемых работниками-нерезидентами в стране их трудовой деятельности, и транспортных расходов, связанных с работой за границей. Иными словами, частные переводы включают все трансферты между домашними хозяйствами и чистый доход работников-нерезидентов».

Страна выезда: Страна, из которой прибывает мигрант и в которую направляются денежные переводы.

Страна приема: Страна, в которую прибывает мигрант. Например, Россия является страной приема для таджикских мигрантов, если они в ней работают.

Капиталовложения мигрантов: Под капиталовложениями мигрантов подразумеваются денежные переводы, отправляемые мигрантами юридическим лицам, а не домашним хозяйствам (например, предприятиям, в инвестиционные фонды и т. д.) в стране выезда.

Малые и средние предприятия (МСП): В данном докладе в понятие МСП входят не только малые (5-19 сотрудников) и средние (20-99 сотрудников) предприятия в строгом смысле слова, но и микропредприятия с численностью штата менее 5 человек, а также дехканские хозяйства (частные хозяйства, ранее состоявшие в совхозах) и индивидуальные предприниматели. Данное толкование в большей мере отражает понятие, используемое в статистических данных Таджикистана, чем общепринятое определение МСП в странах ЕС.

ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ

Численность населения, 2013 год	8,208 млн человек
Площадь (кв. км)	139 960
Валовой внутренний продукт (ВВП), в действующих ценах (доллары США), 2013 год	8,508 млрд
ВВП на душу населения, в действующих ценах (доллары США), 2013 год	1 044
Реальный рост ВВП, в постоянных ценах (%), 2013 год	7,4%
Внутренний кредит (% ВВП, 2013 год)	16%
Средневзвешенная процентная ставка по кредиту (%)	22%
Вклады в местной валюте (% ВВП, 2014 год)	14%
Вклады в иностранной валюте (%ВВП, 2014 год)	28%
Полученные частные денежные переводы (% ВВП, 2012 год)	48%

Источники: (World Bank, 2013; NBT, 2014b)

КРАТКИЙ ОБЗОР

МСП и индивидуальные предприниматели стимулируют экономическое развитие и рост занятости в Таджикистане, однако сталкиваются с некоторыми препятствиями, в частности при получении финансирования

Малые и средние предприятия (МСП) вместе с индивидуальными предпринимателями формируют костяк частного сектора Таджикистана, обеспечивая 95% рабочих мест в негосударственных организациях. Помимо этого, они выполняют важную социальную функцию в части, касающейся развития сельской местности и занятости женского населения.

Тем не менее, МСП Таджикистана сталкиваются с определенными трудностями в работе. В частности, ограниченная возможность получения доступного финансирования остается серьезной проблемой для абсолютного большинства МСП. Процентные ставки высоки (20%-30%), а требования к обеспечению сложно выполнить. Долгосрочного финансирования (сроком более чем на один год), в сущности, не существует.

Банки неохотно предоставляют кредиты МСП по ряду причин. Финансовый сектор характеризуется высокой степенью концентрации и отсутствием надлежащей конкуренции. Кроме того, сохраняется нестабильное положение банков. Например, уровень капитала и вкладов по-прежнему гораздо ниже, чем в сопоставимых государствах. В Таджикистане работают микрофинансовые институты, на долю которых приходится 18% внутреннего кредитования в стране, но они могут справиться лишь с частью назревших проблем. Правительство уже приняло меры по упрощению доступа МСП к финансированию с помощью ряда инструментов, однако необходимо и далее работать в данном направлении. Общие реформы по повышению доступности капитала можно дополнить целевыми мерами, суть которых заключается в использовании денежных переводов как источника финансирования МСП. Составляя примерно 50% внутреннего валового продукта (ВВП), денежные переводы обладают большим потенциалом в этом отношении.

Потенциальные преимущества денежных переводов и вернувшихся на родину мигрантов не используются в полной мере

В настоящем докладе описывается, как лучше всего использовать потенциал денежных переводов и строить работу с мигрантами, чтобы

упростить доступ МСП к финансированию и способствовать их развитию в Таджикистане.

Денежные переводы являются основным источником доходов для множества домашних хозяйств в Таджикистане, но при этом получаемые таким образом средства редко становятся частью национальной финансовой системы и реального сектора экономики. Абсолютное большинство денежных переводов отправляются в виде наличных денежных средств родственникам мигрантов, а не перечисляются непосредственно на банковский счет в Таджикистане. Основная часть полученных таким образом средств расходуется на потребление, а остальная хранится в наличной форме или же вкладывается в крупные непроизводственные активы, такие как недвижимость или скот. Это означает, что роль денежных переводов в капитализации местных малых предприятий и укреплении внутренней финансовой системы остается ограниченной.

Тому факту, что денежные переводы оказывают настолько слабое воздействие на развитие отечественного производства, имеется несколько объяснений. Так, уровень доверия к финансовым учреждениям низок. Финансовый сектор, в частности банки, работает неэффективно и характеризуется недостаточным географическим охватом. Кроме того, не хватает конкурентоспособных технических решений для налаживания связи между операторами по переводу денежных средств и отечественными финансовыми учреждениями. По этой причине финансовые операции осуществляются в основном в наличной форме и расходуются на потребление, а не используются в качестве капиталовложений. Помимо этого, большинству мигрантов может не хватать некоторых навыков, необходимых для успешного ведения бизнеса по возвращении на родину. В частности, речь идет об общих предпринимательских навыках и финансовой грамотности. И наконец, государственные учреждения всегда обращали внимание на социальный аспект миграции, упуская из виду ее экономический потенциал.

Два пакета мер, которые помогут использовать потенциал мигрантов и денежных переводов в целях упрощения доступа к финансированию и развития МСП

В настоящей публикации предлагается два пакета мер, которые помогут Таджикистану использовать денежные переводы таким образом, чтобы повысить доступность финансирования и способствовать развитию МСП:

- *Содействие поступлению денежных переводов в банковский оборот за счет формирования у мигрантов необходимых навыков и применения соответствующих технологий:*
 - *Развитие необходимых финансовых навыков.* Для расширения доступа к финансовым услугам и повышения уровня сбережений необходимо решить вопрос финансовой грамотности мигрантов и их семей.
 - *Разработка решений для обеспечения связи между операторами по переводу денежных средств и отечественным финансовым сектором.* Для этого потребуются укрепить финансовый сектор Таджикистана, ужесточив конкуренцию, сократив масштабы государственного вмешательства и усилив позицию микрофинансовых институтов. В то же время необходимо стимулировать долгосрочные сбережения, предусмотрев возможность предоставления налоговых льгот.
- *Оптимизация работы с мигрантами-предпринимателями за счет оказания им содействия в открытии собственного дела и совершенствования институциональных основ миграционной политики.*
 - *Оказание содействия мигрантам в открытии собственного дела.* Правительству Таджикистана рекомендуется организовать обучение для вернувшихся мигрантов, чтобы сформировать у них навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса. Помимо этого, следует рассмотреть возможность целевого софинансирования их капиталовложений.
 - *Разработка стратегии и создание специальных учреждений в целях использования денежных переводов для открытия новых предприятий.* Необходимо пересмотреть действующую миграционную стратегию с учетом экономического потенциала

денежных переводов и продолжить проведение институциональной реформы в целях оптимизации полномочий существующей Миграционной службы.

ГЛАВА 1: ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ МСП В ТАДЖИКИСТАНЕ

В данной главе обсуждается вклад малых и средних предприятий (МСП) в экономику Таджикистана. МСП являются основными представителями частного сектора страны как по числу организаций, так и по доле в уровне занятости. Тем не менее, они сталкиваются с определенными препятствиями в ведении хозяйственной деятельности, особенно при попытке получить доступное финансирование. Это связано с тем, что банковский сектор слаб и испытывает нехватку капитала, а микрофинансовые институты не в состоянии удовлетворить финансовые потребности МСП. Принимавшиеся государством меры по улучшению доступа к финансированию возымели ограниченный эффект, а число инструментов, призванных расширить возможность получения внешнего финансирования, невелико. В то же время в Таджикистан поступает значительный приток денежных переводов, которые до сих пор остаются основным внешним источником доходов страны. Таджикистан может использовать имеющийся потенциал для улучшения доступа к финансированию и развития МСП. Однако до этого следует решить некоторые проблемы, так как денежные переводы не поступают в слабый финансовый сектор, а мигрантам не хватает необходимых навыков и поддержки для открытия предприятий.

Ограниченные возможности для развития МСП, несмотря на особое значение данного сегмента для экономики Таджикистана

Малые и средние предприятия (МСП), в том числе микропредприятия, являются основными представителями частного сектора Таджикистана как по числу организаций, так и по доле в уровне занятости. Тем не менее, они сталкиваются с определенными препятствиями в ведении хозяйственной деятельности, особенно при попытке получить доступное финансирование. Это связано с тем, что банковский сектор слаб и испытывает нехватку капитала, а микрофинансовые институты (МФИ) не в состоянии удовлетворить финансовые потребности МСП.

Значительный вклад МСП в уровень занятости и рост экономики Таджикистана

В частном секторе Таджикистана преобладают микро-, малые и средние предприятия. По данным Международной финансовой корпорации (IFC,

2009), они представляют более 95% из 150 000 частных предприятий страны. На самом деле лишь 200 частных компаний имеют в штате более 200 человек.

Согласно официальной статистике, в 2007 году на МСП работало около одного миллиона человек, или примерно 48% официально занятого населения Таджикистана (IFC, 2006). Поскольку неофициальная занятость в стране оценивается на уровне 50% занятого населения (MEDT and UNDP, 2012), а основным местом работы для неоформленных сотрудников в большинстве случаев являются МСП (Staneva and Arabsheibani, 2014), можно смело предположить, что фактический уровень занятости на МСП составляет не менее 80% всей рабочей силы.

Блок 1. Структура частного сектора в Таджикистане и терминология

Структура частного сектора Таджикистана отражает незавершенность перехода страны от плановой экономики советских времен к рыночной. По-прежнему заметны отголоски структуры старых государственных предприятий. На сегодняшний день в частном секторе можно выделить четыре основные группы:

- Крупные (прежде) государственные предприятия, такие как ГУП «Таджикская алюминиевая компания» (ТАЛКО)
- Индивидуальные предприниматели - владельцы бизнеса без образования юридического лица, работающие по «патентной» системе, которая позволяет им получить свидетельство индивидуального предпринимателя на основе фиксированных взносов.
- Дехканские хозяйства - частные фермы, ранее относившиеся к числу государственных хозяйств. Каждая единица коллективного хозяйства именуется дехканским хозяйством.
- Малые и средние предприятия - юридические лица с численностью штата пять и более человек.

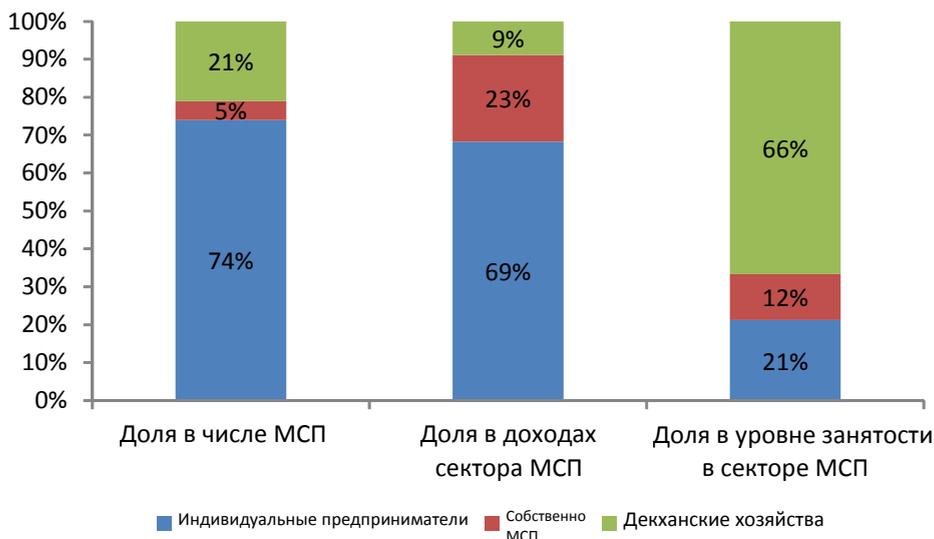
Для удобства в настоящем докладе термин «МСП» используется для характеристики сразу трех категорий, то есть индивидуальных предпринимателей, дехканских хозяйств, а также малых и средних предприятий.

Источник: IFC. 2009. Business Environment in Tajikistan as Seen by Small and Medium Enterprises («Деловая среда в Таджикистане глазами представителей малого и среднего предпринимательства»). Investment Climate Advisory Services, World Bank Group. World Bank. 2008. Enterprise Surveys Tajikistan: Country Profile 2008. 47257. The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/01/10208171/enterprise-surveys-tajikistan-country-profile-2008>.

Различные виды МСП имеют неодинаковые характеристики (Рисунок 1). В данном секторе преобладают индивидуальные предприниматели, на долю которых приходится 69% доходов. Однако по уровню занятости их показатель невелик и составляет лишь 21%. Дехканские хозяйства, напротив, менее продуктивны: они обеспечивают две трети рабочих мест, но получают лишь десятую часть доходов. Собственно МСП (за исключением индивидуальных предпринимателей и дехканских хозяйств) являются наиболее прибыльной категорией: они представляют 5% всех хозяйствующих субъектов в данном

секторе экономики, однако получают 23% доходов, обеспечивая местами 12% рабочей силы.

Рисунок 1. Значительная доля рабочих мест и низкий уровень доходов в дехканских хозяйствах



Source: Источник: IFC (2006)

Проблемы, с которыми сталкиваются МСП при получении финансирования в финансовых учреждениях и путем выпуска акций

Ограниченный доступ к финансированию - основное препятствие для ведения бизнеса в Таджикистане. В ходе проведенного Всемирным банком опроса 22,7% таджикских МСП назвали доступность капитала серьезной проблемой (World Bank, 2014a). Предприятия упоминают связанные с этим трудности даже чаще, чем налогообложение или внешние факторы, такие как географическая изоляция или устаревшая инфраструктура. Это особенно актуально для молодых и недавно созданных организаций, так как финансовые учреждения кредитуют их с особой осторожностью. Как правило, со временем предприятия получают более крупные займы с более выгодными процентными ставками. В этой связи потенциальные предприниматели испытывают определенные сложности, особенно на этапе создания организации. Помимо ограниченного доступа к заемным средствам, недостаточно развито финансирование за счет выпуска акций, так как капитала не хватает всем

предприятиям без исключения. И опять это в большей мере сказывается на предпринимателях и недавно созданных организациях, так как они не могут получить финансирования из других источников.

Проблемы доступности финансирования прослеживаются и в текущем характере потребления финансовых продуктов. Так, лишь 13,3% МСП Таджикистана имеют банковский заем или кредитную линию по сравнению с 39,1% в среднем по Восточной Европе и Средней Азии (ВЕСА). Банки финансируют только 5,5% капиталовложений МСП (14,8% в ВЕСА), а товарные кредиты почти неощутимы, так как на них приходится 2% капиталовложений МСП (4,6% в ВЕСА). Однако ограниченный охват финансовыми услугами прослеживается не только в кредитных продуктах: расчетный счет имеют лишь 75% МСП в Таджикистане по сравнению с 88,6% в ВЕСА (World Bank, 2014a). Опрос, проведенный ОЭСР среди вернувшихся на родину мигрантов-предпринимателей (OECD, 2014c), показал, что личные сбережения и денежные переводы являются наиболее важным источником финансирования при открытии и расширении предприятия, даже более важным, чем банковское и небанковское кредитование. Полученные сведения соответствуют результатам опроса предприятий АПК (OECD, 2014a), в ходе которого респонденты тоже назвали личные сбережения основным внешним источником финансирования.

Местные финансовые учреждения взимают очень высокие процентные ставки. Согласно официальной статистике Национального банка Таджикистана, средний размер для всех предприятий составляет 24%-29% в зависимости от срока кредитования (NBT, 2014b). Даже с учетом уровня инфляции (5%) фактические процентные ставки остаются недопустимо высокими, колеблясь в диапазоне от 19% до 25%. Помимо этого, в ходе проведенных в рамках проекта интервью были выявлены еще более высокие ставки на уровне 35%. Дополнительную трудность для МСП представляет, как правило, очень короткий срок кредитования - большинство займов выдается сроком от шести месяцев до года. Кроме того, многие предприятия утверждают, что получаемая сумма не покрывает их потребностей в финансировании.

Правительство Таджикистана совместно с организациями-донорами учредило несколько фондов, открывающих для МСП субсидируемые кредитные линии. Фонд развития МСП, относящийся к ведомству Государственного комитета по инвестициям, напрямую предоставляет МСП кредиты на льготных условиях. Аналогичным образом в рамках Программы по расширению возможностей финансирования в сельской местности Таджикистана, осуществляемой при финансовой поддержке KfW под руководством

Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ), выдаются кредиты на сумму 4,5 млн евро. Они распределяются через МФИ в целях стимулирования развития сельской местности. МФИ могут снизить процентную ставку и таким образом повысить прибыль, увеличив долю сельскохозяйственных займов и кредитов на закупку сельхозтехники (KFW, 2013). И наконец, некоторые МФИ имеют специальную программу кредитования для недавно созданных организаций со ставкой 10% годовых (Argvand, 2014). Данные меры имеют большое значение, однако предоставляемых в рамках данных программ средств недостаточно для удовлетворения кредитного спроса в Таджикистане.

Банки

Сложности в получении МСП финансирования отчасти связаны с неэффективностью банковского сектора, в котором доминирующее положение занимают четыре местных банка, а конкуренция, в том числе со стороны иностранных финансовых учреждений, крайне ограничена. В финансовом секторе сохраняются многочисленные ограничения. Из-за недостатка депозитов (см. Блок 2), особенно долгосрочных (см. Рисунок 2), у финансовых учреждений не совпадают сроки оборачиваемости активов и пассивов, вследствие чего возникают проблемы с ликвидностью, так как сроки депозитов зачастую короче сроков кредитования. Всемирный банк (2014b) выявил проблемы в четырех основных сферах: банковская инфраструктура, внутреннее управление в банках, неэффективность поставщиков финансовых услуг и низкий уровень доверия к банковской системе. Несмотря на то что уровень доверия к банковской системе действительно низок, он все же рос в последние годы. Доказательством этому служит увеличение депозитов, которые пока что остаются на низком уровне. Данная тенденция отчасти объясняется деятельностью Фонда страхования вкладов. Депозиты страхуются на случай банкротства на сумму до 7 000 сомони (приблизительно 1 400 долларов США; IDIF, 2014). Таким образом, фонд снижает риски, связанные с вложением средств в потенциально неблагополучное финансовое учреждение.

Помимо этого, по-прежнему осуществляется целевое кредитование, а у некоторых учреждений, например у ОАО «Агроинвестбанк», доля государства в котором составляет 52%, сохраняются проблемы, связанные с отсутствием мер в отношении просроченных кредитов (IMF, 2013; IMF, 2012). Принимая во внимание затаянный характер проблем, существует вероятность того, что ОАО «Агроинвестбанк» вновь потребует государственную поддержку, как это уже случалось ранее (Ergasheva, 2014). Государство играет все еще важную роль в банковском секторе, несмотря на то что результаты исследования указывают на

более эффективную работу частных банков по сравнению с государственными (Barnard, 2009).

Блок 2. Ограниченные возможности финансового сектора в связи с недостатком депозитов

По состоянию на 2014 год в Таджикистане работает 140 финансовых учреждений. Среди них насчитывается 17 банков и 41 микродепозитная организация, которые принимают вклады, защищенные Фондом страхования вкладов.

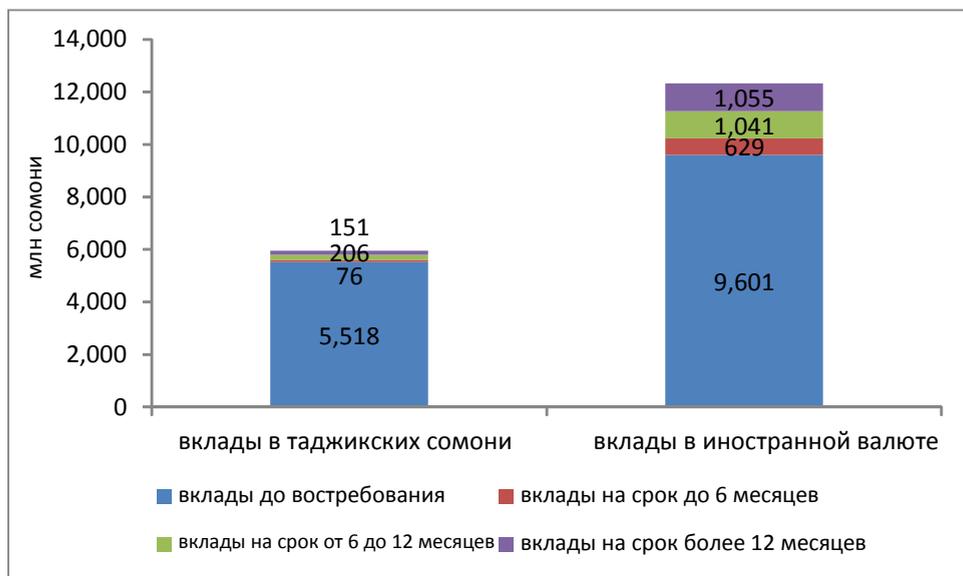
Общая сумма вкладов в данных учреждениях достигает 5,5 млрд сомони (приблизительно 1,1 млрд долларов США), что соответствует 14% ВВП. Несмотря на то что данный показатель удвоился с 2009 года, он по-прежнему невелик по сравнению со схожими по условиям экономического развития странами (например, 43% в Казахстане). Помимо этого, доля вкладов в иностранной валюте относительно высока и составляет 68% всех депозитов по сравнению с 44% в Казахстане и 49% в Кыргызстане. Незначительный размер депозитов также является результатом малого числа вкладчиков. По данным Фонда страхования вкладов, банковские счета имеются лишь у 296 000 человек из около восьми миллионов населения (IDIF, 2014).

Однако наиболее серьезной проблемой для финансовых учреждений в части, касающейся депозитов, является непродолжительный срок размещения вкладов. Как показано на Рисунке 2, большинство вкладов в финансовых учреждениях Таджикистана хранятся до востребования, то есть могут быть изъяты в любое время. В целом, 83% депозитов являются ликвидными вкладами до востребования. Что касается депозитов в местной валюте, данный показатель еще выше и составляет 93%. Лишь 6% внутренних депозитов имеют срок более 6 месяцев, и только 2,5% вносятся сроком более чем на 12 месяцев. Число вкладов в иностранной валюте более обнадеживающее, однако тоже крайне ограничено: 17% депозитов в иностранной валюте вносятся более чем на 6 месяцев, а срок 8,5% вкладов превышает 12 месяцев. При этом в Казахстане доля срочных вкладов достигает 86% (при 14% бессрочных депозитов), а в соседнем Кыргызстане соответствующий показатель составляет 40% (60% депозитов до востребования).

Ограниченная сумма всех вкладов в целом наряду с коротким сроком вложения средств ограничивает кредитные способности финансового сектора, особенно возможность предоставлять долгосрочные займы. В связи с этим для расширения возможностей финансирования и повышения доступности кредитов следует принять меры по укреплению капитальной базы финансовых учреждений.

Источники: Фонд страхования индивидуальных вкладов Таджикистана, НБТ, Всемирный банк, Национальный банк Республики Казахстан, Национальный банк Кыргызстана, МВФ

Рисунок 2. Сроки вкладов



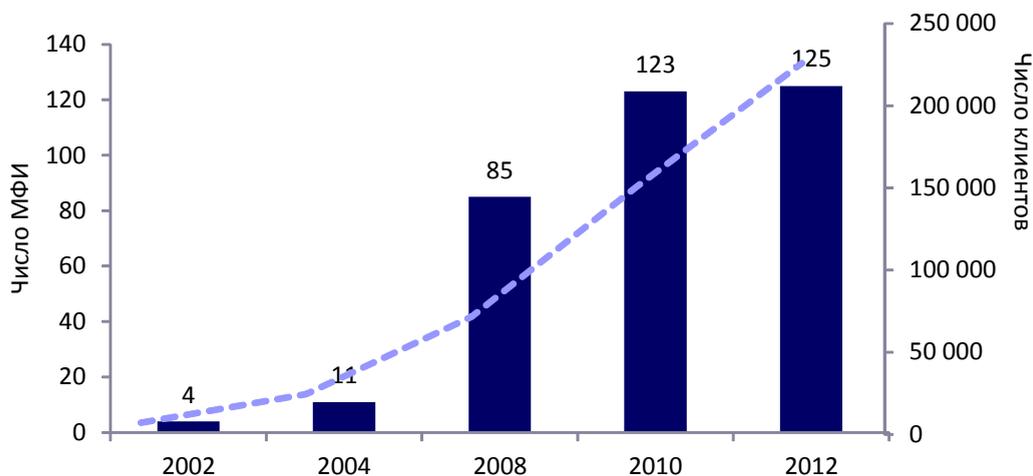
Source: Источник: НБТ

Микрофинансовые институты

Микрофинансовые институты (МФИ) работают в условиях благоприятной нормативно-правовой среды. Таджикистан является единственной страной в Средней Азии, политика которой в отношении приема вкладов в МФИ не считается слишком обременительной (ЕПУ, 2013).

МФИ все чаще выполняют функции и оказывают услуги банков. Число МФИ и их клиентов существенно выросло за последние годы (Рисунок 3). Если в 2002 году в Таджикистане работало только два МФИ, то теперь в стране насчитывается 125 таких учреждений, обслуживающих более 220 000 клиентов.

Рисунок 3. Число МФИ и их клиентов



Source: Источник: АМФОТ (2014)

Несмотря на то что МФИ все чаще пытаются удовлетворить рыночный спрос на кредитные и депозитные продукты, их роль остается ограниченной: по закону МФИ могут выдавать займы до 250 000 сомони (примерно 50 000 долларов США) физическим лицам и 500 000 сомони (примерно 100 000 долларов США) юридическим лицам. Помимо данных правовых ограничений, доля МФИ в кредитовании по сравнению с банковской системой невелика. Общий размер кредитного портфеля МФИ в 2013 году составил 1,3 млрд сомони (примерно 650 млн долларов США) по сравнению с 6,1 млрд сомони (примерно 1,2 млрд долларов США) у банков. Тем не менее, несмотря на ограниченный характер, доля МФИ в общих объемах кредитования выросла с 5% в 2009 году до 18% (NBT, 2014b).

Ограниченный эффект от государственных мер по улучшению доступа к финансированию

Для более четкого понимания уровня реформированности государственной политики в отношении доступа к финансированию и его сравнения с передовым опытом ОЭСР провела соответствующую оценку (дополнительную информацию см. в Приложении 2). В основе методики лежит комплекс показателей, отражающих успехи в проведении реформ по конкретному направлению экономической политики. Данные показатели

позволяют преобразовать качественную информацию в числовые данные, так как каждому из них присваивается балл от 1 до 5, где 1 означает низший уровень развития экономической политики, а 5 - наивысший.

Недостаточное регулирование и ограниченный доступ к внешним источникам финансирования

На Рисунке 4 представлены первые результаты оценки государственной политики по поднаправлениям и показателям. В целом, Таджикистан получил 1-2 балла по всем направлениям оценки, за исключением микрофинансирования, которому было присвоено 3 балла. В стране уже принимаются некоторые меры, однако они недостаточно хорошо продуманы и не совсем грамотно реализуются.

Рисунок 4. Результаты оценки государственного курса в отношении доступа к финансированию



Source: Источник: Горизонтальная оценка государственной политики ОЭСР (Приложение 2)

Результаты оценки по поднаправлению «Нормативно-правовая база» указывают на следующие проблемы:

- Существуют сложности с земельной собственностью, а права землепользования не всегда надлежащим образом оформляются. Предприятия не могут использовать землю в качестве залогового обеспечения. Кроме того, не всегда предоставляется доступ к земельному кадастру.
- Ведется реестр движимого имущества, однако процедуры регистрации и получения информации представляются обременительными.
- Получить кредитную информацию довольно сложно. Кредиторы редко обращаются в существующие два бюро кредитных историй, так как имеющаяся у них информация не всегда носит исчерпывающий и актуальный характер.
- Законодательная база в части, касающейся прав кредиторов и процедуры банкротства, по-прежнему недостаточно развита.
- Существует ряд дополнительных способов упрощения доступа к финансированию. Согласно результатам анализа государственной политики, в Таджикистане наблюдается следующая ситуация:
- Наилучшим альтернативным источником финансирования для МСП Таджикистана является микрофинансирование. Помимо лимитов кредитования (100 000 долларов США на предприятие), одну из основных проблем в сфере микрофинансирования представляют крайне высокие процентные ставки.
- В стране учрежден Фонд государственной поддержки предпринимательства, однако не совсем ясно, как и на каких условиях он предоставляет МСП льготные кредиты.
- В настоящее время в Таджикистане работает один фонд кредитных гарантий, однако масштаб его деятельности пока ограничен.
- Прежде чем вводить более сложные инструменты, такие как финансирование цепочки снабжения, необходимо решить вопросы, связанные с нормативно-правовой базой.

Последним поднаправлением оценки стала финансовая грамотность. Население, особенно в сельской местности, плохо знакомо с финансовыми понятиями, а принимаемых мер по повышению уровня финансовой грамотности недостаточно. Тем не менее, организации-доноры реализуют в стране несколько инициатив, направленных на расширение финансовых познаний населения.

Подробное описание оценки государственной политики представлено в Приложении 1. По итогам проведения оценки был разработан ряд рекомендаций (Блок 3).

Блок 3. Основные рекомендации по итогам оценки государственной политики

По итогам оценки государственной политики в сфере доступа к финансированию был составлен ряд рекомендаций, касающихся нормативно-правового регулирования, инструментов финансирования, использования денежных переводов и повышения уровня финансовой грамотности.

Прежде всего, следует пересмотреть и оптимизировать регуляторную политику. В этой связи предлагается предпринять следующие действия:

- пересмотр существующей системы регистрации земельной собственности и движимого имущества
- пересмотр требований к залоговому обеспечению и резервированию средств
- укрепление прав кредиторов и оптимизация применения законодательства в части, касающейся банкротства
- усиление прозрачности кредитной информации
- ужесточение конкуренции в финансовом секторе.

Для диверсификации внешних источников финансирования можно использовать различные средства. Таджикистану рекомендуется обратить внимание на хорошо регулируемый сектор МФИ в целях привлечения вкладов в финансовую систему. Кроме того, приветствуется создание системы складских расписок. Она поможет упростить доступ к заемным средствам, решив проблему отсутствия обеспечения и сократив некоторые риски, связанные с сельскохозяйственной деятельностью. Для этого потребуется реформировать систему регулирования и осуществить определенные капиталовложения в складское хозяйство и логистику.

Денежные переводы необходимо использовать как дополнительный источник финансирования. Кроме того, в долгосрочной перспективе следует разработать более сложные инструменты.

И наконец, необходимо повысить уровень финансовой грамотности в стране. Одной из потенциальных целевых групп могут стать отправители и получатели денежных переводов.

Грамотное использование денежных переводов от мигрантов - один из способов стимулирования развития МСП

Острая нехватка капитала наряду со слабой поддержкой внешних источников финансирования подчеркивают необходимость грамотного использования тех возможностей финансирования, которые ранее упускались из виду. Одним из основных источников могут стать сбережения, образуемые на основе денежных переводов, которые в настоящее время являются основным источником внешнего финансирования страны. На протяжении последних десятилетий объемы денежных переводов стремительно росли как в Таджикистане, так и во всем мире. На сегодняшний день они являются одним из наиболее важных внешних источников финансирования для многих развивающихся стран. В то же время они не часто используются для вложения средств в производственную деятельность или на благо развития финансового рынка. В Таджикистане это обусловлено рядом факторов, в том числе недостатком подходящих услуг и низким уровнем финансовой грамотности.

Денежные переводы - важный и надежный внешний источник финансирования для многих развивающихся стран

По оценкам Всемирного банка, объем денежных переводов в мире достиг в 2013 году 550 млрд долларов США, из которых 414 млрд были направлены в развивающиеся страны. Фактический объем может быть вдвое больше приведенных цифр, так как во многих случаях денежные переводы осуществляются по неофициальным каналам или принимаются в виде наличных денежных средств (de Naas, 2012). Статистика свидетельствует об уверенном росте денежных переводов, однако это может отчасти объясняться всего лишь более качественным сбором данных и более активным использованием официальных каналов перевода денежных средств в результате финансовой либерализации (Karim, 2005). Тем не менее, объем и значение денежных переводов велики. Они превосходят сумму официальной помощи в целях развития, размер частной задолженности и портфельных инвестиций в развивающиеся страны (Ratha et al., 2013).

Приток денежных переводов не только велик, но и, как показал кризисный период, довольно стабилен. Несмотря на то что объем денежных переводов сократился на 5,5% в 2009 году вслед за экономическим и финансовым кризисом, данное изменение было несущественным по сравнению с резким обвалом, наблюдавшимся в отношении других внешних источников финансирования (Рисунок 5).

Рисунок 5. Приток денежных переводов в развивающиеся страны (Mohieldin and Ratha, 2014)



Source: Источник: Mohieldin and Ratha (2014)

По объему чистого притока денежных переводов лидируют густонаселенные страны Азии: список возглавляет Индия с 71 млрд долларов США, за которой следуют Китай (60 млрд долларов США), Филиппины (26 млрд долларов США) и Мексика (22 млрд долларов США). Однако при анализе отношения притока денежных переводов к ВВП наблюдается несколько иная картина. В этом случае выделяются относительно небольшие страны. Так, в 2011 году наиболее высокий показатель был отмечен у Таджикистана, Кыргызстана, Непала, Лесото и Республики Молдова (Ratha et al., 2013). Несмотря на то что Таджикистан лидирует в этом отношении, рост объема денежных переводов характерен для всего мира в целом. В 2008 году все бывшие страны СНГ, за исключением России, являлись чистыми получателями денежных переводов. Что же касается России, то даже она, будучи крупным отправителем денежных переводов, тоже получала существенные потоки денежных средств из-за рубежа (Shelburne and Palacin, 2008). На сегодняшний день в соседних с Таджикистаном Узбекистане и Кыргызстане тоже отмечается значительный приток денежных переводов (World Bank, 2014c).

Таблица 1.

Таблица 1. Десять стран - крупнейших получателей денежных переводов

В абсолютном выражении (млрд долларов США, 2013)		В относительном выражении (% ВВП, 2012)	
Индия	71	Таджикистан	48%
Китай	60	Кыргызстан	31%
Филиппины	26	Непал	25%
Мексика	22	Лесото	25%
Нигерия	21	Молдова	24%
Египет	20	Армения	21%
Бангладеш	15	Гаити	21%
Пакистан	15	Самоа	21%
Вьетнам	11	Либерия	20%
Украина	9	Ливан	17%

Source: Источник: Ratha et al. (2013) , "Migration and remittance flows: Recent trends and outlook, 2013-2016", Migration and Development Brief, No. 21, World Bank Group, Washington, DC.

Расходование денежных переводов в основном на потребление, а не на финансирование капиталовложений

Получатели денежных переводов расходуют их на нужды потребления вместо того, чтобы инвестировать их. Как отмечает Гош (Ghosh, 2006), денежные переводы не представляют собой приток капитала в традиционном понимании, а являются «прежде всего, вкладом в семейный бюджет». Он утверждает, что мигранты и их семьи не приучены, плохо подготовлены и не знакомы с инвестиционной деятельностью вследствие нехватки подходящих инвестиционных возможностей и недостаточно развитого рынка капитала. В действительности деловая среда играет решающую роль во вложении средств, получаемых в рамках денежных переводов (см. Блок 4).

Большой приток денежных переводов в мире стимулировал рост числа исследований, призванных пролить свет на связь между денежными переводами, экономическим ростом и инвестициями. Для понимания ситуации во многих странах проводились опросы домашних хозяйств. Изучив результаты 50 эмпирических исследований и их методику, Адамс (Adams, 2011) пришел к неоднозначным выводам. Так, было установлено, что в Мексике значительная часть полученных в рамках денежных переводов средств тратится на потребление, однако такая структура расходов не отличается от других хозяйств с одинаковым уровнем доходов. Более того, объем сбережений, формируемых за счет денежных переводов, даже больше, чем накопления населения, обладающего аналогичным уровнем доходов, но не получающего денежных переводов. Денежные переводы дополняют

регулярные доходы домашних хозяйств, позволяют отложить часть средств и, как следствие, увеличивают размер потенциальных сбережений или капиталовложений (Zarate-Hoyos, 2004). Эксперимент в естественных условиях показал, что положительные финансовые потрясения – увеличение притока денежных средств в связи с изменением обменного курса – стимулирует развитие человеческого капитала и предпринимательской деятельности среди домашних хозяйств, получающих денежные переводы.

Отсутствие окончательного ответа на вопрос о влиянии денежных переводов на экономический рост может быть связано с институциональной спецификой стран. Например, стабильность и верховенство закона (Driffield and Jones, 2013), более грамотные политические и экономические меры и институты усиливают положительное воздействие денежных переводов на состояние экономики (Catrinescu et al., 2009). Денежные переводы могут способствовать развитию экономики стран со слабым финансовым сектором, не способным удовлетворить кредитные потребности населения (Giuliano and Ruiz-Arranz, 2009).

Помимо влияния денежных переводов, ученые также исследовали связь между возвращением мигрантов на родину и открытием новых предприятий (Marchand et al., 2013). В частности, квалифицированные мигранты с большей вероятностью начнут собственное дело. Результат не зависит от суммы накоплений, поэтому можно предположить, что решающим фактором в данном вопросе являются предпринимательские навыки, например организационные и управленческие (OECD, 2008). Кроме того, предприятия вернувшихся мигрантов работают дольше других (Marchetta, 2012). Более того, имеются подтверждения того, что последствия предпринимательской деятельности мигрантов особенно ощутимы в странах, испытывающих нехватку капитала, что указывает на значимость денежных переводов как дополнительного источника финансирования (Vaaler, 2011).

Блок 4. Денежные переводы, инвестиции и деловой климат

Парадокс государственных мер, направленных на использование денежных переводов в целях устойчивого развития, заключается в том, что экономическому росту зачастую препятствует тот самый неблагоприятный деловой и инвестиционный климат, который послужил одним из поводов для эмиграции. Де Хаас отмечает: «мигранты в одиночку не способны устранить структурные проблемы развития [...] Несмотря на имеющийся потенциал, нельзя возлагать вину за отсутствие развития на мигрантов и получателей денежных переводов, равно как не стоит ждать бурного роста в целом непривлекательной инвестиционной среде» (de Haas, 2012).

Однако многочисленные исследования свидетельствуют о положительном влиянии денежных переводов в условиях оптимизации делового климата. Например, Катринеску (Catrinescu et al., 2009) указывает на то, что благоприятная институциональная среда способствует увеличению объемов и повышению эффективности вложения средств, получаемых в рамках денежных переводов (см. также Driffield and Jones, 2013). В связи с этим реформы, направленные на усиление влияния миграции и денежных переводов на темпы развития, должны дополняться структурными преобразованиями, призванными оптимизировать деловой климат.

Источники: Catrinescu et al. (2009), "Remittances, institutions, and economic growth", *World Development*, Vol. 37(1), pp. 81-92, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.02.004>; De Haas (2012), "The migration and development pendulum: A critical view on research and policy", *International Migration*, Vol. 50(3), pp. 8-25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2435.2012.00755.x>; Driffield and Jones (2013), "Impact of FDI, ODA and migrant remittances on economic growth in developing countries: A systems approach", *European Journal of Development Research*, Vol. 25, pp. 173-196, <http://dx.doi.org/10.1057/ejdr.2013.1>.

Большой приток денежных переводов, расходуемых в основном на потребление

Социально-экономическая ситуация в Таджикистане характеризуется высоким уровнем миграции, которая привела к многочисленным последствиям. В данном подразделе рассматривается масштаб миграции и ее причины, а также описывается влияние денежных переводов и миграции на экономику Таджикистана.

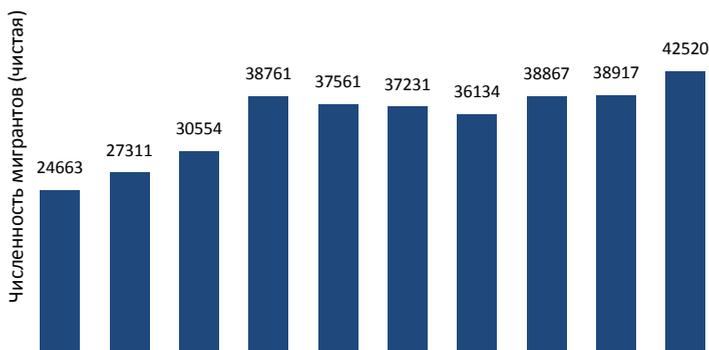
Миграция – масштабное демографическое явление в Таджикистане

На протяжении последних лет Таджикистан переживал существенный отток рабочей силы (см. Рисунок 6), особенно в Россию, и, как следствие, получал крупные денежные переводы из-за рубежа. По оценкам, около 1 миллиона граждан Таджикистана проживают за границей. Чистый отток

населения из страны постепенно рос с 2010 года и в 2013 году достиг 42 520 человек.

Миграция носит сезонный характер. Как правило, пик эмиграции приходится на весенне-летний период, когда в принимающих странах требуются сезонные рабочие (MEDT and UNDP, 2013). Это подтверждается результатами опроса вернувшихся мигрантов, в ходе которого 72% респондентов заявили, что работали на сезонной основе (OECD 2014с).

Рисунок 6. Эмиграция из Таджикистана



Source: Источник: MEDT and UNDP (2013), "Monitoring and early warning in Tajikistan", Monthly Monitoring and Early Warning Reports, December 2013, MEDT, Dushanbe; Миграционная служба Таджикистана (2014), письмо в ОЭСР.

Численность мигрантов из Таджикистана увеличилась по ряду причин. Во-первых, эмиграции способствуют сформировавшиеся сети мигрантов. В 2011 году доля домашних хозяйств, члены которых проживали за границей, составила 40%, а в 15% случаев за рубежом находились два и более человек. Это число постепенно росло и более чем удвоилось с 2007 года, когда лишь в 15% домашних хозяйств один или несколько членов проживали за границей (Danzer et al., 2013). Во-вторых, на эмиграцию из Таджикистана в Россию влияет разница в условиях жизни и заработной плате. В эконометрическом исследовании причин миграции из Таджикистана рабочая сила в Таджикистане, ВВП на душу населения и добавленная стоимость на одного работника сельского хозяйства выделяются в качестве основных факторов (Sulaimanova & Vostan, 2014), заставляющих работников покидать родную страну. В России же их привлекает ВВП на душу населения и реальная заработная плата за час. Не последнюю роль в этом вопросе играет обесценивание местной валюты. В-третьих, чем моложе мигранты, тем более

важным стимулом для них выступает желание накопить средства на образование (Danzer and Ivaschenko, 2010). Высокий уровень миграции имеет определенную социальную цену, которая не только выражается в разъединении семей, но также влияет на государственно-муниципальное управление. Так, вернувшиеся мигранты в итоге будут иметь право на получение социальных пособий и пенсий в Таджикистане, несмотря на то что они не делали непосредственных отчислений в местный фонд социального страхования.

Большинство трудовых мигрантов из Таджикистана эмигрируют в Российскую Федерацию. Результаты опроса показывают, что в Россию направляются свыше 90% всех лиц, покидающих страну в поисках работы (Danzer et al., 2013). Из числа вернувшихся мигрантов 98% заявили, что эмигрировали в Россию (OECD, 2014c). Чистый уровень миграции в Россию в 2013 году превысил показатели 2010 года более чем вдвое. Темпы роста особенно поражают, если учесть, что довольно скромное число мигрантов в 2005 году (4 200 человек) увеличилось более чем на 800% менее чем за десять лет. Кроме того, данные цифры отражают ежегодный приток легальных мигрантов. Фактическое число приезжих, в том числе нелегальных мигрантов, значительно выше. Например, согласно Евразийскому банку развития (ЕБР), в 2010 году было зарегистрировано 268 000 трудовых мигрантов, прибывших в Россию из Таджикистана, в то время как 650 000 нелегальных мигрантов уже работали в стране (EDB, 2012). Другие источники, например Всемирная книга фактов ЦРУ, свидетельствуют об 1 миллионе граждан Таджикистана, работающих за границей, в то время как, по официальным данным, их число составляет 450 000 человек (CIA, 2014; OECD, 2013a).

Блок 5. Двусторонние соглашения, регулирующие вопросы трудовой миграции из Таджикистана

Отношения между Таджикистаном и Россией, куда прибывают более 90% трудовых мигрантов из Таджикистана, издавна носили взаимозависимый характер. Если во времена Советского Союза эти отношения базировались на субсидиях, предоставляемых в обмен на сырьевые материалы, то теперь в их основе лежит труд мигрантов, осуществляющих денежные переводы.

Тем не менее, граждане Таджикистана, приезжающие на заработки в Россию, сталкиваются со сложным нормативно-правовым климатом. Российское законодательство в части, касающейся получения гражданства, разрешения на работу и вида на жительство, особенно сложное. Это отталкивает мигрантов от занятия легальной трудовой деятельностью. Довольно сложно получить обязательную регистрацию (прописку), что во многом объясняет решение мигрантов обойти закон. Российские компании тоже должны пройти сложные нормативные процедуры при обращении в Федеральную миграционную службу от лица иностранных рабочих. В связи с этим они принимают на работу в основном нелегальных сезонных мигрантов, особенно в весенне-летний период, когда возрастает активность на открытых рабочих объектах, например на строительных площадках.

Таджикистан стал одной из первых стран, которая попыталась согласовать правовые механизмы регулирования миграции и защиты граждан России. В 2000 году правительство страны предложило российским властям подписать двустороннее соглашение о защите граждан Таджикистана с целью оптимизировать деятельность по регулированию миграции и обязать российских работодателей обеспечивать таджикских рабочих достойными условиями работы и проживания. В 2002 году в Душанбе была утверждена многолетняя программа регулирования миграционных потоков. В 2004 году Россия приняла закон о социальной защите трудящихся мигрантов из Таджикистана, призванный упростить порядок их оформления и предоставить им возможность получить медицинское страхование.

На момент составления данного руководства миграционные власти Таджикистана и России подписали протокол, предоставляющий таджикским мигрантам право на получение разрешения на работу в России сроком до 3 лет и продлевающий срок временного пребывания в стране. В настоящее время данный протокол находится на согласовании в Государственной Думе. В 2013 году Россия и Таджикистан подписали двустороннее соглашение, увеличившее срок разрешенного пребывания граждан Таджикистана без регистрации с 7 до 15 дней с момента въезда. В то же время теперь для въезда в Россию гражданам Таджикистана необходим заграничный паспорт. Ранее гражданам Таджикистана, как жителям одной из стран СНГ, можно было посещать Россию по внутреннему гражданскому паспорту. Возможное вступление Таджикистана в Евразийский

экономический союз и выход на единый экономический рынок может способствовать дальнейшему усилению трудовой миграции.

Источники: Laruelle, Marlène. 2007. "Central Asian Labor Migrants in Russia: The 'Diasporization' of the Central Asian States?" *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol. 5 (3), pp. 101–119; Mughal (2007), *Migration, Remittances, and Living Standards in Tajikistan A Report Based on Khatlon Remittances and Living Standards Measurement Survey (KLSS 2005)*, International Organization for Migration (IOM) Tajikistan, Dushanbe; • Tajmigration.ru (23 декабря 2013 года), «Госдума ратифицировала Соглашение между Россией и Таджикистаном о порядке пребывания граждан РТ на территории РФ», Представительство Министерства труда, миграции и занятости населения Республики Таджикистан в Российской Федерации, <http://tajmigration.ru/news/74-gosduma-ratificirovala-soglashenie-mezhdu-rossiey-i-tadzhikistanom-o-poryadke-prebyvaniya-grazhdan-rt-na-territorii-rf.html> (информация получена 22 июня 2014 года).

За рубежом мигранты, как правило, занимаются неквалифицированным трудом. В ходе опроса вернувшихся мигрантов в Таджикистане абсолютное большинство респондентов признались, что выполняли неквалифицированный труд (например, работали на строительных объектах). Проведенное при подготовке данного доклада исследование показало, что 48% вернувшихся мигрантов работали строителями. Следующими по популярности сферами занятости являются обслуживание и ремонт (OECD, 2014с). Данные переписи в России, напротив, свидетельствуют о том, что многие выходцы из Таджикистана занимаются квалифицированным трудом (Dumont et al., 2010). Однако эти данные верны только в отношении лиц, законно проживающих в стране, и относятся к 2002 году, а значит не отражают недавнего всплеска легальной и нелегальной миграции.

Прогнозы относительно будущего уровня миграции указывают на увеличение числа мигрантов из Таджикистана по мере роста населения (54% населения Таджикистана моложе 24 лет) в связи с сохранением экономических факторов в среднесрочной перспективе и дальнейшим расширением спроса на рынке труда принимающих стран, особенно России. Помимо этого, новое постановление и двусторонние соглашения между Россией и Таджикистаном продлили период, в течение которого таджикские мигранты могут работать на территории Российской Федерации, с одного до трех лет (OECD, 2013а; см. также Блок 5). Более того, возможное вступление Таджикистана в Евразийский экономический союз и выход на единый экономический рынок может способствовать дальнейшему усилению трудовой миграции. Так, по прогнозам Евразийского банка развития, это приведет к значительному увеличению числа легальных трудовых мигрантов (EDB, 2012).

Рисунок 7. Сферы занятости выходцев из Таджикистана, проживающих в России



Source: Источник: ОЭСР (источник не датирован) «База данных по мигрантам в странах ОЭСР и других государствах: ДИОС», ОЭСР, <http://www.oecd.org/els/mig/dioc.htm> (информация получена 15 сентября 2014 года); Dumont et al. (2010), "International migrants in developed, emerging and developing countries: An extended profile", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 114, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5km4g1bk3r7h-en> (информация получена 9 октября 2014 года).

Важность денежных переводов с экономической и финансовой точки зрения

Как непосредственное следствие высокого уровня миграции на протяжении последних нескольких лет рос приток денежных переводов в Таджикистан. В 2012 году их сумма оценивалась на уровне свыше 3,2 млрд долларов США. Эта цифра соответствует более чем половине ВВП Таджикистана и намного превосходит другие важные источники внешних доходов, как, например, экспорт товаров и услуг (18%), прямые иностранные инвестиции (3%) и официальная помощь в целях развития (менее 1%; World Bank, 2013a). Несмотря на то что некоторые финансовые потоки, регистрируемые как денежные переводы, относятся к мелкотоварному экспорту, поступающие денежные средства, тем не менее, имеют большое значение для экономики Таджикистана. Сильная ориентированность на Россию делает поток денежных переводов особенно зависимым от одной единственной страны. В связи с отсутствием серьезных препятствий для

мобильности рабочей силы в миграционном коридоре Таджикистана и России мигранты могут легко реагировать на экономические потрясения, быстро сокращая сумму денежных переводов. Например, в ответ на мировой экономический кризис объем денежных переводов из России за первые три квартала 2009 года упал на 33% (Mohapatra and Ratha, 2010).

Сложно проследить индивидуальные особенности процесса отправления денежных переводов. Был проведен ряд опросов, чтобы лучше понять, как происходит отправление и накопление средств. Тем не менее, полученные данные плохо сопоставимы из-за разницы в размере выборки и вопросах. Сумма поступающих денежных переводов колеблется в диапазоне от 500 до 2 000 сомони (100 – 400 долларов США) за один перевод. Средний размер ежемесячных поступлений составляет 350 долларов США, по оценке НБТ (NBT, 2014с), 400 долларов США, по данным GIZ (GIZ, 2014), и 480 долларов США, по результатам исследования ОЭСР. Мигранты отправляют деньги на родину довольно часто: более 80% делают это не реже одного раза в квартал, из них, по разным оценкам, от 20% (ILO, 2010b) до 65% (опрос ОЭСР) осуществляют денежные переводы ежемесячно. Тем не менее, говорить о стабильности денежных переводов нельзя: 41% домашних хозяйств, члены которых проживают за границей, подтвердили, что сумма денежных переводов значительно варьируется от года к году (ILO, 2010a). Это не редкость, так как денежные переводы сильно зависят от экономических тенденций в стране работы мигрантов. Так, Джавайд и Раза (Jawaid and Raza, 2014) отмечают непостоянство притока денежных переводов в страны Южной Азии.

Денежные переводы оказывают большое влияние на доходы домашних хозяйств в Таджикистане. Для домашних хозяйств, получающих денежные переводы, они являются основным источником доходов. На втором месте стоит частная предпринимательская деятельность. По данным Международной организации труда (ILO, 2010b), в свыше 60% домашних хозяйств Таджикистана на денежные переводы приходится более половины доходов, в то время как 31% домашних хозяйств заявляют, что за счет денежных переводов формируются все их доходы. Кроме того, денежные переводы играют важную роль в снижении уровня бедности в Таджикистане. Бетти и Ландгрэн (Betti and Lundgren, 2012) подсчитали, что уровень бедности подскочит с 55% до 82% в случае прекращения перевода денежных средств. Если же мигранты прекратят высылать деньги и вернуться на родину, уровень бедности повысится уже до 88%. Это связано с тем, что миграция сама по себе является средством борьбы с бедностью, так как позволяет крупным семьям содержать на одного человека меньше (Betti and Lundgren, 2012).

Несмотря на большую значимость денежных переводов для снижения уровня бедности в Таджикистане, их влияние на предпринимательскую деятельность и экономический рост носит ограниченный характер. Исследование показало, что уровень экономической стабильности, благополучия и предпринимательской активности домашних хозяйств, получающих денежные переводы, не выше, чем у остальных (Buckley and Hofmann, 2012). В сущности, предпринимательская активность в домашних хозяйствах, получающих денежные переводы, даже ниже; особенно это касается несельскохозяйственного сектора (World Bank, 2013b). Тем не менее, результаты опроса, проведенного ОЭСР среди вернувшихся мигрантов, указывают на то, что открываемые ими предприятия способствуют повышению уровня занятости: у 70% работало не менее одного человека, а у 25% - более пяти. Респонденты признались, что денежные переводы сыграли важную роль в открытии и расширении их предприятий. Они стали вторым по частоте упоминаний источником финансирования при открытии нового предприятия (после личных сбережений) и третьим - при расширении предприятия (после выручки предприятия и личных сбережений). Денежные переводы назывались чаще, чем займы у друзей и родственников, кредиты в банках или МФИ. Таким образом, их значение сложно переоценить, так как они позволяют решить проблемы, связанные с начальным финансированием. Успешные предприятия, в свою очередь, могут улучшить макроэкономическую ситуацию в Таджикистане, повысив уровень занятости, ослабив зависимость от импорта и обеспечив стабильный рост.

Объем сбережений варьируется. Желание тратить или откладывать денежные переводы во многом зависит от финансового положения домашних хозяйств и экономической ситуации на родине. Денежные переводы в основном тратятся на удовлетворение базовых нужд (большинство уходит на еду), а остальная часть расходуется в соответствии с иерархией потребностей. Мигрантами главным образом становятся лица из сельской местности и больших семей, где за счет денежных переводов покрываются основные расходы домашнего хозяйства (World Bank 2013b). В связи с этим денежные переводы, как правило, используются для краткосрочной экономической деятельности или в качестве средства снижения уровня бедности. Более того, существенная часть денежных переводов тратится на импортируемые товары, а не продукцию отечественного производства.

Разные исследования дают неодинаковые сведения об уровне сбережений в Таджикистане: так, по данным GIZ, 43% получателей денежных переводов тратят лишь 50% перечисляемых им средств, а 23% расходуют 70% (GIZ, 2014). Согласно НБТ (2014b), 94% домашних хозяйств расходуют денежные переводы на ежедневное потребление, 13% тратят средства по особым

случаям, как, например, свадьба, похороны и т. д., а 11% используют их в целях получения образования. Кроме того, 7% домашних хозяйств направляют полученные денежные переводы на погашение займов, а 2% - на сбережения. И наконец, результаты опроса, проведенного МОТ (2010b), указывают на то, что 57% денежных переводов тратятся непосредственно на потребление, 12% откладываются сроком до шести месяцев (краткосрочные сбережения), а 11% хранятся в течение более шести месяцев (долгосрочные сбережения). В целом, 37% респондентов тратят полученные доходы полностью, в то время как 51% домашних хозяйств удается отложить до 20% средств. Около 9% признались в том, что откладывают от 21 до 40% полученных средств, а около 3% сохраняют от 41% до 60% денежных переводов. Полученная разница в характере сбережений может быть связана с особенностями методик, применявшихся при проведении опросов. Что касается капиталовложений, проведенный ОЭСР опрос показал, что 8% респондентов направляют почти все получаемые денежные переводы на капиталовложения в предприятия, а 3% - в фермерские хозяйства. Еще 8% (инвестиции в предприятия) и 9% (инвестиции в фермерские хозяйства) заявили, что используют большинство получаемых денежных переводов в качестве капиталовложений.

Неоднозначный характер формирования сбережений на основе денежных переводов может отчасти объясняться ограниченным количеством вариантов их вложения. Откладываемые средства почти никогда не вносятся на банковские счета. По результатам опроса (ILO, 2010), банковские счета имеются только у 2% респондентов. Если рассматривать домашние хозяйства, имеющие сбережения, 98% не вносят их на банковские счета, а 95% не знакомы с существующими сберегательными продуктами и их условиями. Более того, большинство тех, кому известны существующие финансовые схемы, не хранят деньги в банке, так как имеющиеся у них суммы слишком малы (ILO, 2010a). Еще одной причиной небольшого объема сбережений может быть отсутствие контроля за отправленными на родину средствами: исследование в других регионах показало, что мигранты откладывали бы больше, если бы они могли хотя бы частично контролировать расходование переведенных сумм (Yang, 2011).

Вследствие этого большой приток средств из-за границы играет весьма незначительную роль в осуществлении производственных капиталовложений. Низкий уровень финансовой грамотности и отсутствие навыков разработки и реализации бизнес-плана создают дополнительные преграды для использования денежных переводов на благо частного сектора.

Тем не менее, 83% (GIZ, 2014) получателей денежных переводов заявляют, что им было бы интересно вложить средства под проценты. На

вопрос о том, почему они хотели бы откладывать получаемые средства, 51% респондентов заявили, что намерены вложить их в открытие нового предприятия или расширение уже существующего. Что касается предпочитаемого срока вложения средств, 23% склоняются к долгосрочным сбережениям (более года), а 42% - к краткосрочным (7-12 месяцев; Buerkle et al., 2014).

Существует ряд сберегательных продуктов, ориентированных на мигрантов и получателей денежных переводов, например «транспортный кредит», покрывающий расходы мигрантов на поездку в Россию. Помимо этого, имеется сберегательный вклад «Соотечественник», обслуживаемый ОАО «Агроинвестбанк» в Таджикистане и ЗАО «АКБ «Русславбанк» в России. Это обычный депозитный счет, который можно открыть и пополнять в России. Снять деньги со счета может только мигрант и лишь по возвращении на родину. Для использования данного сберегательного продукта мигранты должны быть зарегистрированы на территории Российской Федерации. Большинство мигрантов закрывают счета, как только возвращаются в Таджикистан, так как процентные ставки не конкурентоспособны. И наконец, существует еще один продукт, аналогичный вкладу «Соотечественник», но предусматривающий выпуск двух дебетовых карт: одной для самого мигранта и одной для его семьи. Последние два продукта мало востребованы отчасти из-за ограниченного доверия к банкам, по причине недостаточно хорошей проработки продукта, не дающего необходимой гибкости в принятии решений. Традиционный перевод денежных средств более привычен для мигрантов (Staschen, 2012).

Несмотря на то что результаты опросов не позволяют сделать точных выводов об уровне сбережений и наличии лишних сумм, получаемых в рамках денежных переводов, они, тем не менее, указывают на существование значительного потенциала для сбережения и вложения средств в малые и микропредприятия.

Проблемы, препятствующие использованию денежных переводов в целях повышения доступности финансирования и развития МСП в Таджикистане

Большой приток денежных переводов в Таджикистан способен стимулировать развитие частного сектора и повышение инвестиционной активности. Однако существует множество факторов, препятствующих использованию денежных переводов для упрощения доступа к финансированию и развития МСП. Помимо решения специфических проблем, связанных непосредственно с миграцией и денежными переводами, в качестве

основных аспектов, позволяющих усилить влияние денежных переводов на развитие отечественной экономики, выделяются грамотные макроэкономические меры, развитие человеческого капитала и прочная институциональная структура (Fajnzylber and López, 2008).

По итогам анализа Таджикистана удалось установить два направления, требующих принятия конкретных мер для устранения проявлений неэффективности рынка денежных переводов:

- *Охват финансовыми услугами.* Денежные переводы не поступают в слабый финансовый сектор. Это связано со многими факторами, в том числе с отсутствием подходящих и доступных решений для привязки денежных переводов к сберегательным счетам, недостаточным уровнем финансовой грамотности и культуры сбережений, а также со слабостью финансового сектора, требующего проведения преобразований.
- *Предпринимательская деятельность мигрантов.* Для открытия собственного дела мигрантам не хватает навыков и поддержки со стороны, а государственные органы не способны обеспечить их необходимыми услугами. К основным трудностям в данной сфере относится нехватка предпринимательских навыков и ограниченная доступность финансирования для мигрантов, вернувшихся на родину, а также игнорирование государственными органами и их стратегиями роли миграции в развитии частного сектора.

ГЛАВА 2: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И НАВЫКОВ МИГРАНТОВ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ МСП И УЛУЧШЕНИЯ ДОСТУПА К ФИНАНСИРОВАНИЮ

В настоящей главе представлены примеры передового международного опыта по работе с двумя сдерживающими факторами, указанными в Главе 1, а именно с ограниченным охватом финансовыми услугами и недостаточной поддержкой мигрантов-предпринимателей. Здесь рассматриваются два направления действий: во-первых, разработка и внедрение технических решений и финансовых продуктов, способствующих вовлечению денежных переводов в финансовую систему и повышению уровня финансовой грамотности населения в целом и получателей денежных переводов в частности; во-вторых, содействие открытию новых предприятий вернувшимися мигрантами за счет обучения предпринимательским навыкам, выделения целевого финансирования, создания многофункциональных центров по работе с вернувшимися мигрантами и разработки четкой программы совместных действий государственного и частного сектора, которая позволит эффективно воспользоваться потенциальными преимуществами миграции. По каждому направлению работы приводятся примеры передового международного опыта. Здесь представлены сведения об опыте и программах различных стран, получающих денежные переводы, чтобы политические деятели могли извлечь ценные уроки.

Охват финансовыми услугами: стимулирование участия мигрантов в финансовой системе родной страны

Участие денежных переводов в финансовых системах стран, отправляющих мигрантов за границу, является необходимым первым шагом на пути к использованию этих ресурсов на благо экономического развития.

В рамках настоящего доклада охват финансовыми услугами предполагает обеспечение технической инфраструктурой, стимулирующей сбережения и участие на финансовых рынках. Нетехнические аспекты финансовой грамотности относятся к «процессу обеспечения своевременного доступа к широкому спектру приемлемых по стоимости и подходящих по качеству финансовых продуктов и услуг и расширения их использования всеми слоями общества за счет применения специально разработанных и инновационных подходов, включая распространение соответствующей информации и проведение обучения, в целях стимулирования финансового благополучия, а также экономической и социальной интеграции» (Atkinson and Messy, 2013:11).

Вовлечение отправителей и получателей денежных переводов в финансовую систему дает множество преимуществ:

- Мигранты и их семьи получают возможность вносить получаемые денежные переводы непосредственно на банковские счета. Это может снизить долю расходов на потребление и в какой-то мере перейти от накопления средств для их последующего вложения в скот или строительство к традиционной форме сбережений. Образовавшийся таким образом запас позволит возвращающимся мигрантам открыть собственное предприятие.
- Депозиты в банках и МФИ должны расти, укрепляя финансовые учреждения и развивая у них способность предоставлять долгосрочные займы под низкий процент. Расширение охвата финансовыми услугами может ускорить общее развитие финансовой системы, развивая сектор не только вширь, но и вглубь и таким образом удовлетворяя базовые потребности предприятия.

В следующих разделах представлены примеры передового международного опыта по созданию технической инфраструктуры, способствующей преобразованию денежных переводов в традиционные формы сбережений, повышению уровня финансовой грамотности, формированию стимулов для увеличения накоплений и модернизации финансового сектора.

Технические решения для связи местных финансовых систем с операторами по переводу денежных средств

В мире денежные переводы, как правило, осуществляются по официальным каналам, в частности через операторов по переводу денежных средств (ОПДС), несмотря на то что значительная часть средств по-прежнему перечисляется неофициально, например передается через друзей или знакомых (de Naas, 2012). Официальные способы перевода денежных средств позволяют мигрантам безопасно перечислять деньги на родину, исключая возможные потери в результате кражи или уплаты вознаграждения посредникам. При обращении к ОПДС родственники отправителя, как правило, получают наличные денежные средства в отделении ОПДС и редко вносят их на сберегательный счет.

В связи с этим мигранты редко хранят накопления в банковской системе родной страны. Существующие на сегодняшний день варианты, как правило, не конкурентоспособны в плане стоимости и удобства. Наиболее

распространенным способом является перевод денежных средств с одного банковского счета на другой, однако он редко отличается экономичностью. Если ОПДС взимают в среднем 7% за операцию по переводу денежных средств, то банковская комиссия составляет 13%.

Помимо дешевизны, ОПДС представляют собой более удобный инструмент для мигрантов, так как не требуют наличия банковского счета ни у одной из сторон денежного перевода. В связи с этим к ОПДС могут обращаться мигранты, не имеющие документов о регистрации. Кроме того, сеть ОПДС настолько обширна, что зачастую они имеют отделения в продовольственных магазинах, интернет-кафе и иных небольших заведениях в районах с высоким уровнем миграции. Данный аспект также имеет особое значение для получателей денежных переводов, так как семьи многих мигрантов проживают в районах, не обслуживаемых банками (Cirasino, 2014).

В Таблице 2 представлен краткий обзор существующих механизмов перевода денежных средств с указанием необходимости открытия банковского счета в стране отправления и получения, географического охвата системы, наличия возможности сбережения средств и стоимости услуги. Как уже говорилось, ОПДС наиболее конкурентоспособны с точки зрения необходимости открытия счета, географического охвата и стоимости услуг, однако не предусматривают возможности сбережения средств. Банки предлагают сберегательные услуги, но не могут сравниться с ОПДС по стоимости и географическому охвату. В ряде стран ОПДС поддерживают связь с МФИ. Как следствие, мигранты могут переводить денежные средства на счета, открытые в МФИ их родной страны, не имея банковского счета в иностранном государстве. Это позволяет охватить услугами сельскую местность, минимизировав операционные расходы.

Таблица 2. Характеристики различных вариантов перевода денежных средств

	Необходимость наличия банковского счета для перевода денежных средств	Необходимость наличия банковского счета для получения денежного перевода	Охват сельской местности	Сберегательные услуги	Стоимость услуг по переводу денежных средств
ОПДС	Нет	Нет	Хороший	Нет	Низкая
Банки	Да	Да	Плохой	Да	Высокая
Сотрудничающие ОПДС и МФИ	Нет	Да (если есть заинтересованность в сбережении средств)	Хороший	Да	Низкая

Примером такой системы является «L@ Red de la Gent» - народная сеть, учрежденная Национальным банком развития Мексики в целях упрощения денежных переводов и стимулирования сбережений на их основе. Система связывает получателей и отправителей денежных переводов, поддерживая постоянный контакт между сетью мексиканских МФИ и банков и аналогичной сетью банков и ОПДС в США (Блок 4). Помимо формирования основы для всего сектора МФИ, данный проект также предполагал проведение отраслевых реформ, направленных на повышение стабильности и эффективности МФИ, вследствие чего требовал существенных сложений. Однако можно реализовать и менее масштабные решения. Например, аналогичные по сути, но более скромные по широте меры принимались для установления связи между кредитными союзами в Гватемале и ОПДС (Grell Azar, 2009).

Блок 6. Связь между ОПДС и МФИ благодаря «L@ Red de la Gente» в Мексике

«L@ Red de la Gente» в Мексике предлагает мигрантам экономичный способ перевода денежных средств на счета в МФИ, находящиеся в отсталых регионах с высоким уровнем миграции. Данная сеть была учреждена в результате реализации двухэтапного подхода под руководством Национального банка сберегательных и финансовых услуг Мексики (НБСФУ) на основе гранта Всемирного банка и Межамериканского банка развития (МБР) (Pérez-Akaki and Colín, 2005).

Сначала НБСФУ создал технологическую базу для сектора МФИ в Мексике, состоявшую из приложений для работы с клиентами и обработки операций, а также общих телекоммуникационных и информационных средств (Hernández-Coss, 2005). После успешного объединения МФИ в общую сеть были приняты меры по налаживанию сотрудничества с банками и ОПДС в США. Этому способствовала сильная деловая позиция и широкий масштаб деятельности НБСФУ. В результате проделанной работы граждане Мексики в США получили возможность легко перечислять деньги на счета, открытые у себя на родине (Orozco, 2005).

В 2005 году сеть установила сотрудничество с семью ОПДС и одним банком в США (Mohar, 2005), а на сегодняшний день их число составляет уже около 40 (L@ Red de la Gente, 2014).. Помимо формирования рабочей среды, данная сеть оказывает следующие виды поддержки своим членам: 1) обсуждение комиссионных с иностранными банками и ОПДС в целях снижения операционных расходов, 2) направление переводимых средств, 3) стимулирование отправителей и получателей денежных переводов к открытию сберегательных счетов, по которым ведется финансовый учет (Fajnzylber and López, 2008).

Сеть предлагает получателям денежных переводов открыть банковские счета с низкой стоимостью обслуживания, в том числе расчетные счета, сберегательные и кредитные продукты. Получатели денежных переводов могут самостоятельно решать, какую часть средств обналичить, а какую оставить на хранение. За первые два года работы число открытых банковских счетов увеличилось более чем на 100% и превысило 1,7 млн. Это при том, что 20 млн граждан Мексики не охвачены банковскими услугами (Hernández-Coss, 2005). Успех программы привел Тэйбера и соавторов (Taber et al., 2004) к выводу, что государственное вмешательство может способствовать развитию финансовых услуг при условии формирования благоприятной нормативно-правовой базы, укрепления институционального потенциала финансовых учреждений и субсидирования расходов на разработку современных технологий, повышающих эффективность работы поставщиков услуг.

Источники: Fajnzylber, P. and J.H. López (eds.) (2008), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, World Bank Group, Washington DC, <http://econpapers.repec.org/bookchap/wbkwbpubs/6911.htm>; Hernández-Coss, R. (2005), "The U.S.-Mexico remittance corridor: Lessons on shifting from informal to formal transfer systems", *World Bank Working Papers*, No. 47, World Bank Group, Washington, DC; L@ Red de la Gente. 2014. "L@ Red de La Gente". Webpage. <http://www.lareddelagente.com.mx/>; Mohar, J.G. (2005), "Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México", *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, No. 821, pp. 213-224; Orozco, M. (2005) , "International financial flows and worker remittances: Best practices", Report prepared for the United Nations Population Division,

www.thedialogue.org/PublicationFiles/Orozco_UNPD.pdf; Pérez-Akaki, P. and P.L.A. Colín (2005), "Intermediación financiera y remesas en México", *Migraciones Internacionales*, Vol. 3(1), pp. 111-140; Taber, L. et al. (2004), *Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico*, World Bank Group, Washington, DC.

В некоторых странах банки в целях расширения клиентской базы все чаще начинают оказывать услуги по переводу денежных средств, которые не приносят им особой прибыли. Несколько банков в Индии, в том числе Государственный банк Индии, предлагают услуги по переводу денежных средств бесплатно при условии соблюдения требований к минимальному остатку на счете. Такие американские банки, как «Wells Fargo» и «Bank of America», не взимают комиссионных за денежные переводы между США и Мексикой при наличии открытых расчетных счетов (Yujico, 2009). Попытки ввести аналогичную услугу, ранее предпринимавшиеся Почтовым ведомством США, не увенчались успехом, так как размер комиссионных за одну операцию достигал 10% от суммы перевода (Кариг, 2005). Банки из стран, получающих большие потоки денежных переводов, открыли филиалы за рубежом. Например, ряд индийских и пакистанских банков работают на территории Великобритании. Аналогичным образом филиппинские банки предлагают услуги в тех странах, куда уезжают на заработки многие их соотечественники (The Philippine Star, 2013). Такая модель позволяет переводить денежные средства между различными подразделениями за небольшую плату, что стимулирует мигрантов и получателей денежных переводов к открытию счета в банке.

Помимо этого, операторы по переводу денежных средств испытывают давление со стороны новых конкурентов, использующих инновационные технологии, а также ощущают на себе последствия распространения электронной коммерции и мобильного банка. Такие инновационные альтернативы, как электронный перевод денежных средств, переводы с карты на карту, мобильный банк (Cirasino, 2014), электронный кошелек Google (Keating, 2013) и аналогичные начинания Facebook (Davies et al., 2014), способны подорвать рынок денежных переводов (Блок 7), особенно если учесть высокие темпы распространения услуг мобильного банка во всем мире, несмотря на то что их использование в странах Средней Азии носит пока ограниченный характер (CGAP, 2013). Тем не менее, такие виртуальные счета редко используются в сберегательных целях, поскольку они не предусматривают начисления процентов и, как правило, позволяют хранить ограниченную сумму средств (Lewis and Messy, 2012). Подобные услуги могут привести к снижению стоимости перевода денежных средств, сделав данную операцию более удобной для мигрантов и их семей, но в то же время

есть вероятность того, что они оставят традиционный банковский сектор без денежных переводов и сбережений на их основе. Это, в свою очередь, может отразиться на объеме депозитов и эффективности работы сектора.

Блок 7. Денежные переводы 2.0: передовые технологии на рынке денежных переводов

Развитие Интернета и мобильной связи нанесло урон многим отраслям, и финансовый сектор не исключение. Потенциал осуществления международных финансовых операций через Интернет и с помощью мобильных телефонов, равно как и разнообразие возможных коммерческих моделей не оставляют сомнений. Однако сохраняются некоторые проблемы, главным образом заключающиеся в регулировании таких услуг и в их восприятии клиентами.

Услуги по международному переводу денежных средств предлагаются несколькими организациями. Растет число технических решений, обеспечивающих дистанционное предоставление банковских услуг: если в 2010 году оказывалось одиннадцать услуг по мобильному переводу денежных средств и переводу с карты на карту, то в 2013 году их количество составляло уже 41. В ближайшие два года ожидается появление еще 25 – 35 новых опций. Разрабатываемые системы мобильных переводов предусматривают возможность перечисления средств на мобильный кошелек или дебетовые карты, а также на подарочные карты и сторонним поставщикам услуг.

Большинство мобильных финансовых услуг в настоящее время оказываются в сотрудничестве с крупнейшими ОПДС. Новшества, предлагаемые иностранными компаниями по обмену валют, например «KlickEx» в Новой Зеландии, позволяют сократить расходы на перевод средств и повысить эффективность работы ОПДС. Те поставщики услуг, которые только набирают популярность, например «Orange Money», «MFS Africa», «Google Wallet» или «PayPal», напротив, все чаще обходятся без помощи крупных ОПДС, предлагая прямые мобильные переводы через электронные кошельки. Другие компании, такие как «M-Pesa» в Кении, «Fastacash» в Сингапуре или «Regalii» в Доминиканской Республике, дают клиентам возможность не только осуществить денежные переводы в местной и иностранной валюте, но и пополнить баланс, отправить подарочную карту, купон и т. д. Некоторые компании, например «Willstream Labs» в Сенегале или «Afrimarket», предлагают продукты, позволяющие осуществлять мобильные переводы для оплаты образовательных или медицинских услуг. Таким образом, мигранты могут ограничить денежные переводы оплатой определенных счетов своих друзей и родственников на родине. Существуют компании, например «Azimo» и «Fastacash», которые привязали международные денежные переводы к социальным сетям, вроде Facebook, значительно сократив стоимость финансовых операций. В скором времени пользователи Facebook смогут осуществлять платежи через службу сообщений.

Тем не менее, мобильные переводы используются не в полной мере, так как около 85% всех денежных переводов за год в настоящее время осуществляются в наличной форме. Основные трудности в этой сфере связаны с отношением клиентов к данному виду услуги и формированием необходимой клиентской базы. Воссоздание или

расширение каналов для перевода денежных средств с помощью мобильного телефона, с которыми мигранты были знакомы у себя на родине, поможет завоевать их расположение. Кроме того, новые финансовые технологии, как например электронный кошелек, привлекательны лишь в том случае, если они широко распространены.

ОПДС, использующие мобильные или интернет-технологии, обязаны соблюдать те же нормативно-правовые требования, что и обычные ОПДС. Если клиенты традиционных ОПДС должны предъявлять паспорт, то в случае дистанционного обслуживания личность клиента устанавливается с помощью банковского счета, при открытии которого указывались данные паспорта или иного удостоверения личности. Поскольку многие мигранты остаются не охваченными банковскими услугами, биометрические технологии могут способствовать распространению мобильной регистрации и впоследствии расширению охвата финансовыми услугами. Однако для этого требуется надлежащее государственное регулирование. В связи с этим залогом успеха мобильных переводов является сочетание совместимости, грамотного государственного регулирования и более широкого охвата финансовыми услугами.

Источники: CGAP (2012), "CGAP landscape study on international remittances through mobile 2012", CGAP presentation, available at www.slideshare.net/CGAP/cgap-landscape-study-on-international-remittances-through-mobile-2012; Constine, J. (2014), "Hacked screenshots show friend-to-friend payments feature hidden in Facebook messenger," TechCrunch, <http://techcrunch.com/2014/10/05/pay-with-facebook-messenger/>; The Economist (2013), "Revenge of the nerds," *The Economist*, www.economist.com/news/finance-and-economics/21582512-explosion-start-ups-changing-finance-better-revenge-nerds; Scharwatt, C. (2013), "Mobile money for the unbanked", Mobile for Development, www.gsma.com/mobilefordevelopment/innovations-and-new-business-models-for-international-remittances-from-mmu-seminar-at-gsma-2013-nfc-mobile-money-summit (информация получена 9 октября 2014 года).

Помимо технической инфраструктуры денежных переводов, был разработан ряд сберегательных и депозитных продуктов, ориентированных на отправителей и получателей денежных переводов. Наиболее важными из них являются следующие:

- **Семейные счета:** общие счета мигранта и родственников. Снимать средства со счета может как сам мигрант, так и его родственники.
- **Депозитные счета мигрантов:** счета на родине, на которые мигранты могут вносить денежные средства, находясь за границей. Поскольку доступ к средствам на счете имеет только мигрант, они хранятся, по крайней мере, до тех пор, пока он не вернется на родину.
- **Гибридные счета:** опция, позволяющая привязать два счета друг к другу, заранее определив, какую часть сбережений могут снимать родственники, а какая остается в распоряжении мигранта.

Ряд данных продуктов имеет функцию автоматического сбережения средств, привязанную к ожидаемому поступлению денежных переводов. Аналогичным образом ряд учреждений в принимающих странах предлагают кредитные продукты в целях упрощения миграции. Так, потенциальные мигранты могут обратиться за кредитом на покрытие транспортных расходов. Другие учреждения рассматривают поступление денежных переводов как показатель платежеспособности потенциальных заемщиков, а некоторые разработали продукты, позволяющие привязать поступающие денежные переводы к погашению жилищного или предпринимательского кредита (GIZ, 2012; Hall, 2010).

Финансовая грамотность – важное условие расширения доступа к финансовым услугам

Под финансовой грамотностью понимается сочетание знаний, навыков, установок и моделей поведения, необходимых для принятия грамотных финансовых решений и достижения личного финансового благополучия (Lewis and Messy, 2012). Финансовое образование призвано повысить уровень финансовой грамотности. ОЭСР дает следующее определение финансовому образованию: «процесс, в результате которого потребители финансовых услуг / инвесторы получают более четкое понимание финансовых продуктов и понятий и на основе предоставляемой им информации, указаний и/или объективных рекомендаций развивают в себе чувство уверенности и навыки, необходимые для учета всех финансовых рисков и возможностей, принятия взвешенных решений, обращения за помощью в соответствующие учреждения и успешного осуществления других действий, направленных на улучшение финансового благополучия» (OECD, 2005a: 4).

Трудовые мигранты и получатели денежных переводов зачастую имеют недостаточное финансовое образование. Это обусловлено несколькими факторами, в том числе сельским происхождением многих мигрантов, недостатком каналов получения формального образования и отсутствием финансовых учреждений в сельской местности. Ограниченное взаимодействие с финансовыми учреждениями еще больше препятствует формированию доверительного отношения к ним. Государством уже принимались некоторые меры, призванные повысить уровень финансовой грамотности отправителей и получателей денежных переводов.

Как правило, программы финансового образования, направленные на расширение охвата населения финансовыми услугами, предусматривают знакомство с некоторыми финансовыми продуктами. В то же время в рамках данных программ распространяется информация о возможных рисках,

связанных с финансовыми продуктами, в частности о рисках, сопутствующих взятию кредита (Atkinson and Messy, 2013).

Финансовая грамотность и финансовое образование имеют большое значение как для развивающихся, так и для развитых стран. Несмотря на то что приоритетным направлением работы для многих стран ОЭСР являются пенсионные накопления, охват населения банковскими услугами остается не менее важной задачей для многих стран ОЭСР и большинства развивающихся государств. В связи с этим страны принимают различные меры: так, темы, касающиеся финансового образования, включаются в общую учебную программу, а также проводятся информационные кампании среди определенных групп, таких как мигранты, женщины и население старшего возраста (ОЭСР, 2005а). Признавая важность финансового образования на любом этапе жизненного пути, ОЭСР разработала ряд принципов, представленных в Блоке 8.

Блок 8. Принципы и передовой опыт ОЭСР в сфере финансовой грамотности и образования

Признавая значимость финансового образования для обеспечения экономического роста, уверенности и стабильности, ОЭСР собрала передовой опыт и разработала принципы организации финансового образования и повышения финансовой грамотности. Исходя из этих принципов, необходимо усилить роль финансовых учреждений, особенно в части, касающейся распространения информации и предоставления рекомендаций по финансовым вопросам, а также повышения уровня финансовой грамотности клиентов. Программы финансового образования следует разрабатывать таким образом, чтобы они соответствовали потребностям и текущему уровню финансовой грамотности целевой аудитории. Кроме того, рекомендуется выбрать оптимальный формат организации обучения.

ОЭСР может поделиться передовым опытом в четырех сферах финансового образования, три из которых представляют особый интерес для вовлечения получателей денежных переводов в финансовую систему:

- 1) *Государственные меры по развитию финансового образования:* сюда могут входить государственные кампании по формированию у населения более четкого понимания финансовых рисков, специальные структуры, отвечающие за различные уровни финансового образования, бесплатные информационные услуги, оказываемые через специализированные сайты, и развитие международного сотрудничества в сфере финансового образования. Финансовое образование следует начинать как можно раньше. Оно должно стать частью поддержки, оказываемой государством в обеспечении финансового благополучия населения.
- 2) *Роль финансовых учреждений в развитии финансового образования:* финансовые учреждения должны иметь стимулы не только для распространения определенной информации на различных уровнях, но и для обеспечения ее понятности за счет проведения регулярных оценок. Необходимо, чтобы они организовывали соответствующее обучение для своих сотрудников и разработали правила распространения информации об инвестировании и кредитовании.
- 3) *Программы финансового образования:* следует разработать программы финансового образования, помогающие потребителям финансовых услуг получить фактическую информацию и понять все плюсы и минусы, а также риски, связанные с различными видами финансовых продуктов и услуг. В связи с этим может потребоваться разработка программ подготовки преподавателей и обеспечение таких преподавателей конкретными информационными материалами и средствами.

Источник: OECD (2005b), *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Recommendation of the Council, OECD, Paris, www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.

Коммуникация и информационно-разъяснительная деятельность имеют решающее значение для успешной реализации инициатив по повышению уровня финансовой грамотности. Существует три основных канала финансового образования, а именно информационные кампании, консультанты в лице членов сообщества и финансовые учреждения. С этой точки зрения хорошо себя зарекомендовали сайты и традиционные материалы, такие как информационные листовки и брошюры, но в то же время развиваются такие информационные каналы, как сериалы, телешоу и передачи по радио. В некоторых случаях, в том числе в Перу и испаноязычной среде США, весьма успешным и недорогим способом обучения целевой аудитории оказалась косвенная коммуникация через телевизионные сериалы и информационно-рекламные ролики (Atkinson and Messy, 2013)

В ситуации низкого уровня доверия к финансовым учреждениям и отсутствия традиции использования формальных механизмов сбережения средств можно обратиться к надежным посредникам в целях повышения уровня финансовой грамотности. В этом случае особое внимание следует уделить подготовке консультантов, которые впоследствии могут воспользоваться существующими неформальными сетями для обучения целевой аудитории (Atkinson and Messy, 2013). Это позволит проводить кампании с учетом социальных норм и местной культуры накопления средств - важных факторов, определяющих характер личных сбережений (Lewis and Messy, 2012).

Финансовые учреждения являются одной из основных сторон, заинтересованных в повышении уровня финансовой грамотности населения, так как им важно продать свой продукт. Государство могло бы принять меры, стимулирующие участие финансовых учреждений в распространении информации и образовании населения. Однако политическим деятелям следует удостовериться, что финансовые учреждения четко понимают разницу между информационно-разъяснительной и рекламной деятельностью (OECD, 2005a, OECD, 2005b).

Предлагаемые государством стимулы для накопления сбережений и открытия депозитов

Хранение сбережений и увеличение числа депозитов отвечает интересам государства и частных лиц, так как низкий уровень сбережений может негативно сказываться на инвестициях, экономическом росте, платежном балансе и финансовой стабильности домашних хозяйств. В связи с этим нет ничего удивительного в том, что многие страны выработали меры и средства для увеличения размера сбережений (OECD, 2007).

Можно выделить две группы государственных стимулов: прямое стимулирование, например доленое субсидирование, при котором государство выделяет средства в сумме, равной фактическим сбережениям, и косвенное стимулирование, например освобождение от налогов. В связи с ограниченным объемом затрат налоговые льготы применяются чаще доленого субсидирования. Для софинансирования сбережений может потребоваться довольно большая сумма. Освобождение от уплаты налога, удерживаемого из процентных доходов, представляет собой сравнительно дешевый инструмент (OECD, 2007).

Хорошо продуманные стимулы предотвращают риск фрирайдинга. Результаты исследования показывают, что увеличить размер сбережений и число депозитов можно лишь в том случае, если вовлечь в сберегательные программы домашние хозяйства с низким и средним уровнем доходов, однако те, кто обладают высоким уровнем доходов, получают больше пользы от систем льготного налогообложения. Для обеспечения эффективности программ и предотвращения возможных случаев злоупотребления большое значение имеет установление верхней границы дохода. Таким же образом можно увеличить долю участвующих домашних хозяйств с низким и средним уровнем доходов (OECD, 2007).

Стимулы могут быть направлены на увеличение общего размера сбережений или на достижение более конкретных политических целей. Так, в Колумбии владельцы сбережений в регулируемых государством финансовых учреждениях освобождены от уплаты налогов. Помимо этого, в качестве примера можно привести Эстонию (освобождение от уплаты налогов на процентный доход по банковским вкладам), Ирландию (освобождение от уплаты налогов по некоторым видам сбережений с государственной поддержкой), Мексику (государственное софинансирование сбережений лиц, проживающих в населенных пунктах численностью менее 50 000 человек) и Великобританию (освобождение от уплаты налога на процентный доход по индивидуальным сберегательным счетам при условии соблюдения годового лимита суммы вклада; Lewis and Messy, 2012).

Развитие механизма финансового посредничества вследствие пересмотра нормативных требований и санации банков, испытывающих финансовые трудности

Ограниченный характер финансового посредничества сдерживает экономический рост и развитие, негативно сказываясь на качестве инвестиций и долгосрочном финансировании. В связи с этим работа по расширению охвата финансовыми услугами и стимулированию вкладов должна

дополняться общей реформой финансового сектора. Тема реформирования финансового сектора довольно обширна, но заслуживает особого внимания. Более крепкие финансовые системы с эффективным механизмом финансового посредничества позволяют грамотно распределить капитал и способствуют росту и развитию экономики. Хорошо организованное финансовое посредничество имеет особое значение для улучшения доступа МСП к финансированию (OECD, 2013с).

Реформирование финансового сектора зачастую представляет непростую задачу и требует соблюдения тонкой грани между стабильностью и разработкой инновационных финансовых продуктов и услуг, в большей мере отвечающих нуждам экономики. На практике можно работать по обоим направлениям одновременно. Примером этому служит опыт Индии, которая начала проведение реформ с усиления конкуренции в отрасли, а также Словении, сосредоточившей преобразования на оптимизации корпоративного управления. И наконец, Таиланд представляет интересный пример полномасштабной реформы всего финансового сектора.

Индия: реформы, направленные на усиление конкуренции в финансовом секторе

Особенно интересный пример успешного реформирования финансового сектора представляет Индия. В 1980 году на долю государственных банков приходилось 93% активов и 90% филиалов. В 90-ых годах в сильно регулируемом банковском секторе по-прежнему преобладали государственные банки. В 1980 году Сектор страдал от большого количества некачественных активов, и все государственные банки должны были быть рекапитализированы. Неудовлетворительное качество активов стало одним из основных факторов, повлиявших на решение о либерализации сектора. В рамках реформирования и либерализации были ослаблены препятствия для выхода на рынок, а многие существующие государственные банки были приватизированы (OECD, 2011).

В результате возник ряд новых банков и финансовых посредников, которые, в свою очередь, весьма снизили степень концентрации в отрасли. Частные банки стремительно росли и в 2010 году обладали 16% активов всех отечественных банков (по сравнению с менее 7% в 1980 году). Уровень чистой процентной маржи упал с 4,2% до 3,2%, что удешевило кредиты для населения и частного сектора. Существенно сократился объем просроченных займов, и в 2011 году индийские банки превосходили европейских конкурентов по коэффициенту обеспеченности собственными средствами (OECD, 2011).

Вследствие сокращения государственного регулирования некоторые банки настолько ослабли, что не смогли продолжить работу и были поглощены более сильными учреждениями. Если частные банки демонстрируют высокие показатели эффективности деятельности, государственные банки по-прежнему находятся в бедственном положении. Так, в 2010 году нескольким банкам потребовались дополнительные финансовые вливания. Это преимущественно те банки, которые уже получали существенную материальную поддержку в 90-ых годах. Это подчеркивает неоконченный характер реформы и необходимость совершенствования корпоративного управления и снижения доли государства в банках в целях повышения эффективности и ограничения потерь (OECD, 2011).

Словения: реформы, ориентированные на усиление внутреннего управления и санацию банков, испытывающих финансовые трудности

Еще одной страной, которая провела реформу финансового сектора, является Словения. Ее финансовый сектор испытывает трудности в связи с ненадлежащим корпоративным управлением. Как и в Индии, государственные банки испытывают наибольшую потребность в финансовых вливаниях. Высока доля просроченных займов (20,9%). В финансовом секторе страны преобладает государство, так как три крупнейших банка либо принадлежат государству, либо косвенно им контролируются, хотя было принято решение о приватизации второго по величине банка (EBRD, 2014).

Для решения данных проблем ОЭСР провела *Экономический обзор Словении* (OECD, 2013a), предложив по его итогам ряд преобразований, в том числе:

- развитие рынка ценных бумаг за счет отказа от государственного вмешательства в управление котируемыми компаниями и защиты прав миноритарных акционеров;
- усиление консервативного и упреждающего характера надзора за банковским сектором за счет принятия более взвешенного подхода к проведению операций, ставящих под угрозу значительную часть капитала банка;
- дальнейшее расширение реорганизационных полномочий Банка Словении посредством предоставления ему дополнительных инструментов и формирования финансовых резервов, например реорганизационного фонда (OECD, 2013a).

Банку Словении были предоставлены дополнительные реорганизационные полномочия. Был подготовлен новый нормативно-правовой акт, который ужесточит требования к управлению банками и усилит прозрачность банковских операций за счет расширения перечня сведений, подлежащих разглашению, и проведения оценки системных рисков в соответствии с директивами ЕС и международными стандартами (OECD, 2014b).

Таиланд: всеобъемлющая реформа финансового сектора

Некоторые страны решили преобразовать весь финансовый сектор в целом, чтобы повысить его стабильность, эффективности и качество оказываемых услуг. Интересным примером данного подхода служит Таиланд, где масштабная реформаторская работа проводится уже на протяжении десяти лет (Блок 9). После финансового кризиса в Азии страна приступила к перестройке финансовой системы на основе трехэтапной отраслевой стратегии. Несмотря на то что Таиланду уже удалось добиться некоторых успехов, например в части, касающейся привлечения иностранных финансовых учреждений, государство продолжает проводить дальнейшие преобразования.

Блок 9. Генеральный план реформирования финансового сектора Таиланда

Азиатский финансовый кризис в 1997 - 1998 годах вызвал необходимость в принятии срочных мер для стабилизации финансового сектора Таиланда. Достигнув основной цели, страна приступила к проведению долгосрочных комплексных реформ. Банк Таиланда (БТ) поставил цель охватить финансовыми услугами домашние хозяйства с низким уровнем доходов и МСП.

В целях формирования более эффективного, прозрачного и конкурентоспособного финансового сектора Таиланд приступил к реализации Генерального плана реформирования финансового сектора (ГПРФС). ГПРФС был разработан комитетом, включавшим представителей органов финансового регулирования, финансовых учреждений, групп потребителей, научного сообщества и широкой общественности. Комитет объединил предложения по преобразованиям, поступавшие ранее, с результатами двух новых опросов, в ходе которых определялся уровень удовлетворенности домашних хозяйств и предприятий финансовыми услугами и проводилось сравнение финансовой системы Таиланда с международным передовым опытом. Предложение финансовых услуг не соответствовало спросу, а сам финансовый сектор характеризовался раздробленностью и неэффективностью. Для решения выявленных проблем законодатели предложили пакет мер по повышению эффективности финансового сектора, расширению доступа к финансовым услугам, а также усилению защиты прав потребителей и прозрачности, которые планировалось реализовать в три этапа.

Первый этап (2004 - 2009 годы) заключался в повышении эффективности финансового сектора. Число лицензий для коммерческих банков сократили до четырех. Финансовым учреждениям, работавшим по упрядненным лицензиям, была предоставлена возможность получить новую лицензию посредством слияния с другим учреждением. Новая система лицензирования была закреплена в законе «О работе финансовых учреждений» 2008 года, объединившем все нормативно-правовые требования к управлению финансовыми учреждениями. Разрешенный лимит иностранных инвестиций в коммерческие банки Таиланда увеличился с 25% до 49%, а максимальное количество иностранных директоров возросло до 50%. Закон прояснил компетенцию БТ как единственного органа по надзору за финансовыми учреждениями и усилил его независимость.

В ходе второго этапа БТ принял меры по стимулированию слияния финансовых учреждений, а правительство Таиланда ослабило налоговые требования, применимые к данному процессу. В результате число лицензированных финансовых учреждений сократилось с 83 в 2003 году до 38 в 2010 году. Средний размер активов коммерческих банков увеличился на 50% (10 млрд долларов США). Доля иностранных банков в общих активах коммерческих банков возросла с 10,8% в 2004 году до 14% в 2010 году. Органы финансового регулирования пришли к выводу, что микрофинансирование способно стать эффективным каналом оказания финансовых услуг жителям сельской местности с низким уровнем доходов. В целях расширения кредитования тех категорий населения, которые не получали банковских услуг в должном объеме, БТ внес поправки в методику оценки рисков по некоторым видам займов. Чтобы защитить клиентов, БТ установил верхнюю границу процентных ставок,

штрафов, комиссионных и других сборов, которые банки могут взимать по потребительским кредитам, на уровне 28%.

Чтобы охватить банковскими услугами те категории населения, которые не получают их в должном объеме, БТ предоставил коммерческим банкам стимулы для занятия микрофинансированием и рассмотрел новые направления деятельности, которые способствовали бы этому.

Для третьего этапа, который приходится на 2014 год, было выбрано пять направлений работы, а именно:

- предоставление банкам стимулов для развития и оптимизации управления кредитами, рынком, ликвидностью и рисками
- совершенствование информационной системы управления рисками
- снижение кредитных рисков банков и оптимизация управления нерентабельными активами
- создание стимулов для внедрения новых технологий в финансовых учреждениях
- акцентирование внимания на необходимости организации дополнительного обучения для сотрудников финансовых учреждений.

Источник: Baxter, Ashle. 2010. Financial System Reform in Thailand. Country Analysis Unit Asia Focus. Federal Reserve Bank of San Francisco.

Предпринимательская деятельность мигрантов: оказание вернувшимся мигрантам содействия в открытии собственных предприятий в рамках программ по развитию предпринимательской деятельности

Учитывая наличие позитивной связи между денежными переводами, возвращением мигрантов, наличием предпринимательских навыков и созданием новых предприятий (см. Главу 1), нет ничего удивительного в том, что многие государства и организации-доноры реализуют совместные проекты и инициативы, направленные на развитие предпринимательской деятельности среди мигрантов (примеры и дополнительную информацию см. в: Démurger and Xu, 2011; Hall, 2010; Hofer, 2009; Marchetta, 2012; Riviera and Reyes, 2011). В данном разделе описывается передовой опыт в сфере развития предпринимательских навыков, механизмы софинансирования капиталовложений мигрантов, а также способы оптимизации обслуживания мигрантов-предпринимателей.

Формирование необходимых навыков в рамках обучения бизнес-планированию и особенностям предпринимательской деятельности

Наличие у семьи опыта ведения предпринимательской деятельности и знание инвестиционных возможностей являются основными факторами, определяющими характер деловой активности на основе денежных переводов (Sofranko and Idris, 1999). Предпринимательская деятельность с использованием денежных переводов может осуществляться не только мигрантами, но и их родственниками (Gagnon and Khoudour, 2011). Помимо технических и юридических тем, таких как бухгалтерский учет, бизнес-планирование или основы законодательства, необходимо обучать мигрантов и их близких ключевым предпринимательским навыкам, перечисленным в Блоке 10 (OECD and European Commission, 2013).

Важность тех или иных навыков зависит от конкретной страны. В развивающихся странах обучение работников, занятых в неформальном секторе экономики, способствует переходу от работы не по найму к развитию официально зарегистрированных микропредприятий. В развитых странах наращивание потенциала в сфере составления финансовой отчетности и осуществления грамотного управления оказывает положительное влияние на развитие МСП (OECD, 2012).

Блок 10. Ключевые предпринимательские навыки

Предприниматели обладают определенным набором навыков и личных черт, к числу которых относится стратегическое мышление, уверенность в себе, а также умение преодолевать трудности и работать в условиях неопределенности. Для достижения успеха предпринимателю необходимо освоить навыки взаимодействия, в том числе при осуществлении следующих действий:

- планирование, организация и коммуникация
- разработка и реализация проектов
- сплачивание коллектива, поощрение достижений
- признание значимости и активное стремление к проведению изменений и внедрению инноваций
- оценка и предупреждение рисков.

Помимо наличия определенных навыков, предпринимателя характеризуют имеющиеся у него знания и установки.

Источник: по материалам OECD (2010) SMEs, Entrepreneurship and Innovation. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/9789264080355-en>.

Опыт как развитых, так и развивающихся стран показывает, что обучение предпринимательской деятельности проходит наиболее эффективно, если оно проводится с использованием интерактивных методов и предусматривает применение полученных знаний на практике (OECD, 2012). Ценный практический опыт дает обучение на рабочем месте. Если обучение предпринимательской деятельности проводится в рамках формального образования, практический опыт можно получить в ходе занятий на предприятиях или посредством участия в социальных проектах.

Существуют многочисленные примеры обучения мигрантов особенностям предпринимательской деятельности в принимающей стране и на родине. Так, комплексная программа «IntEnt» предусматривает формирование у мигрантов, прибывающих в Нидерланды, предпринимательских навыков, необходимых для открытия собственного дела на родине. В рамках данной программы освещаются особенности предпринимательской деятельности, организуются занятия по профориентации и учебные курсы, оказываются консультационные услуги, предоставляется информация о рынке, даются рекомендации и предлагаются посреднические услуги, оказывается поддержка во время и после создания предприятия, устанавливаются деловые контакты, развиваются навыки управления, предоставляются онлайн-услуги и дополнительное финансирование. Все виды поддержки оказываются на безвозмездной основе (Newland and Hiroyuki, 2010).

Другие страны ОЭСР тоже разработали региональные проекты в целях развития предпринимательских навыков у возвращающихся мигрантов, работая в том числе и с внутренней миграцией. Например, Австрия, Чехия, Германия, Венгрия, Италия, Польша и Словения участвуют в проекте «Return», финансируемом Европейским союзом (Smoliner et al., 2012). В рамках проекта был разработан инструментарий (Schmidtchen, 2012), включающий различные информационно-образовательные средства, в том числе обучение предпринимательским навыкам.

Помимо этого, ряд стран с высоким уровнем миграции тоже разработали собственные программы. Так, программа «PARE 1+1» в Республике Молдова (см. Блок 11) направлена на увеличение числа предприятий, создаваемых возвращающимися мигрантами. В рамках данной программы недавно созданные предприятия получают поддержку в таких сферах, как профессиональное обучение, составление стратегий, ведение бухгалтерского учета, налогообложение, лицензирование, соблюдение стандартов качества и т. д. Обучение проводится на базе существующих структурных подразделений Организации по развитию сектора МСП Республики Молдова и ориентировано как на вернувшихся мигрантов, так и на их родственников.

Важным элементом является информационно-разъяснительная работа. Инициативы по обучению возвращающихся мигрантов предпринимательским навыкам принесут плоды лишь в том случае, если потенциальные возвращающиеся мигранты будут получать информацию о механизмах обучения и оказания поддержки. В рамках программы «PARE 1+1» используется множество средств, в том числе СМИ в принимающих странах, информационные материалы в пунктах въезда и выезда (например, в аэропортах), а также централизованный сайт и горячая линия. Помимо этого, немаловажное значение в этом отношении имеет деятельность существующих ассоциаций на родине мигрантов. Так, сети мигрантов задействованы в ряде других программ по развитию предпринимательской деятельности среди мигрантов. Таким образом, консультантами по деловым вопросам становятся лица из числа бывших мигрантов, при этом дополнительно проводятся информационные кампании и используются СМИ с соответствующей целевой аудиторией (OECD and European Commission, 2013).

Софинансирование как стимул для осуществления мигрантами капиталовложений в акции

Мигранты, возвращающиеся из-за границы, зачастую имеют накопления, которые они не отправляли на родин в рамках денежных переводов. Однако эти накопления, как правило, невелики и не всегда позволяют открыть свое дело. Кроме того, у недавно созданных предприятий и вернувшихся мигрантов нет ни кредитной истории, ни длительных отношений с местными финансовыми учреждениями, что усложняет процедуру получения финансирования. В ответ на подобные проявления неэффективности рыночного механизма некоторые государства разработали программы поддержки мигрантов, осуществляющих инвестиции в акции.

Можно использовать два основных вида поддержки, а именно субсидирование и кредитование. Так, программа «PARE 1+1» в Республике Молдова представляет пример инициативы, предусматривающей предоставление субсидий мигрантам, занимающимся предпринимательской деятельностью и осуществляющим инвестиции в акционерный капитал. Участники получают право на получение материальной помощи после прохождения обучения особенностям предпринимательской деятельности. При условии представления убедительного бизнес-плана мигрант получает средства, соответствующие по размеру его собственным капиталовложениям. Это означает, что на каждый вложенный мигрантом евро правительство предоставляет еще один евро. Несмотря на то что данный подход доказал свою состоятельность (общий объем инвестиций превысил государственные вложения в 2,7 раз, создано 153 новых предприятия на 1 600 рабочих мест; BRD,

2014), он в то же время является довольно затратным. Такой вид финансирования стал возможен лишь благодаря существенной финансовой поддержке со стороны ЕС. Помимо этого, предоставление подобных субсидий может привести к искажению финансового рынка, так как к возвращающимся мигрантам в такой ситуации применяется льготный режим по сравнению с отечественными инвесторами (Prohničhi and Lupușor, 2013).

Еще один вид финансовой поддержки заключается в кредитовании. Такая система предполагает предоставление кредитов на льготных условиях. Искажение рыночного механизма по-прежнему присутствует, но уже ограничено по сравнению с системой грантов. Льготные условия могут выражаться в виде и сумме необходимого залогового обеспечения, предлагаемой процентной ставке или сроке кредитной линии. В Мексике разработана программа «1x1», в рамках которой вернувшимся мигрантам, планирующим открыть предприятие на родине, предлагаются беспроцентные займы. Как и в программе «PARE 1+1», капиталовложения мигрантов удваиваются. Однако в рассматриваемом случае финансовая поддержка предоставляется в виде кредитов, которые должны быть погашены в течение трех лет. Максимальный размер беспроцентного займа составляет 300 00 мексиканских песо (около 25 000 долларов США). Для участия в программе необходимо подать заявление и выданное в консульстве удостоверение, подтверждающее статус мигранта (Newland and Hiroyuki, 2010).

Новизна мексиканской программы заключается в том, что на основе платежей, осуществляемых в счет погашения предоставленного кредита, формируется фонд социальных инвестиций. Платежи переводятся на счет программы, цель которой заключается в привлечении средств мигрантов и мексиканской диаспоры в проекты по развитию социальной и общественной инфраструктуры. В таком случае местные, региональные и федеральные органы власти выделяют средства в размере три к одному (Newland and Hiroyuki, 2010). В рамках других программ платежи, получаемые в счет погашения кредита, направляются на формирование возобновляемого фонда для финансирования новых предприятий. Порой, помимо возобновляемых фондов, образуются сети обмена знаниями, благодаря которым бывшие участники программ могут проконсультировать будущих кандидатов по интересующим их вопросам (OECD and European Commission, 2013).

Блок 11. Программа «PARE 1+1» в Республике Молдова

Уровень миграции из Республики Молдова высок. Многие граждане уезжают в страны Европейского союза или Россию. По данным Международной организации по миграции (МОМ), численность мигрантов из Республики Молдова составляет 300 000 человек, что соответствует 25% занятого населения. В связи с этим денежные переводы являются основным источником финансовых поступлений в страну, представляющим 23% ВВП. В 2010 году правительство Республики Молдова при поддержке ЕС и МОМ объявило о начале программы «PARE 1+1», призванной задействовать ресурсы трудящихся мигрантов для обеспечения устойчивого развития.

В рамках программы преследуются четыре цели: во-первых, информирование мигрантов и получателей денежных переводов о возможностях развития предпринимательской деятельности в Республике Молдова; во-вторых, развитие предпринимательских навыков среди мигрантов и получателей денежных переводов; в-третьих, формирование стимулов для создания и развития МСП мигрантами и получателями денежных переводов; в-четвертых, упрощение доступа мигрантов и получателей денежных переводов к финансовым ресурсам, если они инвестируют в акционерный капитал.

Для достижения всех этих целей было разработано четыре модуля:

1) *Информационно-коммуникационные услуги*, такие как проведение консультаций и создание информационного сайта, предоставление контактов и разработка базы данных.

2) *Обучение и поддержка предпринимателей*. Данный модуль заключается в организации целевых учебных курсов, посещение которых является обязательным условием для получения финансирования.

3) *Финансирование предприятий*. Данный модуль, пожалуй, составляет суть программы. На данном этапе программа «PARE 1+1» предусматривает субсидирование капиталовложений мигрантов в акционерный капитал в размере один к одному. На каждый евро, вложенный получателем денежного перевода, выделяется еще один евро из бюджета программы.

4) *Контроль после оказания финансовой поддержки и оценка программы*. Последний модуль позволяет проследить судьбу инвестиций и оценить их эффективность. На данном этапе предприниматели могут получить необходимые консультационные услуги.

После трех лет реализации программы «PARE 1+1» можно судить о первых результатах: проведено около 8 000 консультаций и организовано 33 учебных курса, которые посетили 596 трудящихся мигрантов и их родственников. Капиталовложения, осуществленные на основе полученных денежных переводов, превысили затраты из бюджета программы в 2,7 раза и способствовали созданию и развитию множества МСП. В общей сложности помощью воспользовались 313 МСП, из которых 153 открыты относительно недавно. Программа реализуется за счет средств государственного бюджета при финансовой поддержке МОМ и ЕС.

Источник: BRD (2014), *Activities of the Bureau for Diaspora Relations, Bureau for Diaspora Relations of the Republic of Moldova, Chişinău*; Ibanji, Iulia (2012), "Program on attracting remittances into the economy 'PARE 1+1': Create your future at home!", презентация на семинаре «Migration and Skills» («Миграция и квалификация кадров») в Турино, 6-7 марта 2012 года.

Удовлетворение потребностей мигрантов и проведение информационно-разъяснительной работы специализированными государственными ведомствами, обеспечение согласованности принимаемых мер благодаря общегосударственным стратегиям

Вопросы, связанные с возвращением мигрантов на родину и развитием экономики, затрагивают большое число направлений государственной политики и, как правило, относятся к ведению различных министерств и ведомств. В связи с этим особую важность приобретает согласованность проводимых мер и действий государственных структур. С этой целью необходимо разрабатывать стратегии, отражающие межведомственный характер вопросов миграции и развития (OECD, 2008c). Многие страны во всем мире уже начали работу над составлением стратегий и формированием институтов, которые позволили бы извлечь максимальную пользу из такого явления, как миграция. В данном разделе рассматривается передовой опыт разработки стратегий и создания государственных ведомств, ориентированных на мигрантов.

Стратегии

С точки зрения развития частного сектора разрабатываемые стратегии должны способствовать созданию подходящих инвестиционных возможностей, увеличению накоплений и формированию благоприятной среды на национальном и региональном уровне (Orozco, 2006). Если говорить в целом, стратегии, затрагивающие вопросы миграции и развития, позволяют включить данные аспекты в общие государственные планы. По данным Всемирной группы по вопросам миграции (GMG, 2010), данный процесс дает множество преимуществ и, в частности, позволяет учитывать права человека в рамках миграционной политики, отразить вопрос миграции в более общей стратегии развития, усилить межведомственное взаимодействие, выявить упущения в действующей нормативно-правовой базе, повысить доступность финансирования и технической поддержки за счет более активного освещения вопросов миграции и развития.

Соответствующие стратегии должны освещать все этапы миграции: подготовка к отъезду, пребывание в иностранном государстве и ситуация после возвращения на родину (Kausch, 2011). Они должны учитывать разнообразные аспекты, многие из которых связаны с развитием частного сектора. В частности, речь идет о профессионально-техническом образовании (ПТО), финансовых услугах, оказываемых в целях развития частного сектора, и реинтеграции вернувшихся мигрантов.

Разработка и реализации грамотной миграционной стратегии - непростая задача, требующая сильной политической воли, согласованности действий и хорошего институционального и финансового потенциала (Schmelz, 2012). Опыт Ганы (Блок 13) служит интересным примером, когда составление миграционных стратегий и создание соответствующих государственных структур дало неоднозначные результаты.

Блок 12. Разработка миграционной стратегии и создание миграционной службы в Гане

Гана разработала специальную стратегию и создала соответствующие структуры, чтобы усилить положительное влияние миграции на развитие экономики. Однако попытки государства институционализировать миграционную политику в целях содействия экономическому росту дали неоднозначные результаты.

Работа в данном направлении проводилась, в основном, двумя ведомствами, а именно Миграционной службой и Миграционной комиссией Ганы при поддержке Миграционного подразделения временно учрежденного Министерства туризма и миграции. Первоначально Миграционной службе Ганы было поручено управление соответствующими миграционными данными и разработка более общих концепций и предложений по поддержке мигрантов, таких как программы наставничества, программы кооперации, мероприятия по оценке навыков, единые центры регистрации предприятий (Kausch, 2011). Оказывая многочисленные услуги, Миграционная служба закрепила за собой репутацию эффективного и продуктивного органа.

Следующим шагом стало включение вопросов миграции и отношений с диаспорой в Стратегию снижения уровня бедности в Гане. После этого несколько государственных учреждений достигли определенных успехов по различным направлениям работы, касающимся миграции. Например, был упрощен порядок осуществления денежных переводов и перечисления их на банковские счета. Была введена платежная система для снятия наличных денежных средств и проведения операций по карте даже в сельской местности. Кроме того, реализуется программа по информированию мигрантов о формальных каналах перевода денежных средств и предложению грантов поставщикам финансовых услуг в целях обслуживания домашних хозяйств в сельской местности и упрощения порядка осуществления денежных переводов. Несмотря на многообещающие результаты, достигнутые по некоторым направлениям государственной политики, обеспечение межведомственного взаимодействия и согласованности действий представляется сложной задачей. Конкретные успехи в реализации согласованной миграционной политики государства, охватывающей все соответствующие сферы, немногочисленны.

Источник: Kausch, Irina. 2011. Migration Policy Guidelines for Practice. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH; Vezzoli, Simona, and Thomas Lacroix. 2010. Building Bonds for Migration and Development Diaspora Engagement Policies of Ghana, India and Serbia. Discussion Paper. Eschborn: International Migration Institute, University of Oxford and GTZ.

Миграционные структуры

Важной задачей представляется создание специальных ведомств по работе с мигрантами. Существует две возможных институциональных разновидности подобных учреждений, а именно центральное государственное

ведомство и межведомственная рабочая группа (Schmelz, 2012). Оба варианта имеют свои преимущества и недостатки. Так, центральные государственные ведомства могут весьма эффективно и успешно координировать и реализовывать различные меры в отношении миграции, но в то же время им требуется не только грамотное управление, но и сильная политическая поддержка. Если институциональный потенциал ограничен, оптимальным решением может стать сочетание центрального миграционного органа и межведомственной рабочей группы по вопросам миграции. В некоторых государствах с высоким уровнем миграции и многочисленной диаспорой за рубежом учреждалось несколько ведомств на различных уровнях государственного управления (Agunias, 2009).

Положение ведомства в структуре правительства и порядок отчетности является ключевым фактором успеха. Сильные миграционные ведомства работают на уровне министерств или подчиняются непосредственно главе государства. Наиболее экономичным способом получения эффективной и успешной институциональной структуры может стать создание смешанных ведомств, решающих вопросы диаспоры в привязке к другим направлениям государственной политики. Выбор типа создаваемой структуры должен производиться с учетом уже существующих ведомств и потребностей диаспоры. Вне зависимости от институциональной среды создаваемая структура должна регулярно контролировать и оценивать свою деятельность (Agunias, 2009).

Можно привести ряд примеров международного опыта. В Мексике за отношения с диаспорой отвечает Институт по делам граждан Мексики, проживающих за рубежом (*Instituto de los Mexicanos en el Exterior*). Данное учреждение является исполнительным органом Национального совета по делам граждан Мексики, проживающих за границей, в состав которого входят тринадцать министерств во главе с президентом страны. Институт обладает широкими полномочиями в сфере образования, здравоохранения, денежных переводов, развития частного сектора и культуры. Для осуществления просветительской деятельности используются такие каналы, как информационные материалы, сайты, торговые выставки, рекламные ролики и горячие линии (Agunias, 2009; IME, 2008).

Можно выделить несколько миграционных учреждений, специализирующихся на оказании услуг, связанных с созданием возвращающимися мигрантами собственных предприятий. В рамках вышеупомянутого проекта «Re-Turn» (Smoliner et al., 2012) несколько регионов Европы создали единые центры обслуживания вернувшихся мигрантов. Например, власти района Гарц, Германия, и Свентокшишского воеводства,

Польша, исторически отличавшихся высоким уровнем миграции, создали официальный сайт и открыли горячую линию для предоставления мигрантам, желающим вернуться на родину, информации о государственных услугах, обучении предпринимательской деятельности и иных видах поддержки (Re-Turn, 2013). На национальном уровне Бюро по связям с диаспорой Республики Молдова руководствуется в своей деятельности принципами развития частного сектора и оказывает возвращающимся мигрантам всевозможные услуги, в том числе обеспечивает их сведениями обо всех существующих финансовых продуктах и услугах, а также об экономических программах, реализуемых иностранными партнерами, государственными учреждениями и частными предприятиями в интересах мигрантов и лиц, вернувшихся на родину (BRD, 2014).

Общей чертой всех приведенных выше примеров является то, что страны не только активно информируют мигрантов и граждан, которые могут вернуться на родину, но и создают единые центры, позволяющие мигрантам и их родственникам ознакомиться с соответствующими государственными инициативами и программами поддержки. Используются многочисленные каналы коммуникации, в том числе традиционные СМИ (листочки, газеты или телевидение), личные встречи (на мероприятиях, торговых выставках, через представителей сообщества или в отделениях государственных учреждений) и новые СМИ (Интернет, цифровые СМИ или мобильные кампании).

ГЛАВА 3: АНАЛИЗ НЕДОЧЕТОВ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

В данной главе дается краткий анализ расхождений между передовым международным опытом и текущей ситуацией в Таджикистане, а также предлагаются рекомендации, которые помогут политическим деятелям решить существующие проблемы, ограничивающие влияние денежных переводов и возвращающихся мигрантов на развитие частного сектора. Для расширения доступа мигрантов и их семей к финансовым услугам можно было бы улучшить базовые финансовые навыки и активизировать работу по повышению уровня финансовой грамотности, разработав при этом подходящие решения, которые позволят связать операторов по переводу денежных средств с отечественным финансовым сектором. В целях стимулирования предпринимательской деятельности среди мигрантов следует оказывать им поддержку в открытии собственного дела, предлагая соответствующее обучение и финансовую помощь, а также составить стратегию и создать соответствующие структуры, которые будут способствовать открытию новых предприятий на основе поступающих денежных переводов.

В Главе 1 приводилось две основных проблемы, не позволяющих воспользоваться всеми потенциальными преимуществами денежных переводов как источника финансирования и развития МСП в Таджикистане:

- денежные переводы не поступают в финансовую систему страны и не способствуют росту вкладов
- вернувшиеся предприятия испытывают трудности при открытии предприятий

Исходя из передового международного опыта и ключевых факторов успеха, указанных в Главе 2, правительству Таджикистана рекомендуется сосредоточить работу на реализации рекомендаций, представленных на Рисунке 8.

Рисунок 8. Обзор рекомендаций

	Проблемы	Рекомендации
1 Охват финансовыми услугами	<ul style="list-style-type: none"> Низкий уровень финансовой грамотности и доверия Отсутствие подходящей связи между ОПДС и отечественным финансовым сектором Неразвитая культура официального накопления сбережений Слабый финансовый сектор 	<p>Содействие поступлению денежных переводов в банковский оборот</p> <ul style="list-style-type: none"> Разработка технических решений для налаживания связи между ОПДС и отечественным финансовым сектором Принятие мер по повышению уровня финансовой грамотности мигрантов и их семей Рассмотрение возможности предоставления стимулов для долгосрочных сбережений Укрепление финансового сектора
2 Предпринимательская деятельность мигрантов	<ul style="list-style-type: none"> Недостаток предпринимательских навыков у вернувшихся мигрантов Почти полное отсутствие стартового капитала Придание недостаточного значения различным аспектам развития частного сектора государственными учреждениями и стратегиями 	<p>Содействие в открытии новых предприятий и создание единого центра по работе с мигрантами</p> <ul style="list-style-type: none"> Организация обучения в целях развития предпринимательских навыков у мигрантов Рассмотрение возможности целевого софинансирования <p>Создание единого центра по работе с мигрантами-предпринимателями и пересмотр действующей</p>

Охват финансовыми услугами: содействие поступлению денежных переводов в банковский оборот

Содействие поступлению денежных переводов в банковский оборот заложит основы для увеличения размера сбережений, вкладов и капитала, необходимого для открытия новых предприятий. В данном разделе дается оценка ситуации в Таджикистане, после чего рассматриваются четыре направления реформирования: 1) увязывание денежных переводов с отечественными финансовыми учреждениями, 2) повышение уровня финансовой грамотности, 3) стимулирование сбережений и вкладов, а также 4) укрепление финансовой системы.

Оценка: неэффективный финансовый сектор и низкий уровень финансовой грамотности мигрантов

В Таджикистане мигрантам предлагаются благоприятные условия для отправления денежных переводов на родину. Из-за высокого уровня конкуренции и оказания государственной поддержки стоимость перевода денежных средств из России или Казахстана в Таджикистан по международным меркам весьма мала. Вследствие этого приток денежных

переводов по официальным каналам в отличие от пересылки наличных денежных средств за последние годы увеличился.

Однако средства не поступают в финансовую систему, так как обычно снимаются наличными. Услуги по прямому переводу денежных средств на местный банковский счет существуют, но не конкурентоспособны ни по стоимости, ни по скорости.

В то же время уровень финансовой грамотности невысок. Несмотря на то, что результаты опросов показывают, что большинство населения обладает базовыми математическими навыками и способно осуществлять простые расчеты, знание основополагающих финансовых понятий довольно ограничено, что препятствует эффективному использованию финансовых продуктов. Например, многие потребителям микрофинансовых услуг не знакомы последствия инфляции или кредитных гарантий.

Проблему ограниченной технической инфраструктуры и низкого уровня финансовой грамотности усугубляет отсутствие культуры накопления сбережений. Несмотря на то что денежные переводы тратятся в основном на потребление, значительная часть средств откладывается. Однако многие владельцы сбережений не используют специально предназначенные для этого инструменты, а предпочитают вкладывать средства в машины или скот. Невостребованность официальной сберегательной системы влечет за собой существенные неудобства как для потенциальных владельцев сбережений, так и для экономики в целом. Владельцы сбережений вынуждены нести все риски, связанные со своими капиталовложениями, например риск гибели скота, а их сбережения характеризуются низкой ликвидностью, при этом недостаток депозитов в финансовой системе серьезно ограничивает возможность выдачи кредитов и не позволяет снизить процентные ставки.

Помимо этого, приток денежных переводов сдерживается слабым финансовым сектором, который испытывает отрицательное воздействие целевого кредитования и несовпадения сроков оборачиваемости активов и пассивов, вследствие чего возникают проблемы с ликвидностью. Всемирный банк (World Bank, 2014b) выявил проблемы в четырех основных сферах банковского сектора Таджикистана, а именно банковская инфраструктура, внутреннее управление в банках, неэффективность работы поставщиков финансовых услуг и низкий уровень доверия к банковской системе. Таджикистан приступил к работе над масштабной программой реформирования в целях перестройки финансового сектора. При иностранной поддержке была разработана подробная стратегия развития финансового сектора (FIRST, 2010) и конкретный план мероприятий. В настоящее время

развивается вторичный рынок ценных бумаг, что является важным шагом на пути к накоплению отечественного капитала. Помимо этого, выданы первые лицензии на право оказания услуг мобильного банка.

Мера № 1: разработка технических решений, которые обеспечат связь между операторами по переводу денежных средств и местным финансовым сектором

Следуя примеру Мексики и других стран, правительству Таджикистана рекомендуется принять меры, которые будут способствовать поступлению денежных переводов непосредственно в отечественную финансовую систему. Для этого необходимо разработать техническое аппаратно-программное решение, чтобы связать счета в местных банках с операторами по переводу денежных средств (ОПДС). Следует сформировать централизованную технологическую платформу, чтобы предоставить малым и более крупным финансовым учреждениям единую базу, позволяющую им осуществлять переводы между собой и взаимодействовать с иностранными учреждениями, как например L@ Red de la Gente в Мексике (см. Главу 2). По оценкам, такие услуги должны быть востребованы, так как в ходе опроса 72% вернувшихся мигрантов заявили, что были бы заинтересованы в таком варианте перевода и сбережения средств (OECD, 2014с)..

Наиболее подходящим органом, который мог бы руководить созданием такой сети, представляется Национальный банк Таджикистана (НБТ). Однако международный опыт указывает на необходимость существенной поддержки со стороны иностранных партнеров в части, касающейся финансирования, образования и технологий. Таким образом, можно выбрать более скромный масштаб для реализации пилотного проекта, вовлекая в работу небольшое количество финансовых учреждений или добавляя их по очереди.

После создания платформы необходимо установить связь с операторами по переводу денежных средств (ОПДС), такими как «Western Union», «MoneyGram» или «Golden Crown». ОПДС будут заинтересованы в участии, так как это даст им возможность предлагать клиентам дополнительную услугу.

Чтобы наиболее выгодно воспользоваться возможностью роста депозитов за счет привлечения получателей денежных переводов, участвующие финансовые учреждения должны предлагать широкий ассортимент специализированных продуктов, ориентированных на мигрантов и их семьи, например семейные или международные счета. Правительству рекомендуется проверить готовность нормативно-правовой базы к введению новых услуг.

Мера № 2: укрепление финансовой системы за счет ужесточения конкуренции между банками и консолидации сектора МФИ

Финансовый сектор Таджикистана в целом остается неэффективным. Степень концентрации в отрасли довольно высока (четыре крупнейших учреждения контролируют примерно три четверти активов и 80% депозитов). Более того, по-прежнему производится целевое кредитование. Официальный уровень просроченных займов составляет около 20%, однако фактическое значение может быть еще выше. В секторе наблюдается слабая подотчетность, а в некоторых сегментах сохраняются проблемы, связанные с внутренним управлением. Для того чтобы оперативно и эффективно использовать растущие депозиты для предоставления займов, необходимо решить некоторые структурные проблемы финансового сектора.

Необходимо дать частному сектору возможность предлагать собственные инициативы и решения. В начале 2014 года НБТ выдал лицензии пяти финансовым учреждениям для апробации инновационных проектов и продуктов, предусматривающих, в частности, налаживание сотрудничества с российским банком, развитие мобильного банка и формирование сети банковских карт. Помимо этого, НБТ следует модернизировать оказываемую финансовую поддержку и сформировать благоприятные нормативно-правовые условия для создания инновационных финансовых продуктов.

Государственное регулирование должно способствовать открытию новых банков, преобразованию крупных МФИ в банки и привлечению иностранных инвестиций в финансовый сектор посредством учреждения новых структур или открытия филиалов иностранных банков. Следует рассмотреть возможность привлечения ПИИ в финансовый сектор до окончания пятилетнего льготного периода, предоставляемого вслед за вступлением в ВТО. Необходимо продолжить текущую работу по формированию вторичного рынка ценных бумаг, чтобы упростить инвестиции в акционерный капитал в долгосрочной перспективе.

Правительству следует активизировать усилия для реализации мер, рекомендованных МВФ (IMF, 2013), а именно обеспечить финансовую подотчетность, оптимизировать корпоративное управление и отойти от целевого кредитования. Санация финансово неблагополучных учреждений должна происходить таким образом, чтобы защитить не только государственное имущество, но и вклады населения.

Мера № 3: повышение уровня финансовой грамотности мигрантов и их семей

Правительство Таджикистана совместно с организациями-донорами должно принять меры по повышению уровня финансовой грамотности населения и, в частности, мигрантов (дополнительную информацию о принимаемых мерах см. в Блоке 13). Работу в данном направлении необходимо проводить не только с самими мигрантами, но и с их семьями. Результаты исследования показали, что соответствующее обучение будет особенно эффективным, если в нем примет участие как отправляющая, так и получающая сторона (Doi et al., 2012).

Блок 13. Деятельность организаций-доноров, направленная на расширение охвата получателей денежных переводов финансовыми услугами

В Таджикистане реализуется ряд инициатив, направленных на повышение уровня финансовой грамотности населения, особенно получателей денежных переводов.

В 2013 году Национальный банк Таджикистана организовал в Душанбе семинар на тему «Защита и финансовая грамотность потребителей». На нем обсуждались основные результаты и рекомендации двух исследований Всемирного банка, посвященных изучению текущего состояния защиты прав потребителей финансовых услуг и определению уровня финансовой грамотности. По итогам проведенных исследований рекомендовалось поручить Национальному банку Таджикистана следить за соблюдением прав потребителей и разработать национальную стратегию финансового образования.

В 2012 году МФК совместно с Немецким обществом по международному сотрудничеству (GIZ) составила руководства по повышению финансовой грамотности для распространения в четырех ведущих университетах Таджикистана. По оценкам, каждый год у более 1 000 студентов каждого университета появляется возможность улучшить свои познания в области текущих тенденций развития финансовой инфраструктуры. В том же году консалтинговая компания «Developing Markets Associates» осуществила программу финансового образования для получателей денежных переводов в Таджикистане. Проект состоит из серии инициатив по повышению уровня финансовой грамотности, финансируемых ЕБРР. Он преследовал тройную цель: охват получателей денежных переводов финансовыми услугами, развитие культуры использования традиционной банковской системы для накопления сбережений и обучение потенциальных банковских клиентов планированию своего бюджета. Проект был ориентирован на пять таджикских банков: ОАО «Агроинвестбанк», ГСБ РТ «Амонатбанк», ОАО «Банк Эсхата», ЗАО «Первый микрофинансовый банк» и ОАО «Тоджиксодиротбанк». По итогам проекта обучение в финансовой сфере прошли около 44 000 человек. Из всех получателей денежных переводов, которые приняли участие в обучении, 59% никогда не планировали бюджет и не имели формальных сбережений. Согласно информации, полученной от участвовавших банков, непосредственным итогом реализации проекта стало открытие 2 746 новых счетов на общую сумму 5,1 млн долларов США. Помимо этого, в рамках проекта «Рамочные условия и финансирование для развития частного сектора в Таджикистане» GIZ сотрудничает с местными партнерами в целях повышения уровня финансовой грамотности и разработки специальных продуктов, ориентированных на денежные переводы.

Источник: Hugo, S. (2012), "Project results: Financial services for remittance receivers in Tajikistan and the Kyrgyz Republic", Developing Markets Associates website, www.developingmarkets.com/project-results-tajikistan-and-the-kyrgyz-republic (accessed 19 June 2014); Coleman et al. (2013), *Tajikistan: Diagnostic Review of Consumer Protection and Financial Literacy (Vol. 2 of 2): Comparison with Good Practices*. Financial and Private Sector Development, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/04/17961892/tajikistan-diagnostic-review-consumer-protection-financial-literacy-vol-2-2-comparison-good-practices>; Sconosciuto, L. (2012), "Financial inclusion of remittance recipients in Tajikistan", EBRD Stories, <http://ebrd-stories.com/financial-inclusion-of-remittance-recipients-in-tajikistan/> (accessed 19 June 2014); FFPSP (Framework and Finance for Private Sector Development in Tajikistan) (undated), FFPSP website, <http://ffpsd.tj/>.

Для повышения уровня финансовой грамотности необходимо принять меры для организации обучения в финансовой сфере, воспользовавшись соответствующими принципами ОЭСР (ОЕСД, 2005b). В этом отношении можно применить обширный инструментарий:

- Финансовое обучение следует включить в программу среднего и высшего образования для того, чтобы начать подготовку населения как можно раньше. Будущие преподаватели должны пройти подготовку по основам финансового образования.
- Следует продолжить реализацию текущих проектов в сфере финансового образования (Блок 13), обеспечить их согласованность, расширить их масштаб и осуществить аналогичные инициативы по их примеру. Чтобы охватить финансовыми услугами население в сельской местности, рекомендуется включить в рамки проекта работу с микродепозитными организациями.
- Рекомендуется распространять информационные материалы при отъезде и по возвращении мигрантов. Финансовую информацию можно распространять посредством листовок или в любой иной описанной ниже форме. Места распространения должны находиться на вокзалах, пограничных пунктах, в аэропортах и других точках миграции.
- При получении денежных переводов необходимо знакомить родственников мигрантов с возможностями сбережения средств. Следует предоставить финансовым учреждениям соответствующие стимулы для предоставления такой информации. Информационная и коммерческая консультационная функции должны быть четко разделены. В связи с этим требуется закрепить в нормативно-правовых актах по защите прав потребителей требование об отсутствии дезориентирующей информации в информационных материалах, распространяемых финансовыми учреждениями. Требуется разработать стандартные информационные брошюры по продуктам.

Еще одним важным аспектом ситуации с накоплением сбережений в Таджикистане является исламское банковское дело. В ходе проведения опросов многие получатели денежных переводов заявили, что не заинтересованы в сберегательных и депозитных продуктах, так как традиционная банковская система противоречит их убеждениям. Чтобы не

упустить эту часть населения, необходимо продолжить начинания по созданию условий для развития исламского банковского дела. Информационные материалы должны содержать сведения о данной альтернативе и способствовать накоплению сбережений вне зависимости от предпочитаемой схемы или продукта.

Мера № 4: рассмотрение возможности стимулирования долгосрочных сбережений посредством освобождения от уплаты налога

В настоящее время денежные переводы не облагаются налогом, однако с процентного дохода по депозитам взимается налог в размере 13%. В связи с этим правительство Таджикистана могло бы рассмотреть возможность предоставления налогового стимула для увеличения размера долгосрочных сбережений, что позволит обеспечить финансовую систему большим числом долгосрочных депозитов. Вследствие этого финансовые учреждения получат возможность предлагать долгосрочные кредиты. Наряду с этим необходимо постоянно проводить работу с целью обезопасить вклады от банкротства финансовых учреждений и всевозможных потерь, в частности в виде сборов или иных обязательных отчислений.

Государство может дать мигрантам и их семьям стимул для формирования сбережений, снизив налог на процентный доход (который в настоящее время составляет 13%). Правительство могло бы не взимать данный налог в отношении вкладов сроком от одного года. Поскольку в настоящее время долгосрочных вкладов практически нет, финансовые потери государства будут минимальны несмотря на то, что рост числа депозитов приведет к уменьшению количества краткосрочных вкладов и сокращению соответствующих налоговых поступлений. Выгоды от реализации данной меры, а именно увеличение внутреннего кредитного портфеля и рост личных сбережений, превзойдут все сопутствующие этому затраты. Чтобы этим преимуществом могли воспользоваться только мелкие вкладчики, следует установить максимальный уровень дохода, не облагаемого налогом.

Работа в данном направлении позволит продемонстрировать готовность правительства привлекать вклады в финансовую систему и осветить его деятельность в сфере увеличения размера сбережений.

Предпринимательская деятельность мигрантов: содействие открытию новых предприятий и создание единого центра по работе с мигрантами

Таджикистану следует более эффективно использовать навыки и финансовые ресурсы, с которыми мигранты возвращаются на родину. С этой целью необходимо предлагать им надлежащее обучение и оказывать соответствующую финансовую поддержку. В то же время государственным учреждениям рекомендуется внимательнее прислушиваться к потребностям мигрантов и предоставлять согласованные и эффективные услуги, способствующие развитию частного предпринимательства среди тех, кто когда-то уезжал на заработки. В данном разделе содержатся четыре рекомендации, составленные по итогам оценки текущей ситуации в Таджикистане: 1) организация обучения в целях развития предпринимательских навыков, 2) разработка программ финансовой поддержки, 3) реформирование существующих государственных учреждений, занимающихся вопросами миграции, и 4) пересмотр действующих миграционных стратегий.

Оценка: вернувшиеся мигранты заинтересованы в открытии собственного дела, однако сталкиваются с многочисленными препятствиями на своем пути

Мигранты, возвращающиеся в Таджикистан, зачастую выгодно отличаются от своих соотечественников в том, что касается знания языков, наличия профессиональных навыков и владения финансовыми ресурсами. В ходе опроса многие из них признались в намерении начать собственное дело.

Тем не менее, существует множество факторов, препятствующих открытию новых предприятий. Помимо аспектов, связанных с общим деловым климатом, можно выделить две основных проблемы: несмотря на наличие профессиональных навыков, мигрантам не хватает знаний, сведений и предпринимательских способностей, необходимых для ведения бизнеса. У них отсутствуют базовые деловые навыки в таких сферах, как маркетинг, бухгалтерский учет и управление.

Кроме того, мигранты испытывают нехватку капитала. Несмотря на наличие сбережений, их зачастую недостаточно для открытия предприятия. Получить кредит, особенно долгосрочный или среднесрочный, весьма сложно. Особые трудности в этом отношении испытывают молодые организации.

Государственные учреждения, оказывающие мигрантам услуги, предпринимали попытки улучшить качество обслуживания и решить вопрос о

размере взимаемой платы. Была разработана общая стратегия (Government of Tajikistan, 2010b) и концепция привлечения мигрантов в качестве партнеров по развитию (Government of Tajikistan, 2010a), однако данные документы уделяют больше внимания социальным аспектам миграции, нежели экономическому потенциалу. Анализируя институциональную сферу, следует отметить, что в 2011 году при правительстве Таджикистана была создана Миграционная служба. В ее полномочия входят три аспекта, связанных с миграцией: 1) регулирование трудовой миграции, 2) образование трудящихся мигрантов и 3) поддержание связи с гражданами, проживающими за границей. В 2014 году Миграционная служба вошла в состав Министерства труда, миграции и занятости населения, которые уже оказывает некоторые услуги в сфере ПТО.

Однако требуется принять дальнейшие меры. Действующие стратегии и концепции не полностью отражают взаимосвязь между миграцией и развитием частного сектора, а соответствующие государственные структуры придают значение скорее социальным аспектам миграции. Комплектация штата в настоящее время не соответствует масштабным целям, поставленным при создании Миграционной службы (Schmelz, 2012), что обуславливает ограниченную возможность данной структуры оказывать все необходимые мигрантам услуги.

Мера № 1: организация обучения в целях формирования у вернувшихся мигрантов необходимых предпринимательских навыков

Правительству Таджикистана необходимо принять меры для обеспечения вернувшихся мигрантов, заинтересованных в открытии предприятия, необходимыми деловыми навыками. Международный передовой опыт и результаты исследования ОЭСР указывают на то, что соответствующее обучение не должно ограничиваться формальными курсами. Наоборот, необходимо, чтобы оно было максимально ориентировано на практику и реализовывалось на основе учебных проектов. Важно, чтобы обучение было направлено непосредственно на мигрантов и предусматривало программу наставничества. При этом предлагаемое обучение и услуги должны быть доступны не только мигрантам, но и предпринимателям в целом. Это поможет вовлечь в данные программы получателей денежных переводов и способствовать развитию предпринимательской деятельности среди женщин.

Для развития у мигрантов предпринимательских навыков следует использовать три канала: обучающие программы для мигрантов, услуги по развитию предприятий и формирование предпринимательских навыков в рамках системы формального образования.

- **Обучающие программы для мигрантов:** курсы по развитию предпринимательских навыков, разработанные с учетом потребностей мигрантов.
 - По возвращении мигранта на родину ему должны предоставляться информационные материалы.
 - В рамках учебных курсов особое внимание должно уделяться тем трудностям, которые были выявлены бывшими мигрантами, которые уже открыли свое дело. Учебные курсы могут быть организованы существующими учреждениями, такими как Торгово-промышленная палата или Национальная ассоциация малого и среднего бизнеса.

- **Развитие предпринимательской деятельности:** консультационные услуги, инструктаж и наставничество для мигрантов-предпринимателей. Возможные этапы разработки таких услуг:
 - Определение потенциальных консультантов посредством расширения компетенции Миграционной службы в целях осуществления контроля за предпринимательской деятельностью вернувшихся мигрантов.
 - Создание базы данных по консультантам, к числу которых относятся вернувшиеся мигранты, впоследствии ставшие предпринимателями. Дальнейшее развитие предпринимательских навыков у консультантов.
 - Знакомство консультантов с потенциальными мигрантами-предпринимателями, участвующими в обучающих программах.
 - Проведение обучения на этапе до, во время и после создания предприятия.

- **Формальное образование:** введение модуля, направленного на развитие предпринимательских навыков, в программу среднего и высшего образования позволило бы сформировать необходимые способности и умения у будущих поколений независимо от того,

захотят ли они эмигрировать в будущем. Обучение может проходить в рамках социальных проектов или практических занятий на предприятиях.

Ориентация на вернувшихся мигрантов и учет их потребностей являются ключевыми факторами успеха обучающих программ, направленных на развитие предпринимательских навыков. Универсальный подход, основанный на текущей образовательной практике, вряд ли обеспечит высокий уровень участия. Не менее важным аспектом является коммуникация, позволяющая донести ценную информацию до сведения такой мобильной группы, как вернувшиеся мигранты.

Мера № 2: рассмотрение возможности целевого софинансирования для формирования акционерного капитала

Несмотря на то что у вернувшихся мигрантов сбережений зачастую больше, чем в среднем у населения, они все же испытывают финансовые трудности при попытке начать собственный бизнес. Поскольку большинство мигрантов, намеревающихся создать новые предприятия, не имеют кредитной истории, получение финансирования представляет для них серьезную проблему. В связи с этим правительству Таджикистана следует выделить целевые фонды или часть бюджета существующих программ поддержки, чтобы помочь вернувшимся мигрантам в сборе средств для формирования акционерного капитала.

Финансовая поддержка должна оказываться при условии успешного окончания обучения (см. Мету №1). Еще одним требованием для участия в программах поддержки должно быть представление перспективного бизнес-плана, который может быть разработан в процессе обучения. Тем не менее, это не должно зависеть от предыдущей миграции, так как может привести к обременительным бюджетным процессам и произвольному предоставлению кредитов.

Можно рассмотреть возможность оказания финансовой поддержки двух видов:

- **Выделение средств в зависимости от суммы капиталовложений мигранта.** Государство могло бы участвовать в финансовых вложениях вернувшихся мигрантов, осуществляющих инвестиции в акционерный капитал. Данная система предполагает, что на каждый инвестированный мигрантом-предпринимателем сомони

предоставляются субсидии в равном размере из средств государственного бюджета или организаций-доноров.

- **Кредитование на льготных условиях.** Помочь вернувшимся мигрантам в открытии предприятия можно посредством предложения им кредитов на льготных условиях. Условия кредитования могут предусматривать сниженные процентные ставки и продленный срок погашения. Чтобы удовлетворить потребности вернувшихся мигрантов, можно задействовать или расширить уже существующие программы, в рамках которых предлагается аналогичный вид поддержки (например, Программа по развитию финансового сектора в сельской местности Таджикистана или программы кредитования недавно созданных организаций от различных МФИ).

Учитывая текущую ситуацию в Таджикистане, наиболее оптимальным решением может стать второй вариант. Во-первых, недостаток средств ограничивает количество субсидий, которые могут быть предоставлены мигрантам-предпринимателям. Равная сумма средств, потраченная на субсидирование льготных кредитов, принесет больше пользы. Во-вторых, налаживание отношений с местными финансовыми учреждениями в связи с открытием предприятия даст мигрантам кредитную историю. И в-третьих, кредитование на льготных условиях позволяет создать возобновляемый фонд. Кроме того, получив ценный опыт, бывшие участники программы финансирования смогут сориентировать новых мигрантов-предпринимателей

В соответствии с текущей практикой (например, Программа по расширению возможностей финансирования в сельской местности Таджикистана) льготные кредиты могли бы предоставляться уже существующими финансовыми учреждениями. В такой ситуации государственное учреждение могло бы открывать банкам и МФИ кредитные линии при условии кредитования определенной группы мигрантов-предпринимателей по установленной ставке. Финансовым учреждениям можно предоставить дополнительные стимулы для выдачи займов с учетом определенных характеристик предприятия (создание рабочих мест, отраслевая специализация, трудоустройство уязвимых слоев населения и т. д.).

При оказании финансовой поддержки не стоит пренебрегать такими мерами предосторожности, как предварительное определение максимальной суммы поддержки или проведение независимого финансового аудита.

Софинансирование и обучение тоже могут быть ориентированы на определенную отрасль или направлены на достижение определенной цели,

особенно на начальном этапе реализации. Например, можно осуществить пробные меры в таких отраслях, как сельское хозяйство и переработка хлопка, или сосредоточить работу на межотраслевых вопросах, например на проектах экологического и устойчивого развития.

Мера № 3: создание единого центра по работе с мигрантами-предпринимателями и пересмотр действующей миграционной стратегии с позиций развития частного сектора

Существующий государственный орган, занимающийся вопросами миграции, а именно Миграционная служба, обладает ограниченными полномочиями. Ее недавнее отнесение к Министерству труда, миграции и занятости населения открывает возможности для расширения компетенции и масштаба деятельности. Правительству Таджикистана следует воспользоваться представившейся возможностью, чтобы дополнить перечень услуг, оказываемых Миграционной службой, и тем самым создать благоприятные условия для мигрантов, желающих внести свой вклад в развитие частного сектора.

В среднесрочной перспективе Миграционная служба должна стать единым центром, обслуживающим потребности мигрантов. В сферу деятельности такого центра должно водить оказание услуг, связанных с развитием частного сектора, например: обучение в целях развития предпринимательских навыков, наращивание потенциала за счет повышения уровня финансовой грамотности и распространение информации о программах поддержки, осуществляемых государством и организациями-донорами. Работу по некоторым из этих направлений можно построить на базе текущей деятельности в сфере профессионально-технического образования (ПТО), координируемой Министерством труда, миграции и занятости населения.

Помимо этого, международный опыт показывает, что наиболее успешные государственные структуры, занимающиеся вопросами миграции, выступают в роли инструмента целенаправленного распространения информации о деятельности правительства и организаций-доноров в сфере миграции и развития. Вместо того чтобы принуждать мигрантов к участию в государственных программах, данные учреждения предлагают мигрантам всю необходимую информацию и возможность выбора. Соответствующие сведения, как правило, предоставляются в пунктах въезда и выезда, то есть до и после миграции.

Для достижения вышеуказанной цели необходимо пересмотреть не только полномочия, но и штат Миграционной службы. Важно активизировать

работу в регионах и сельской местности и распространять информацию в таких местах, как аэропорты, вокзалы и пограничные пункты.

В то же время рекомендуется пересмотреть действующую миграционную стратегию, уделив в ней больше внимания развитию частного сектора. Следует обеспечить участие частного сектора и, в частности, мигрантов-предпринимателей в данном процессе. Данный вопрос приобретет особую актуальность после 2015 года, когда закончится срок, на который была составлена действующая стратегия. Процесс разработки новой стратегии и плана мероприятий должен осуществляться в вышеописанном порядке, то есть при участии вернувшихся мигрантов и мигрантов-предпринимателей, а также представителей финансовых учреждений и гражданского общества.

НАПРАВЛЕНИЕ ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ

Необходимые условия и ограничения

Влияние денежных переводов на развитие частного сектора зависит от проведения общих экономических реформ. Благоприятный деловой климат закладывает основы для создания мигрантами новых предприятий и осуществления капиталовложений. И наоборот, слабые права собственности, коррупция и чрезмерное вмешательство государства в экономику негативно сказывается на предпринимательской деятельности, особенно на открытии новых организаций.

Для того чтобы рекомендованные в настоящем докладе средства принесли наибольшую пользу, правительство Таджикистана должно продолжить проведение структурных преобразований и работу над укреплением прав собственности и усилением правовой независимости, а также побороть коррупцию и ограничить периодическое вмешательство в экономику представителей государственного и частного сектора. Например, при условии эффективного финансового сектора рост депозитов приведет лишь к увеличению кредитного портфеля. Компаниям и предпринимателям необходимо предоставить равные условия работы и безопасную, стабильную среду.

Укрепление прав собственности потребует проведения реформ, которые позволят населению иметь правоустанавливающие документы. Это пополнит имущественную базу населения и будет иметь большое значение для ослабления требований к обеспечению. Помимо этого, защита прав собственности создаст стимулы для инвестиций и выделения земельных участков эффективным производителям.

Создание равных условий работы для всех участников рынка предполагает ослабление роли государственных предприятий в финансовом секторе как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Следует сократить участие государства во владении и управлении банками. Помимо этого, требуется ограничить целевое кредитование государственных предприятий, чтобы обеспечить эффективное распределение средств.

Основополагающие принципы реализации

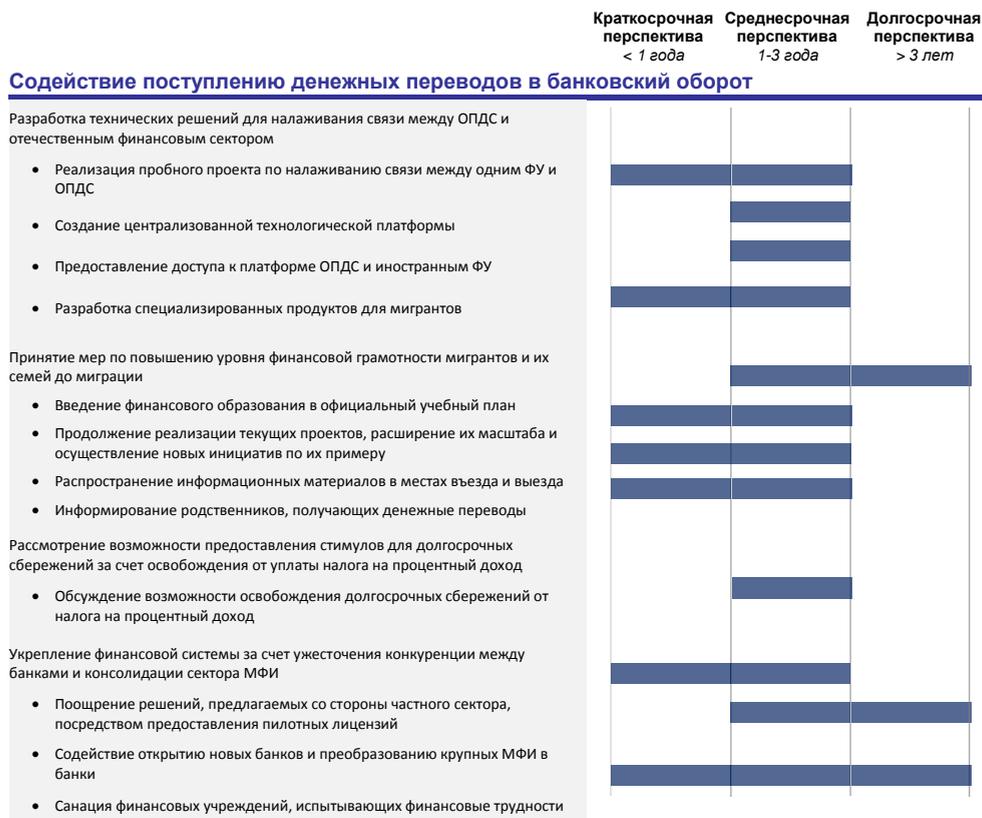
Успешная реализация рекомендаций, предложенных в настоящем руководстве по государственной политике, будет зависеть от соблюдения следующих основополагающих принципов:

- Применяемые средства должны разрабатываться по итогам тщательного анализа сопутствующих затрат и выгод в соответствии с принципами рыночной экономики. Те или иные средства необходимо использовать при возникновении объективной необходимости с учетом передового международного и регионального опыта. Например, с развитием инфраструктуры банковского программного обеспечения, возможно, лучше справится частный сектор, нежели государственные органы.
- Необходимо обеспечить участие представителей частного сектора и мигрантов-предпринимателей на всех этапах разработки и реализации государственных мер. Комментарии заинтересованных сторон следует учитывать не только при планировании мер, но и во время их осуществления. Например, данный аспект будет иметь особое значение при составлении и обновлении учебных планов, а также при создании тех или иных учреждений.
- Политическим деятелям рекомендуется ставить четкие цели и выделять соответствующие ресурсы. Не лишней в данном процессе окажется формулировка задач: для достижения поставленных целей следует выделять достаточные ресурсы. В случае ограниченных средств лучше выбрать менее масштабные цели и задачи, чем всеобъемлющие, но невыполнимые планы. Так, можно применить ряд инструментов экономической политики в рамках пилотных проектов вместо проведения отраслевых реформ.
- Требуется контролировать процесс расходования выделенных средств с самого начала и оценивать результаты на нескольких этапах. Прозрачность и автономность позволят грамотно выделить ресурсы и ограничить риск злоупотреблений. Критический анализ, возможно, является наиболее важным аспектом в предоставлении льготного финансирования мигрантам-предпринимателям.

Возможные сроки реализации

В данном руководстве по государственной политике изложены основные действия, которые властям Таджикистана необходимо предпринять, чтобы приток денежных переводов и возвращение мигрантов на родину способствовали упрощению доступа к финансированию и развитию МСП. В настоящем докладе приводятся рекомендации, которые предлагается осуществить в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Общий план реализации рекомендаций и соответствующих мер представлен на Рисунке 9, где также указаны примерные сроки. Это лишь первый шаг на пути к фактической реализации предложенных мер. Впоследствии предстоит составить точный график с указанием четких обязанностей и результатов работы.

Рисунок 1. План реализации рекомендаций



Содействие в открытии новых предприятий и создание единого центра по работе с мигрантами

Организация обучения в целях развития необходимых предпринимательских навыков у мигрантов			
<ul style="list-style-type: none"> Разработка курсов, направленных на формирование предпринимательских навыков 			
<ul style="list-style-type: none"> Определение оптимального учреждения для проведения обучения 			
<ul style="list-style-type: none"> Проведение обучения до, во время и после создания предприятия 			
<ul style="list-style-type: none"> Определение потенциальных консультантов и создание базы данных по мигрантам-предпринимателям 			
<ul style="list-style-type: none"> Знакомство консультантов с мигрантами-предпринимателями 			
<ul style="list-style-type: none"> Введение модуля, направленного на формирование предпринимательских навыков, в программу среднего и высшего образования 			
Рассмотрение возможности целевого софинансирования			
<ul style="list-style-type: none"> Определение потенциальных источников средств и/или формирование новых фондов 			
<ul style="list-style-type: none"> Создание прозрачного механизма распределения финансовых ресурсов в зависимости от прохождения обучения 			
<ul style="list-style-type: none"> Регулярное проведение финанс. проверки и создание возобновляемого фонда 			
Создание единого центра по работе с мигрантами-предпринимателями			
<ul style="list-style-type: none"> Пересмотр полномочий и штата Миграционной службы 			
<ul style="list-style-type: none"> Оказание централизованных информационных услуг 			
<ul style="list-style-type: none"> Активизация работы в регионах и сельской местности 			
Пересмотр действующей миграционной стратегии с позиций развития частного сектора			
<ul style="list-style-type: none"> Проведение консультаций с мигрантами-предпринимателями, ФУ и гражданским обществом 			
<ul style="list-style-type: none"> Составление стратегии на период после 2015 года 			

БИБЛИОГРАФИЯ

- Adams, R.H. (2011), “Evaluating the economic impact of international remittances on developing countries using household surveys: A literature review”, *Journal of Development Studies*, Vol. 47(6), pp.809-828.
- Agunias, D.R. (2009) *Closing the Distance: How Governments Strengthen Ties with Their Diasporas*, Migration Policy Institute, Washington, DC.
- AMFOT (Association of Microfinance Organizations of Tajikistan) (2014), *Annual Report*, AMFOT, Dushanbe, available from www.amfot.tj/en/amfot/publications/annual-report/.
- Arvand (2014), Микрокредитная депозитная организация Арванд (Micro loans in Tajikistan), www.arvand.tj/index.html?&scheme=`full` (accessed 10 July 2014).
- Atkinson, A. and F-A. Messy (2013), “Promoting financial inclusion through financial education”, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 34, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>.
- Barnard, G. (2009), “Russia’s long and winding road to a more efficient and resilient banking sector”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 731, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/220756044067>.
- Baxter, A. (2010), *Financial System Reform in Thailand*, Country Analysis Unit, Asia Focus, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco.
- Betti, G. and L. Lundgren (2012), “The impact of remittances and equivalence scales on poverty in Tajikistan”, *Central Asian Survey*, Vol. 31(4), pp.395-408.
- BRD (Bureau for Diaspora Relations) (2014), *Activities of the Bureau for Diaspora Relations*, Bureau for Diaspora Relations of the Republic of Moldova, Chişinău.
- Buckley, C. and E.T. Hofmann (2012), “Are remittances an effective mechanism for development? Evidence from Tajikistan, 1999–2007”, *Journal of Development Studies*, Vol. 48(8), pp. 1121-1138, <http://dx.doi.org/10.1080/00220388.2012.688816>.
- Buerkle, E., H. Hoang and M. Pape (2014), *Micro Loan and Savings Impact Assessment - Draft Version*, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit).
- Catrinescu, N. et al. (2009), “Remittances, institutions, and economic growth”, *World Development*, Vol. 37(1), pp. 81-92, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.02.004>.
- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2013), *International Remittances through Branchless Banking*, CGAP, Washington, DC.

- CGAP (2012), “CGAP landscape study on international remittances through mobile 2012”, CGAP presentation, available at www.slideshare.net/CGAP/cgap-landscape-study-on-international-remittances-through-mobile-2012.
- CIA (Central Intelligence Agency) (2014), Tajikistan, The World Factbook 2014, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ti.html.
- Cirasino, M., (09 April 2014), “More efficient ways to transfer remittances are emerging. Are migrants and their families ready to benefit from them?”, Private Sector Development blog, World Bank Group, <http://blogs.worldbank.org/psd/more-efficient-ways-transfer-remittances-are-emerging-are-migrants-and-their-families-ready-benefit> (accessed 25 April 2014).
- Coleman, B. et al. (2013), *Tajikistan: Diagnostic Review of Consumer Protection and Financial Literacy (Vol. 2 of 2): Comparison with Good Practices*. Financial and Private Sector Development, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/04/17961892/tajikistan-diagnostic-review-consumer-protection-financial-literacy-vol-2-2-comparison-good-practices>.
- Constine, J. (5 October 2014), “Hacked screenshots show friend-to-friend payments feature hidden in Facebook messenger,” TechCrunch, <http://techcrunch.com/2014/10/05/pay-with-facebook-messenger/>.
- Danzer, A., B. Dietz and K. Gatskova (2013), “Migration and remittances in Tajikistan: Survey Technical Report”, *IOS Working Papers*, No. 327, IOS (Institute for East and Southeast European Studies), Regensburg.
- Danzer, A.M. and O. Ivaschenko (2010), “Migration patterns in a remittances dependent economy: Evidence from Tajikistan during the global financial crisis”, *Migration Letters*, Vol. 7(2), pp.190-202.
- Davies, S., D. Robinson and H. Kuchler (13 April 2014), “Facebook targets financial services”, *Financial Times*.
- De Haas, H. (2012), “The migration and development pendulum: A critical view on research and policy”, *International Migration*, Vol. 50(3), pp. 8-25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2435.2012.00755.x>.
- Démurger, S. and H. Xu (2011), “Return migrants: The rise of new entrepreneurs in rural China”, *World Development*, Vol. 39(10), pp. 1847-1861. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.027>
- Doi, Y., D. McKenzie and B. Zia (2012), “Who you train matters: Identifying complementary effects of financial education on migrant households”, *Policy Research Working Papers*, World Bank Group, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-6157>.
- Driffield, N. and C. Jones (2013), “Impact of FDI, ODA and migrant remittances on economic growth in developing countries: A systems approach”, *European*

Journal of Development Research, Vol. 25, pp. 173-196,
<http://dx.doi.org/10.1057/ejdr.2013.1>.

- Dumont, J., G. Spielvogel and S. Widmaier (2010), “International migrants in developed, emerging and developing countries: An extended profile”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 114, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5km4g1bk3r7h-en>.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) (2014), *Strategy for Slovenia*, EBRD, London.
- EBRD (2012), *Assessment of the Performance of Insolvency Office Holders*, discussion paper, EBRD, London.
- Economist (3 August 2013), “Revenge of the nerds,” *The Economist*, www.economist.com/news/finance-and-economics/21582512-explosion-start-ups-changing-finance-better-revenge-nerds.
- EDB (Eurasian Development Bank) (2012), *Assessment of the Economic Effect and Legal/Institutional Consequences of the Common Economic Space Agreements in the Area of Labour Migration*, EDB, Almaty, www.eabr.ru/e/research/centreCIS/projectsandreportsCIS/labour_migration/.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2013), *Global Microscope on the Microfinance Business Environment 2013*, EIU.
- Ergasheva, Z. (25 July 2014), “It cannot be ruled out that the government will assume the 100% ownership interest in AIB”, *Asia-Plus*, <http://news.tj/en/news/it-cannot-be-ruled-out-government-will-assume-100-ownership-interest-aib>.
- Fajnzylber, P. and J.H. López (eds.) (2008), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, World Bank Group, Washington DC, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6911/426990/PUB0Remi1disclosed02125120081.pdf?sequence=1>.
- FFPSD (Framework and Finance for Private Sector Development in Tajikistan) (undated), FFPSD website, <http://ffpsd.tj/>.
- FIRST (Financial Sector Reform and Strengthening Initiative) (2010), *Tajikistan Financial Sector Development Strategy 2010- 2015*, FIRST, www.nbt.tj/files/banking_system/Strategy_en.pdf.
- Gagnon, J. and D. Khoudour-Castéras (2011), *Tackling the Policy Challenges of Migration: Regulation, Integration, Development*, Development Centre Studies, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264126398-en>.
- Ghosh, B. (2006), *Migrants’ Remittances and Development: Myths, Rhetoric and Realities*, IOM (International Organization for Migration), Geneva, Switzerland.

- Giuliano, P. and M. Ruiz-Arranz (2009), “Remittances, financial development, and growth”, *Journal of Development Economics*, Vol. 90(1), pp. 144-152, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2008.10.005>.
- GIZ (2014), “Survey of remittance receivers in Tajikistan”, unpublished, GIZ FFPSD Tajikistan, Dushanbe.
- GIZ (2012), *FReDI: Financial Literacy for Remittances and Diaspora Investment: A Handbook on Methods for Project Design*, GIZ.
- GMG (Global Migration Group) (2010), *Mainstreaming Migration into Development Planning: A Handbook for Policy-Makers and Practitioners*, Global Migration Group, International Organization for Migration, Geneva.
- Government of Tajikistan (2010a), *National Strategy on the International Labour Migration of the Citizens of the Republic of Tajikistan for the Period of 2011-2015*, Government of Tajikistan.
- Government of Tajikistan (2010b), *Concept on the Attraction of Foreign Compatriots as Partners Engaged in the Country Development*, Government of Tajikistan.
- Grell Azar, S. (2009), “Integrating remittance recipients into the financial sector”, *FIELD Brief*, No. 5., Academy for Educational Development, www.fhi360.org/resource/field-brief-no-5-integrating-remittance-recipients-financial-sector.
- Hall, J. (2010), *Ten Years of Innovation in Remittances: Lessons Learned and Models for the Future. Independent Review of the Multilateral Investment Fund Remittance Portfolio*, Inter-American Development Bank, Washington, DC. Available from: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35163520>.
- Hernández-Coss, R. (2005), “The U.S.-Mexico remittance corridor: Lessons on shifting from informal to formal transfer systems”, *World Bank Working Papers*, No. 47, World Bank Group, Washington, DC.
- Hofer, A.-R. (2009), “Addressing the loss of skills to international migration”, in *Designing Local Skills Strategies*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264066649-3-en>.
- Hugo, S. (15 November 2012), “Project results: Financial services for remittance receivers in Tajikistan and the Kyrgyz Republic”, Developing Markets Associates website, www.developingmarkets.com/project-results-tajikistan-and-the-kyrgyz-republic (accessed 19 June 2014).
- Ibanji, I. (2012), “Program on attracting remittances into the economy ‘PARE 1+1’: Create your future at home!”, presentation at the Migration and Skills seminar, 6-7 March 2012, Torino.
- IDIF (Individuals’ Deposits Insurance Fund) (2014), Indicators for the 2014 year, IDIF, Dushanbe, <http://idif.tj/index.php/en/information-for-banks-and-depositors/indicators/8-articles/129-indicators-of-the-2014-year>.

- IFC (International Finance Corporation) (2009), *Business Environment in Tajikistan as Seen by Small and Medium Enterprises*, December 2009, Investment Climate Advisory Services, World Bank Group, Washington DC.
- ILO (International Labour Organization) (2010a), *Migrant Remittances to Tajikistan: The Potential for Savings, Economic Investment and Existing Financial Products to Attract Remittances*, ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, Moscow.
- ILO (2010b), *Migration and Development in Tajikistan – Emigration, Return and Diaspora*, ILO, Moscow, www.ilo.org/public/english/region/eurpro/moscow/info/publ/migration_development_report_taj.pdf.
- IME (Instituto de los Mexicanos en el Exterior) (2008), *Reporte de Actividades del Instituto de los Mexicanos en el Exterior, 2007-2008*, IME, México, D.F.
- IMF (International Monetary Fund) (2013), “IMF mission concludes the 2013 Article IV mission to Tajikistan”, Press release, No. 13/110, IMF, Washington, DC, www.imf.org/external/np/sec/pr/2013/pr13110.htm.
- IMF (2012), “Republic of Tajikistan: Sixth review under the three-year arrangement under the extended credit facility—Staff report”, *IMF Country Report*, No. 12/110, IMF, Washington, DC.
- IMF (2009), *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, 6th Edition, IMF, Washington DC.
- Jawaid, S.T. and S.A. Raza (forthcoming), “Effects of workers’ remittances and its volatility on economic growth in South Asia. *International Migration*, <http://dx.doi.org/10.1111/imig.12151>.
- Kapur, D. (2005), “Remittances: The new development mantra?”, in S.M. Maimbo and D. Ratha (eds.), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, World Bank Group, Washington, DC.
- Kausch, I. (2011), *Migration Policy: Guidelines for Practice*, GIZ, Eschborn.
- Keating, J. (15 May 2013), “Could Gmail’s new feature transform remittances?” *Foreign Policy blogs*, http://ideas.foreignpolicy.com/posts/2013/05/15/could_gmails_new_feature_transform_remittances.
- KFW (2013), *Tajikistan Rural Finance Sector Program (TRFP) First Phase Results and Initial Plans for Second Phase*, KFW.
- L@ Red de la Gente (2014) L@ Red de la Gente, www.lareddelagente.com.mx (accessed 27 August 2014).
- Laruelle, M. (2007), “Central Asian labor migrants in Russia: The ‘diasporization’ of the Central Asian States?”, *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol. 5(3), pp. 101-119.

- Lewis, S. and F.-A. Messy (2012), “Financial education, savings and investments”, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k94gxrw760v-en>.
- Marchand, K., S. Fransen and M. Siegel (2013) *Migrant Entrepreneurship, Remittances and Development*, United Nations University-MERIT and Maastricht Graduate School of Governance, Maastricht.
- Marchetta, F. (2012), “Return migration and the survival of entrepreneurial activities in Egypt”, *World Development*, Vol. 40(1), pp. 1999-2013, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.05.009>.
- MEDT (Ministry of Economic Development and Trade) and UNDP (United Nations Development Program) (2013), “Monitoring and early warning in Tajikistan”, *Monthly Monitoring and Early Warning Reports*, December 2013, MEDT, Dushanbe.
- MEDT and UNDP (2012), *Tajikistan: Poverty in the Context of Climate Change*, National Human Development Report 2012, MEDT and UNDP, Dushanbe.
- Migration Service of the Republic of Tajikistan (2014), Letter sent to the OECD.
- Mohapatra, S. and D. Ratha (2010), “The impact of the global financial crisis on migration and remittances”, in O. Canuto and M. Giugale (eds.), *The Day After Tomorrow: A Handbook on the Future of Economic Policy in the Developing World*, World Bank Group, Washington, DC.
- Mohar, J.G. (2005), “Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, No. 821, pp. 213-224.
- Mohieldin, M. and D. Ratha (25 July 2014), “Bonds of the diaspora”, Project Syndicate, www.project-syndicate.org/commentary/mahmoud-mohieldin-and-dilip-ratha-propose-a-new-way-to-channel-remittances-toward-development-goals (accessed 29 July 2014).
- Mughal, A.-G. (2007), *Migration, Remittances, and Living Standards in Tajikistan: A Report Based on Khatlon Remittances and Living Standards Measurement Survey (KLSS 2005)*, IOM (International Organization for Migration) Tajikistan, Dushanbe.
- NBT (National Bank of Tajikistan) (2014a), Banking statistics, NBT, Dushanbe, <http://nbt.tj/en/statistics/> (accessed 15 September 2014).
- NBT (2014b), *Banking Statistics Bulletin*, No. 4(225), Statistical Division of the Statistics and Balance of Payment Department of the NBT, Dushanbe.
- NBT (2014c), “Survey of remittance flows to Tajikistan”, unpublished report, NBT, Dushanbe.
- Newland, K. and T. Hiroyuki (2010), *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*, Migration Policy Institute, Washington, DC.
- OECD (n.d.) “Database on Immigrants in OECD and non-OECD Countries: DIOC”, OECD, www.oecd.org/els/mig/dioc.htm (accessed 15 September 2014).

- OECD (2014a), *Private Sector Survey on Exports in Agribusiness* OECD, Paris.
- OECD (2014b), *Slovenia: Reforms for a Strong and Sustainable Recovery*, Better Policies. OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264215894-en>.
- OECD (2014c), *Survey on Remittance Receivers and Migrant Entrepreneurs*, OECD, Paris.
- OECD (2013a), “Banks’ restructuring and smooth deleveraging of the private sector”, in *OECD Economic Surveys: Slovenia 2013* OECD Publishing, Paris, pp. 43-71, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-svn-2013-4-en.
- OECD (2013b), *International Migration Outlook 2013*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2013-en.
- OECD (2013c), “Mobilising financial resources”, in *Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World*, OECD Publishing, Paris, pp. 183-216 http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-11-en.
- OECD (2012), “Promoting SME development”, in *OECD Economic Surveys: Indonesia 2012*, OECD Publishing, Paris, pp. 79-112, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-idn-2012-6-en.
- OECD (2011), “Financial reform in India: Time for a second wave?”, in *OECD Economic Surveys: India 2011*, OECD Publishing, Paris, pp. 119-152, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-ind-2011-7-en.
- OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>.
- OECD (2008), “Return”, in *Policy Coherence for Development 2007: Migration and Developing Countries*, OECD Publishing, Paris, pp. 105-110.
- OECD (2007), *Encouraging Savings through Tax-Preferred Accounts*, OECD Tax Policy Studies No. 15, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2005a), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264012578-en>.
- OECD (2005b), *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Recommendation of the Council, OECD, Paris, www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.
- OECD and the European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>.
- Orozco, M. (2006), “Between hardship and hope: Remittances and the local economy in Latin America”, Report commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank, Washington, DC,

www.thedialogue.org/PublicationFiles/Remittances%20and%20the%20local%20economy%20in%20Latin%20America%20REPORT.pdf.

- Orozco, M. (2005), “International financial flows and worker remittances: Best practices”, Report prepared for the United Nations Population Division, www.thedialogue.org/PublicationFiles/Orozco_UNPD.pdf.
- Scharwatt, C. (7 November 2013), “Mobile money for the unbanked”, Mobile for Development, www.gsma.com/mobilefordevelopment/innovations-and-new-business-models-for-international-remittances-from-mmu-seminar-at-gsma-2013-nfc-mobile-money-summit (accessed 9 October 2014).
- Pérez-Akaki, P. and P.L.Á. Colín (2005), “Intermediación financiera y remesas en México” (Financial intermediation and remittances in Mexico), *Migraciones Internacionales*, Vol. 3(1), pp. 111-140.
- Philippine Star (3 December 2013), “Metrobank connects savings account with OFW remittance”, *The Philippine Star*, www.philstar.com/banking/2013/12/03/1263441/metrobank-connects-savings-account-ofw-remittance (accessed 23 July 2014).
- Prohnițchi, V. and A. Lupușor (2013), *Options for Harnessing Emigrants’ Remittances and Savings for the Development of the Republic of Moldova*, UNDP Mainstreaming of Migration into Development (MOMID) Project, UNDP, Chisinau.
- Ratha, D. et al. (2013), “Migration and remittance flows: Recent trends and outlook, 2013-2016”, *Migration and Development Brief*, No. 21, World Bank Group, Washington, DC.
- Re-Turn (2013), *Newsletter*, Issue 5, Re-Turn Project, Leipzig, available from www.re-migrants.eu/d.php?id=989&dn=1.
- Riviera, J.P.R. and P.O. Reyes (2011), “Remittances as avenue for encouraging household entrepreneurial activities”, *Journal of International Business Research*, Vol. 10.
- Schmelz, A. (2012), *Analysis of Migration Strategies in Selected Countries*, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) GmbH, Eschborn.
- Schmidtchen, R. (2012) *Toolkit: Regions Benefitting from Returning Migrants: Instruments to Support Re-Migrants*, Re-Turn Consortium.
- Sconosciuto, L. (2012), “Financial inclusion of remittance recipients in Tajikistan”, EBRD Stories, <http://ebrd-stories.com/financial-inclusion-of-remittance-recipients-in-tajikistan/> (accessed 19 June 2014).
- Shelburne, R. and J. Palacin (2008), “Remittance flows in the transition economies: Levels, trends, and determinants”, *UNECE Discussion Papers Series*, No. 2008.5, UNECE (United Nations Commission for Europe), available from https://ideas.repec.org/p/ece/disrap/2008_5.html.

- Smoliner, S., et al. (2012), *Comparative Report on Re-Migration Trends in Central Europe*, Re-Turn Consortium.
- Sofranko, A.J. and K. Idris (1999), "Use of overseas migrants' remittances to the extended family for business investment: A research note", *Rural Sociology*, Vol. 64(3), pp. 464-481, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1549-0831.1999.tb00362.x>.
- Staneva, A.V. and G.R. Arabsheibani (2014), "Is there an informal employment wage premium? Evidence from Tajikistan", *IZA Journal of Labor & Development*, Vol. 3(1), <http://dx.doi.org/10.1186/2193-9020-3-1>
- Staschen, S. (10 April 2012), "Powering remittances flows between Russia and Tajikistan", CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) blog, www.cgap.org/blog/powering-remittances-flows-between-russia-and-tajikistan (accessed 21 July 2014).
- Sulaimanova, B. and A. Bostan (2014), "International migration: A panel data analysis of the determinants of emigration from Tajikistan and Kyrgyzstan", *Eurasian Journal of Business and Economics*, Vol. 7(13), pp.1-9.
- Taber, L. et al. (2004), *Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico*, World Bank Group, Washington, DC.
- Tajmigration (23 December 2013), "The State Duma has ratified the agreement between Russia and Tajikistan on the terms of residences of Tajikistan's citizens in Russia", Tajmigration, <http://tajmigration.ru/news/74-gosduma-ratificirovala-soglashenie-mezhdu-rossiey-i-tadzhikistanom-o-poryadke-prebyvaniya-grazhdan-rt-na-territorii-rt.html>, (accessed 22 June 2014).
- Vaaler, P.M. (2011), "Immigrant remittances and the venture investment environment of developing countries", *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, pp. 1121-1149. <http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2011.36>.
- Vezzoli, S. and T. Lacroix (2010), *Building Bonds for Migration and Development: Diaspora Engagement Policies of Ghana, India and Serbia*, Discussion Paper, International Migration Institute, University of Oxford and GTZ, Eschborn.
- World Bank (2014a), Tajikistan (2013), Enterprise surveys, World Bank, www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2013/tajikistan (accessed 19 March 2014).
- World Bank (2014b), "Tajikistan: Strong growth, rising risks", *Tajikistan Economic Report*, No. 5 (No. 87028), World Bank Group, Washington, DC.
- World Bank (2014c), *World Development Indicators 2013*, World Bank Group, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-9824-1>.

- World Bank 2013a. *Doing Business 2014 Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank Group, Washington, DC, www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014.
- World Bank (2013b), Tajikistan 2009 Living Standards Measurement Survey Data, World Bank Group, <http://go.worldbank.org/23RV75BI30> .
- World Bank (2013c), *World Development Indicators 2013*, World Bank Group, Washington, DC.
- World Bank (2012), *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank Group, Washington, DC, www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013.
- World Bank (2008), *Enterprise Surveys Tajikistan: Country Profile 2008*, World Bank Group, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/01/10208171/enterprise-surveys-tajikistan-country-profile-2008>.
- Yang, D. (2011), “Migrant remittances”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25(3), pp.129-152.
- Yang, D. (2008), “International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants’ exchange rate shocks*”, *The Economic Journal*. Vol. 118(528), pp.591-630.
- Yujuico, E. (2009), “All modes lead to home: Assessing the state of the remittance art”, *Global Networks*, Vol. 9(1), pp. 63-81, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1471-0374.2009.00242.x>.
- Zarate-Hoyos, G.A. (2004), “Consumption and remittances in migrant households: Toward a productive use of remittances”, *Contemporary Economic Policy*, Vol. 22(4), pp. 555-565. <http://dx.doi.org/10.1093/cep/byh042>.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ В ТАДЖИКИСТАНЕ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

В ходе работы над проектом ОЭСР проанализировала государственную политику Таджикистана. Цель данного мероприятия заключается в определении концептуальных основ процесса экспертной оценки деятельности государства в сфере повышения конкурентоспособности, что даст возможность сравнить принимаемые в стране меры с передовым опытом и позволит осуществлять контроль за ходом проведения преобразований с течением времени. Основные итоги обсуждались с заинтересованными представителями государственного и частного сектора страны 24 июня 2014 года в Душанбе в рамках подготовки к экспертной оценке. В дискуссиях приняли участие ведущие эксперты и специалисты из стран ОЭСР (Турция).

Результаты анализа использовались для выявления приоритетных направлений, на которых следует сосредоточить работу по составлению целевых рекомендаций и планов проведения реформ.

Доступ к финансированию в Таджикистане

В 2010 году в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» Таджикистан занимал 152 место по такому показателю, как условия развития предприятий. К 2014 году страна поднялась до 143 позиции из 189 возможных, войдя в число десяти стран, наиболее активно проводивших реформы в период с 2005 по 2014 год (World Bank, 2013a). Несмотря на определенные улучшения, доступ к финансовым услугам в целом и банковским кредитам в частности остается ограниченным. Высокие процентные ставки (20 – 30%) и нехватка краткосрочного финансирования свидетельствуют о неэффективности финансового сектора, что замедляет экономический рост в стране. Сумма наличных средств вне банков довольно велика и составляет 4,1 млрд сомони (примерно 900 млн долларов США), что соответствует 72% всей денежной массы в обращении (NBT, 2014a).

Такая оценка позволяет определить прогресс в разработке нормативно-правовой базы, способствующей развитию кредитования МСП, повышению доступности других внешних источников финансирования, помимо банковских кредитов, и формированию прочих инструментов, влияющих на спрос и предложение финансирования. На рисунке ниже представлены общие результаты оценки.

Рисунок 2. Оценка доступности финансирования



Нормативно-правовая база

Государственные меры, направленные на улучшение нормативно-правовой среды, могут стать стимулом для развития банковского кредитования в целом и повышения доступности финансирования для МСП в частности. Формирование соответствующих информационных систем, таких как кадастр для регистрации земельной собственности, реестры организаций и залогов, бюро кредитных историй и стандарты бухгалтерского учета, позволило бы заполнить пробелы в кредитной информации о МСП. Более того, правовая среда определенно влияет на способность банков обращаться взыскание на обеспечение. В этой связи правила, обеспечивающие осуществление прав кредиторов и имущественных прав, а также приемлемое законодательство о банкротстве являются краеугольными камнями правовой системы, способствующей развитию кредитования МСП.

Чтобы упростить доступ МСП к финансированию в Таджикистане необходимо оптимизировать нормативно-правовую базу. За последние годы уже предпринимались некоторые важные шаги. В частности, составлена Стратегия развития финансового сектора, создано бюро кредитных историй, подготовлены нормативные документы, регулирующие государственный лизинг и исламское банковское дело, а также приняты меры по развитию рынка ценных бумаг. Тем не менее, не стоит останавливаться на достигнутом, а следует провести дополнительные реформы и оптимизировать управление финансовым сектором.

Кадастр

Эффективная нормативно-правовая база требует надлежащего оформления права собственности на землю. Это значит, что необходимо ввести полностью функционирующую систему кадастра, которая позволяет предприятиям использовать недвижимость или землю в качестве обеспечения для получения банковского финансирования.

Несмотря на наличие соответствующих нормативно-правовых актов и учреждений, занимающихся ведением реестра земельных участков и созданных в рамках проекта Всемирного банка «Регистрация земельной собственности и формирование кадастровой системы в целях устойчивого развития сельского хозяйства», некоторые проблемы все же сохраняются. Информация не систематизирована, а в государственном реестре содержатся лишь базовые сведения. Земля находится в государственной собственности, и банки не принимают права землепользования в качестве обеспечения. Процесс получения информации о собственности затруднен, а в Системе государственного земельного кадастра не хватает квалифицированного персонала. Вследствие этого банки не полагаются на кадастровую информацию при определении размера обеспечения по кредиту.

В дальнейшем Таджикистану предлагается рассмотреть возможность переподготовки специалистов Государственного комитета по землеустройству и геодезии. Рекомендуется четко разделить полномочия между Системой государственного земельного кадастра и Государственным комитетом по землеустройству и геодезии. Помимо этого, необходимо упростить доступ МСП к материально-техническим ресурсам.

Кадастр

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Нет действующих кадастров.	Имеются планы по созданию кадастра.	Система кадастра существует, однако земельная собственность в стране еще не полностью зафиксирована.	Земельная собственность зафиксирована, однако кадастр функционирует не полностью.	уровень 4 + полностью функционирующий кадастр, позволяющий предприятиям использовать недвижимость в качестве обеспечения для получения банковского финансирования. Доступность в режиме онлайн.

Источник: за основу взят Земельный кодекс Республики Казахстан от 13 декабря 1996 года с изменениями и дополнениями от 01 августа 2012 года

Требования к залоговому обеспечению и нормы резервирования

Данный показатель отражает гибкость подхода к определению размера обеспечения и норм резервирования по займам на сумму менее 30 000 долларов США. Помимо этого, следует вести центральный реестр залогов по большинству банковских займов, чтобы иметь исчерпывающие сведения о портфеле займов компании в разных кредитных учреждениях.

На сегодняшний день нормативно-правовая база, регулирующая требования к обеспечению, ограничивает доступность кредитов для МСП. Во избежание системных рисков Национальный банк установил высокий уровень обеспечения, составляющий 130% - 250% от суммы займа. Точный размер обеспечения зависит от кредитной истории клиента, особенностей кредитования и вида финансового учреждения. В то же время прозрачной информации о конкретных требованиях нет, а процесс определения размера залогового обеспечения сложен и продолжителен.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность реализации следующих мер: предоставление МСП и банкам более полной нормативно-правовой информации и сведений о процедурах регистрации, а

также устранение бюрократических препятствий посредством проведения реформ в отношении системных рисков в банковском секторе.

Требования к залоговому обеспечению и нормы резервирования

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Очень высокие требования к залоговому обеспечению: > 200%. Ограниченное определение обеспечения и/или жесткие нормы резервирования по необеспеченным займам.	Требования к обеспечению колеблются в диапазоне от 150 до 200% суммы займа. Ограниченное определение обеспечения и/или жесткие нормы резервирования по необеспеченным займам.	Гибкое определение обеспечения и/или гибкие нормы резервирования по займам на сумму менее 30 000 долларов США.	Гибкое определение обеспечения и/или гибкие нормы резервирования по займам на сумму менее 30 000 долларов США, а также наличие центрального реестра залогов.	Гибкое определение обеспечения и/или гибкие нормы резервирования по займам на сумму менее 30 000 долларов США, а также наличие центрального реестра залогов, содержащего сведения о большинстве банковских займах.

Источник: за основу взят Гражданский кодекс Республики Таджикистан (часть 1, глава 22, пункт 3)

Системы регистрации движимого имущества

Полностью работающая система регистрации движимого имущества в режиме онлайн позволяет предприятиям использовать движимое имущество в качестве обеспечения по банковским кредитам. Она особенно важна для малых предприятий и местных предпринимателей, желающих получить средства для развития текущих и реализации новых коммерческих проектов.

В 2005 году Таджикистан принял закон «О залоге движимого имущества», на основании которого в составе Министерства юстиции был учрежден Отдел государственной регистрации залоговых обязательств. Затем был создан реестр движимого имущества, который прекратил свое существование в 2011 году (World Bank & IFC, 2013). Таким образом, местные финансовые учреждения не рассматривают движимое имущество в качестве обеспечения. Продолжительные регистрационные процедуры, отсутствие централизации и ограниченная возможность редактировать записи создают дополнительные препятствия для МСП.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность упрощения процедур регистрации движимого имущества. Для начала можно было бы возобновить работу реестра движимого имущества и осуществлять

регистрацию в региональных и районных центрах. Необходимо распространять среди банков, МФИ и МСП информацию о том, что использование реестра представляет собой эффективное средство при осуществлении финансовых операций.

Системы регистрации движимого имущества

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Нет действующих систем регистрации движимого имущества.	Разрабатывается законодательств о по созданию системы регистрации движимого имущества.	Система регистрации движимого имущества существует, но работает не полностью. Информацию нелегко получить, и она не всегда достоверна.	Все залоговые требования на зарегистрированное имущество зафиксированы. Простая и недорогая процедура регистрации и получения информации.	Уровень 4 + полностью работающая система регистрации движимого имущества, позволяющая компаниям использовать движимое имущество в качестве обеспечения для получения банковского финансирования. Информацию можно получить в режиме онлайн.

Источник: за основу взят Закон Республики Таджикистан «О залоге движимого имущества» 2005 года

Услуги по предоставлению кредитной информации

Кредитная информация представляет собой целый комплекс данных о заемщике, позволяющий кредитным организациям минимизировать риски при выдаче кредита, а заемщику заслужить доверие в качестве надежного клиента. Данный показатель отражает возможность финансовых учреждений и общественности получить кредитную информацию по запросу. При этом необходимо хранить кредитную информацию более чем за два года, а за заемщиками законом должно быть закреплено право на ознакомление с касающимися их данными.

В 2012 году в рамках проекта МФК совместно с Национальным банком Таджикистана было создано бюро кредитных историй. Оно предоставляет сведения о положительной или отрицательной кредитной истории и позволяет заемщикам ознакомиться с имеющимися на них данными (World Bank, 2013a). Бюро кредитных историй - довольно новое явление на финансовом рынке

Таджикистана. В настоящее время оно испытывает несколько проблем: нехватка информации в связи с отсутствием обширной базы пользователей, несвоевременное обновление кредитных историй, недолговременное хранение информации и предоставление сведений за небольшой временной интервал. По официальным данным, кредитное бюро сотрудничает с 70 финансовыми организациями, а его портфель насчитывает 8 млн кредитных историй.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность развития рынка бюро кредитных историй, увеличения их числа и создания доступной для ознакомления базы данных по заемщикам.

Услуги по предоставлению кредитной информации

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Услуги по предоставлению кредитной информации в стране не оказываются.	Услуги по предоставлению кредитной информации оказываются, но только финансовым учреждениям.	Услуги по предоставлению кредитной информации оказываются финансовым учреждениям и общественности. Ознакомиться можно как с положительной, так и с отрицательной кредитной информацией.	Уровень 3 + осуществляется сбор сведений о займах на сумму свыше 20 000 евро, выданных физическим и юридическим лицам. Как финансовые учреждения, так и представители общественности могут ознакомиться с такими сведениями по запросу. Информация носит исчерпывающий характер и регулярно обновляется.	Уровень 4 + доступны сведения о кредитной истории более чем двухлетней давности. Закон предоставляет заемщикам право ознакомиться со своей кредитной историей.

Источник: за основу взят Закон Республики Таджикистан «О кредитных историях» 2009 года

Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством

Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, должны быть понятными и прозрачными, чтобы предотвратить чрезмерно долгое

пребывание неработоспособных компаний на рынке и избежать вытеснения жизнеспособных предприятий. Кроме того, процедуры банкротства должны применяться и по отношению к государственным предприятиям. Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями и банкротством, необходимы для открытой и прозрачной конкуренции, а также развития и поддержки отечественных МСП.

В мае 2009 года в закон «О банкротстве» были внесены поправки, предусматривавшие дополнительные процедуры в зависимости от размера предприятий. В настоящее время установлены различные процедуры банкротства, а также условия и требования, необходимые для начала процесса. Несмотря на внесенные поправки, законодательству о банкротстве не хватает некоторых важных положений, которые позволили бы ему считаться эффективным и соответствующим международным стандартам, например по результатам Оценки законодательства о неплатежеспособности (EBRD, 2012). Законодательство о банкротстве зачастую не применяется, так как местные предприятия предпочитают пройти процедуру ликвидации, не подавая на банкротство.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность разработки механизма эффективного исполнения законодательства о банкротстве в соответствии с действующей нормативно-правовой базой и распространения информации о принятых процедурах банкротства среди МСП.

Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, отсутствуют.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, находятся в стадии разработки.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, формально существуют. Законодательство не систематизировано и только начинает применяться.	Имеются факты, свидетельствующие о применении зако-нов и/или процедур, связанных с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, при этом такие законы и/или процедуры соответствуют международным стандартам и полностью согласованы с нормами коммерческого права и торговой практики. Сокращено число накопившихся дел. Помимо этого, процедуры банкротства применяются и по отношению к государственным предприятиям.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, эффективно и систематически реализуются в рамках прозрачной системы правоприменения. Помимо этого, процедуры банкротства применяются и по отношению к государственным предприятиям. Этому есть многочисленные доказательства.

Источник: за основу взят закон Республики Таджикистан «О несостоятельности (банкротстве)», 2003-2009 годы.

Права кредиторов

Для всесторонней защиты прав кредиторов необходимо создать нормативно-правовую базу по обеспеченным сделкам, гарантирующую эффективное обращение взыскания на имущество, являющееся предметом залога. Чтобы обеспечить открытую конкуренцию на предпринимательском рынке, кредиторам должны быть предоставлены широкие права.

Формально права кредиторов подтверждаются местными органами власти в банковской и финансовой сфере, а также договором между сторонами кредитной сделки. В то же время существует большое число подзаконных актов, которые иногда противоречат действующей нормативно-правовой базе.

В дальнейшем Таджикистану следует рассмотреть возможность установления строгого контроля за применением частных нормативных актов с сокращением их числа и усилением прозрачности. Помимо этого, рекомендуется укрепить права кредиторов, правопорядок и рыночные принципы в банковской системе.

Права кредиторов

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Отсутствие закона об обеспеченных сделках.	Нормативно-правовая база по обеспеченным сделкам закрепляет за кредиторами любые два из четырех перечисленных ниже прав: 1) Кредиторы по обеспеченным займам имеют право обращаться взыскание на предоставленное обеспечение после реорганизации, т.е. «автоматической приостановки» нет ; 2) Законом предусматриваются некоторые ограничения, такие как необходимость получения от кредиторов согласия при подаче должником заявления о реорганизации; 3) Требования кредиторов по обеспеченным займам удовлетворяются в первую очередь из средств, полученных от ликвидации обанкротившегося предприятия; 4) Правление не может управлять имуществом, ожидая решения о реорганизации.	Нормативно-правовая база по обеспеченным сделкам закрепляет за кредиторами любые три из четырех перечисленных ниже прав: 1) Кредиторы по обеспеченным займам имеют право обращаться взыскание на предоставленное обеспечение после реорганизации, т.е. «автоматической приостановки» нет ; 2) Законом предусматриваются некоторые ограничения, такие как необходимость получения от кредиторов согласия при подаче должником заявления о реорганизации; 3) Требования кредиторов по обеспеченным займам удовлетворяются в первую очередь из средств, полученных от ликвидации обанкротившегося предприятия; 4) Правление не может управлять имуществом, ожидая решения о реорганизации.	Нормативно-правовая база по обеспеченным сделкам закрепляет за кредиторами все перечисленные ниже права: 1) Кредиторы по обеспеченным займам имеют право обращаться взыскание на предоставленное обеспечение после реорганизации, т.е. «автоматической приостановки» нет ; 2) Законом предусматриваются некоторые ограничения, такие как необходимость получения от кредиторов согласия при подаче должником заявления о реорганизации; 3) Требования кредиторов по обеспеченным займам удовлетворяются в первую очередь из средств, полученных от ликвидации обанкротившегося предприятия; 4) Правление не может управлять имуществом, ожидая решения о реорганизации.	Уровень 4 + эффективное обращение взыскания на имущество, являющееся предметом залога.

Источник: за основу взят Гражданский кодекс Республики Таджикистан (часть 1, часть 2)

Внешние источники финансирования

Несмотря на то что банковское кредитование является основным внешним источником финансирования для МСП в странах с переходной экономикой, оно недостаточно распространено, а из-за мирового финансового кризиса сократилось еще больше. Государственные меры и эффективная государственная финансовая поддержка имеют большое значение для заполнения увеличившейся финансовой брешы. Так, стимулировать развитие кредитования МСП можно с помощью механизмов распределения рисков, такие как системы кредитных гарантий, государственная финансовая поддержка, инструменты финансирования цепочки снабжения, микрофинансовые организации, кредитные союзы и прямое частное инвестирование.

В Таджикистане имеется ограниченное число мер и инструментов, способных повысить доступность внешних источников финансирования. Это отчасти связано с общей нехваткой капитала в стране. Приятным исключением является благоприятная деловая среда для микрофинансовых институтов (МФИ) в Таджикистане. Однако МФИ не в состоянии полностью удовлетворить кредитный спрос МСП, так как могут предоставлять предприятиям в кредит лишь ограниченную сумму (примерно 100 000 долларов США).

Системы кредитных гарантий

Системы кредитных гарантий упрощают доступ МСП к финансированию благодаря механизму распределения рисков, который дает банкам стимул для расширения кредитования МСП.

Механизм предоставления кредитных гарантий затрагивает все элементы финансовой системы и играет важную роль в корпоративном и государственном финансировании. Кредитные гарантии представляют собой наиболее эффективную форму государственной поддержки предпринимательства, так как позволяют застраховать банки от кредитных потерь и повысить вероятность выдачи кредита МСП. Системы кредитных гарантий призваны научить предпринимателей, как предоставлять запрашиваемую банками информацию, и убедить банки, что сегмент малых и средних предприятий подходит для банковского обслуживания. Помимо этого, должны быть разработаны и доведены до сведения делового сообщества стандарты и процедуры финансирования, информацию о которых индивидуальным предпринимателям будет сложно получить самостоятельно.

В Таджикистане при поддержке организаций-доноров создана небольшая система кредитных гарантий, однако ее штат и бюджет носят ограниченный характер. Отчасти из-за ограниченного масштаба работы система кредитных гарантий плохо известна в стране.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность укрепления и развития существующей и создания новой, более масштабной системы кредитных гарантий.

Системы кредитных гарантий

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Отсутствие системы кредитных гарантий.	Проект системы кредитных гарантий находится на стадии рассмотрения.	Системы кредитных гарантий работают (по инициативе и под надзором государства).	Организации, предоставляющие кредитные гарантии, работают по контракту с частным сектором, но финансируются из государственного бюджета.	Ряд совместных или смешанных систем кредитных гарантий находятся в частном управлении и способны самостоятельно финансировать свою деятельность исключительно за счет взимаемых комиссионных.

Источник: за основу взят закон Республики Таджикистан «О банковской деятельности» 2009 года.

Финансовая поддержка недавно созданных организаций (ваучеры, гранты и т. д.)

Финансовая поддержка играет важную роль в формировании и дальнейшем развитии предприятия. Существуют различные методы стимулирования благоприятного делового климата, например непосредственная материальная помощь или соразмерные субсидии в дополнение к существующим средствам.

Новым предприятиям зачастую не хватает финансовых ресурсов, однако они являются важным фактором развития малого и среднего бизнеса. В таком случае развитие малого и среднего предпринимательства возможно лишь при условии получения быстрого и недорогого финансирования.

Государственных программ поддержки, предоставляющих быстрорастущим МСП стартовый капитал, в сущности, нет. Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 5 февраля 2003 года было создано государственное учреждение Фонд поддержки предпринимателей. В этом году

на поддержку бизнес-проектов планируется выделить 20 млн сомони (примерно 4 млн долларов США). Однако фонд не специализируется на оказании помощи недавно созданным организациям, а процедуры получения кредита не совсем прозрачны, что ограничивает его влияние.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность развития государственно-частного партнерства в целях выделения финансовой поддержки новым предприятиям и обеспечения прозрачного процесса распределения имеющихся ресурсов.

Финансовая поддержка недавно созданных организаций (ваучеры, гранты и т. д.)

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Финансовая поддержка не предоставляется. Планов по ее оказанию не имеется.	Обсуждается стратегия введения инструментов финансовой поддержки / готовятся местные инициативы.	Утверждена стратегия введения инструментов финансовой поддержки: подробные предложения и выделение бюджетных средств на уровне центральных или местных органов власти.	Уровень 3 + введение нескольких инструментов финансовой поддержки.	Уровень 4 + применение инструментов финансовой поддержки по всей стране.

Источник: за основу взяты законы Республики Таджикистан «О государственном бюджете» и «О государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан»

Инструменты финансирования цепочки снабжения (складские расписки, сельскохозяйственное производство по контракту и т. д.)

Инструменты финансирования цепочки снабжения могут способствовать улучшению доступа к капиталу в тех отраслях и регионах, где банковское финансирование носит ограниченный характер. Такие инструменты, как складские расписки или сельскохозяйственное производство по контракту, можно сначала внедрить в рамках региональных пилотных проектов при поддержке организаций-доноров, а затем применить и в других регионах и отраслях при участии банков.

Контроль за цепочкой снабжения является одним из наиболее значимых аспектов предпринимательской деятельности в настоящее время. Раньше производители диктовали свои условия предприятиям розничной торговли.

Теперь же они вынуждены соответствовать растущим потребностям потребителей. Помимо этого, важную роль играет скорость товарооборота независимо от того, идет ли речь о разработке новых продуктов, производстве или реализации. Благодаря информационным технологиям каждое звено цепочки снабжения - производитель, оператор розничной торговли и конечный потребитель - знает все о том, что происходит с остальными. Кроме того, международный опыт показывает, что эффективность и осуществимость финансирования цепочки снабжения зависит от наличия крупных логистических центров.

В Таджикистане система финансирования цепочки снабжения в целом и отдельные инструменты в частности фактически не развиты. Подходящих логистических центров для малых и средних предприятий не имеется. Отдельные звенья цепочки снабжения существуют независимо от других, что увеличивает операционные расходы и ослабляет эффективность коммерческой деятельности в целом. Доверие между участниками рынка носит ограниченный характер, а нормативно-правовая база, необходимая для финансирования под залог складских расписок, пока что не разработана.

В дальнейшем правительству рекомендуется рассмотреть возможность создания нормативно-правовой базы для формирования и развития логистической деятельности в Таджикистане на основе специального механизма финансирования цепочки снабжения. Помимо этого, можно было бы принять меры для развития государственно-частного партнерства как альтернативной формы финансирования цепочки снабжения и установить сотрудничество с ведущими иностранными логистическими центрами (через филиалы или представительства) в целях становления национальной логистической системы.

Инструменты финансирования цепочки снабжения (складские расписки, сельскохозяйственное производство по контракту и т. д.)

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Цепочка снабжения никак не финансируется.	Заложены основы двустороннего финансирования цепочки снабжения, в частности в виде договоров на производство и поставку сельхозпродукции и финансированы поставщиков. Банки не участвуют.	Финансирование цепочки снабжения - регулярное и распространенное явление, заинтересованные стороны изучают передовой опыт в данной сфере. Участвуют некоторые банки.	Уровень 3 + Имеются факты, свидетельствующие об использовании более сложных инструментов финансирования цепочки снабжения. Отдельные случаи использования более сложных инструментов (например, договоры РЕПО, складские расписки, факторинг)	Уровень 4 + Инструменты финансирования цепочки снабжения активно используются при участии банков. Существует и слаженно работает система обеспечения исполнения договоров, заключаемых при финансировании цепочки снабжения.

Источник: за основу взяты закон Республики Таджикистан «О банковской деятельности» 2009 года, а также документация по проекту «Развитие государственно-частного партнерства», реализуемый в Таджикистане Азиатским банком развития совместно с Государственным комитетом по инвестициям и управлению государственным имуществом с 2013 года

Микрофинансовые организации

Микрофинансирование является наиболее важной и доступной формой финансирования для бедных слоев населения, а также играет важную роль в формировании среднего класса в стране.

С 90-х годов в Таджикистане работает много микрофинансовых организаций и ассоциаций, в том числе созданных при поддержке иностранных партнеров. Существующая на сегодняшний день банковская система не способствует развитию микрофинансовых операций, так как предпочтение отдается получению высоких процентов по крупным займам. Банки не заинтересованы в предоставлении большого числа мелких кредитов под низкий процент. По состоянию на 30 июня 2014 года в Таджикистане насчитывалось 123 микрофинансовых организации. Микрофинансирование имеет следующую отраслевую структуру: сельское хозяйство - 32%,

потребительские кредиты - 23%, обрабатывающая промышленность - 17%, сфера услуг - 12%, другое - 16%.

В целях развития микрофинансирования Таджикистан мог бы рассмотреть возможность увеличения числа микрофинансовых организаций за счет расширения их географии и перечня предлагаемых кредитов с образованием микрокредитных фондов и микрофинансовых банков. Помимо этого, можно расширить действующую банковскую систему, открыв филиалы и представительства банков в сельских районах.

Микрофинансовые организации

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Отсутствие микрокредитных организаций (микрокредитных линий и сектора микрофинансирования) в стране.	Микрокредитные организации (микрокредитные линии или микрофинансирования) представлены на уровне пилотных проектов, имеющих ограниченное воздействие.	Сектор микрофинансирования существует и функционирует по всей стране. Финансирование осуществляется в основном государством или организациями-донорами. Ограниченный ассортимент микрофинансовых продуктов.	Микрофинансовые организации характеризуются экономической самостоятельностью. Наличие специального финансирования для целевых групп, таких как молодежь и женщины-предприниматели. Разрабатывается нормативно-правовая база микрофинансового сектора.	Уровень 4 + широкий ассортимент микрофинансовых продуктов. Существует надлежащая нормативно-правовая база микрофинансирования.

Источник: за основу взят закон Республики Таджикистан «О микрофинансовых организациях» от 16 апреля 2012 года

Кредитные союзы

Кредитные союзы играют важную роль в расширении ассортимента доступных финансовых продуктов. Кредитные союзы могут предоставлять финансирование по конкурентным ставкам и оказывать финансовые услуги своим членам, работающим в тех отраслях экономики, которые, как правило, в меньшей степени охвачены банковским обслуживанием. Кроме того, многие

кредитные союзы оказывают услуги, содействующие развитию местной экономики.

Такие организации могут стать самыми крупными и востребованными среди населения финансовыми учреждениями, представляющими некоммерческую альтернативу банкам и органам финансовой поддержки. Несмотря на то что некоторые попытки ввести данные структуры и сформировать необходимую нормативно-правовую базу для их деятельности уже предпринимались, данный источник внешнего финансирования пока не столь развит в Таджикистане.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность повышения уровня осведомленности потенциальных членов кредитных союзов и расширения деятельности существующих объединений при поддержке организаций-доноров, имеющих опыт в сфере регулирования и развития финансового сектора.

Кредитные союзы

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Отсутствие кредитных союзов в стране.	Кредитные союзы представлены в виде пилотных проектов организаций-доноров и имеют ограниченное воздействие.	Кредитные союзы работают в ограниченном числе отраслей. Ограниченный ассортимент финансовых продуктов.	Кредитные союзы экономически самостоятельны и работают по всей стране в большинстве отраслей экономики. Ограниченный ассортимент финансовых продуктов.	Уровень 4 + широкий ассортимент финансовых продуктов (например, чеки, карты, инвестиционные услуги).

Источник: за основу взят закон Республики Таджикистан «О кредитных союзах» от 19 марта 2013 года

Наличие капитала для финансирования проектов, характеризующихся повышенным уровнем риска

Наличие капитала для финансирования проектов, характеризующихся повышенным уровнем риска, в том числе венчурного капитала и фондов прямых инвестиций, имеет большое значение для роста финансирования МСП. Для развития рынка необходимо разработать законодательство, регулирующее различные аспекты венчурного капитала, частных инвестиций и

инвестиционных фондов. Различные виды рискованного капитала играют важную роль в развитии малого и среднего бизнеса и представляют собой частные финансовые средства.

В сущности, в стране пока что нет венчурного капитала, так как крупнейшие предприниматели держат средства за границей или инвестируют их (в ограниченном количестве) в краткосрочные операции купли-продажи. Постоянно действующих инвестиционных фондов нет. Таким образом, долгосрочные инвестиции в производственные предприятия не получают частного финансирования. Более того, такой вид капиталовложений пока никак не регулируется.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется разработать и ввести законы и иные нормативно-правовые акты, которые регулировали бы финансирование проектов, характеризующихся повышенным уровнем риска. В частности, речь идет о составлении прозрачных норм налогового законодательства в целях создания инвестиционных фондов с учетом международного передового опыта.

Наличие капитала для финансирования проектов, характеризующихся повышенным уровнем риска

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Законодательство о венчурном капитале/прямых частных инвестициях/инвестиционных фондах не рассматривается.	Законодательство о венчурном капитале/прямых частных инвестициях/инвестиционных фондах находится на рассмотрении.	Законодательство о венчурном капитале/прямых частных инвестициях/инвестиционных фондах принято.	Уровень 3 + инвестиционной деятельностью занимается несколько фондов венчурного капитала/прямых инвестиций, в том числе фонды, специализирующиеся на МСП, однако единственной возможностью выхода остаются прямые продажи.	Уровень 4 + многочисленные возможности выхода, в том числе функционирование фондовой биржи (второго эшелона) с четкими возможностями первичного публичного размещения акций предприятий с венчурным капиталом. Законодательство соответствует передовому опыту.

Источник: за основу взяты законы «О банковской деятельности» и «О государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан»

Лизинг

Еще одним внешним источником финансирования МСП может быть лизинг. Для развития рынка требуется наличие соответствующего законодательства, а также осуществление регулирования и надзора в отрасли. В целом, лизинг представляет собой общепринятую практику и приносит наибольшую пользу развивающимся странам, а также растущим малым и средним предприятиям.

Согласно закону «О финансовой аренде (лизинге)», принятому в 2003 году, предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое можно использовать в целях предпринимательской деятельности. В то же время земельные участки или иные природные объекты, конфискованное имущество, а также имущество, свободный оборот которого ограничен, не может выступать в качестве предмета лизинга. Предмет лизинга должен быть зарегистрирован в соответствии с требованиями налогового законодательства Республики Таджикистан.

В стране работает несколько лизинговых компаний, однако спрос на их услуги ограничен. Основная проблема лизинга в Таджикистане заключается в недостаточной капитализации лизинговых компаний, выступающих в качестве посредников между банками и заемщиками. Собственные финансовые ресурсы лизинговых компаний невелики, поэтому банки несут высокий риск. Помимо проверки заемщика, банк должен оценить и лизинговую компанию, а это продолжительная и дорогостоящая процедура. Еще одна проблема лизинговых компаний в Таджикистане состоит в том, что НДС не возмещается. По результатам проверок налоговых органов лизинговые компании ежегодно теряют около 15% прибыли. Кроме того, отрасль работает неэффективно по причине того, что права собственности на землю не предусматривают передачу недвижимости в лизинг.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется внести поправки в действующую нормативно-правовую базу, в частности в налоговое законодательство, чтобы дать МСП возможность осуществлять лизинговые операции.

Лизинг

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Лизинговая деятельность не ведется, планов по принятию закона о лизинге нет.	Подготавливается законопроект о лизинге.	Закон о лизинге принят, а институциональные обязанности четко определены. Ведется незначительная лизинговая деятельность.	Введение закона о лизинге в силу. Регулятивный орган осуществляет мониторинг рынка. Активная лизинговая деятельность.	Закон о лизинге полностью вступил в силу. Осуществляется контроль и надзор над лизинговым сектором. Активная лизинговая деятельность. Наличие некоторых специализированных лизинговых компаний.*

Источник: за основу взят закон Республики Таджикистан «О финансовой аренде (лизинге)» (2003 год)

Прочие факторы, влияющие на спрос и предложение финансирования

Повышение уровня финансовой грамотности имеет большое значение как для стороны спроса, так и для стороны предложения финансирования для МСП. Государство могло бы способствовать этому, разработав национальную стратегию, предусматривающую методику оценки уровня финансовой грамотности и реализацию соответствующих образовательных программ.

Финансовая грамотность

Национальная стратегия развития финансовой грамотности и финансового образования необходима для того, чтобы избежать недостаточно эффективного использования инвестиционных и сберегательных продуктов и дать МСП стимулы для обращения за банковским финансированием. Цель работы по данному направлению заключается в предоставлении клиентам подробных сведений о широком ряде финансовых продуктов. Следует организовать специальные национальные кампании для информирования населения о способах защиты от финансовых рисков. Актуальную и понятную финансовую информацию стоит распространять через Интернет и СМИ.

У всех участников финансового рынка требуется сформировать такие знания, которые помогут им объективно оценивать ситуацию и принимать грамотные решения. Однако результаты опроса указывают на то, что уровень

финансовой грамотности в Таджикистане невысок, особенно в сельской местности. Это ограничивает участие дехканских хозяйств и предпринимателей на финансовых рынках.

В дальнейшем Таджикистану рекомендуется рассмотреть возможность расширения знаний в финансовой сфере посредством осуществления государственных программ в области образования, активизации деятельности организации-доноров, например GIZ, оптимизации учебных программ в университетах и курсов повышения квалификации.

Финансовая грамотность

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
<p>Очень низкий уровень финансовой грамотности в целом. Отсутствие национальной стратегии, предусматривающей методику оценки текущего уровня финансовой грамотности и реализацию программ финансового образования.</p>	<p>Очень низкий уровень финансовой грамотности у некоторых групп населения. Национальная стратегия, предусматривающая методику оценки текущего уровня финансовой грамотности и реализацию программ финансового образования, находится на рассмотрении.</p>	<p>Низкий уровень финансовой грамотности. Недостаточное понимание инвестиционных и сберегательных продуктов ведет к их низкой востребованности. Существует национальная стратегия, предусматривающая методику оценки текущего уровня финансовой грамотности и реализацию программ финансового образования.</p>	<p>Уровень финансовой грамотности низок только в отношении некоторых сложных продуктов. Наличие государственных программ по ликвидации данного упущения. Потребители имеют доступ к различным кредитным и сберегательным продуктам, предлагаемым рядом учреждений, начиная онлайн-банками и брокерскими фирмами и заканчивая общественными группами. Предоставление потребителям информации и проведение обучения по работе рынков и роли их участников.</p>	<p>Потребители разбираются в широком ряде финансовых продуктов (инвестиционных, сберегательных и т.д.). Государство оказывает соответствующую поддержку, стимулируя проведение национальных кампаний, формирующих у населения представление о необходимости лучше понимать финансовые риски и способы защиты от них. Наличие специальных сайтов, содержащих актуальную и понятную финансовую информацию. Активное привлечение СМИ для более широкого освещения соответствующей информации и выполнения просветительской функции.</p>

Источник: за основу взяты материалы 27 заседания Совета руководителей центральных (национальных) банков государств-участников ЕврАзЭС «О развитии программ финансовой грамотности в государствах-участниках ЕврАзЭС», а также законы в сфере развития предпринимательства, банковской и финансовой деятельности, среднего специального и высшего профессионального образования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ОПРОС НА ТЕМУ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИГРАНТОВ

При подготовке настоящей публикации летом 2014 года в Таджикистане был проведен опрос среди 250 вернувшихся мигрантов, представляющих все регионы страны. В данном разделе описываются цели опроса на тему денежных переводов и предпринимательской деятельности мигрантов, а также использованная методика. Помимо этого, здесь представлены основные результаты и некоторые заданные вопросы.

Цель опроса

Данный опрос призван дополнить результаты ранее проведенных исследований и анализов посредством детального рассмотрения некоторых вопросов, имеющих особое значение для использования денежных переводов в качестве источника финансирования и развития МСП в Таджикистане. Помимо этого, опрос проводился с целью лучше понять взаимосвязь между денежными переводами, возвращением мигрантов на родину и осуществлением предпринимательской деятельности. Отдельное внимание уделялось таким аспектам, как частота и сумма денежных переводов, сбережения, формируемые на их основе, характер таких сбережений и их роль в создании новых и развитии уже существующих предприятий в Таджикистане.

Методика

Методом телефонного интервью было опрошено 250 вернувшихся мигрантов. Отдельную группу в выборке составляют вернувшиеся мигранты, которые самостоятельно или совместно с родственниками занимаются предпринимательской деятельностью.

В выборке представлены все регионы Таджикистана соразмерно их доле в общей трудовой миграции: 4% респондентов из Душанбе, 35% из районов республиканского подчинения, 33% из Согдийской области, 26,4% из Хатлонской области и 2% из Горно-Бадахшанской автономной области. В целом города и сельскую местность представляли 110 и 140 респондентов соответственно.

Основные результаты

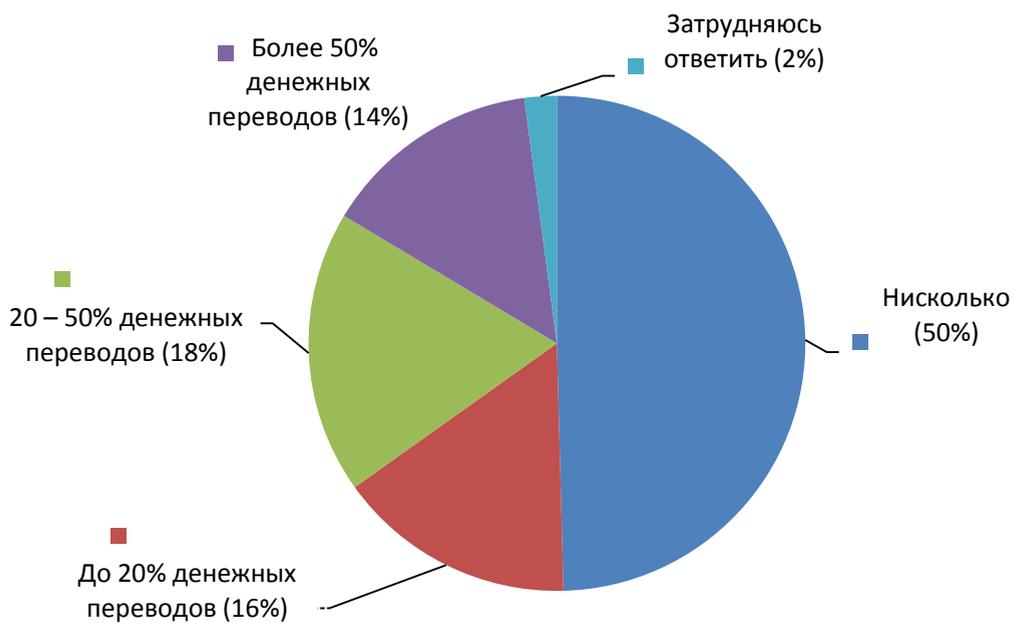
- 72% респондентов являлись сезонными мигрантами, которые неоднократно отправлялись на заработки. 8,4% вернувшихся мигрантов покидали Таджикистан лишь однажды и менее чем на один год, а 19,6% проводили за рубежом более года.
- 98% респондентов отправлялись на заработки в Россию, где примерно половина из них работала в сфере строительства. Кроме того, многие мигранты занимались ремонтом, работали продавцами на рынках и в магазинах и т. д.
- Как правило, денежные средства переводятся не реже одного раза в месяц (65%). По признанию мигрантов, ежемесячно они отправляют на родину в среднем 480 долларов США. Основная часть полученных средств расходуется на потребление. На втором месте идут различные события в семье (свадьбы) и строительство.
- Примерно 50% респондентов удается не тратить часть денежных переводов. Треть участников опроса откладывает более 20% полученных средств. У 19% мигрантов на сбережения идет 20-50% денежных переводов, у 16% - 20%, а у 14% - более 50%.
- Отдельную группу в выборке составляли вернувшиеся мигранты и члены их семей, которые занялись предпринимательской деятельностью. Как показали результаты опроса, уровень сбережений у них выше. Опрошенные предприятия во многом способствуют повышению уровня занятости: на 70% работает не менее одного человека, а на 25% числится более 5 сотрудников.
- Основную сложность при открытии предприятия составляла нехватка капитала / сбережений (46%). Следующими по распространенности проблемами являлись поиск подходящего места (8%) и недостаток знаний и опыта (7%).
- Денежные переводы имеют большое значение для мигрантов-предпринимателей, являясь вторым по величине источником

финансирования при открытии нового предприятия и третьим - при расширении уже существующего (после прибыли организации и личных сбережений).

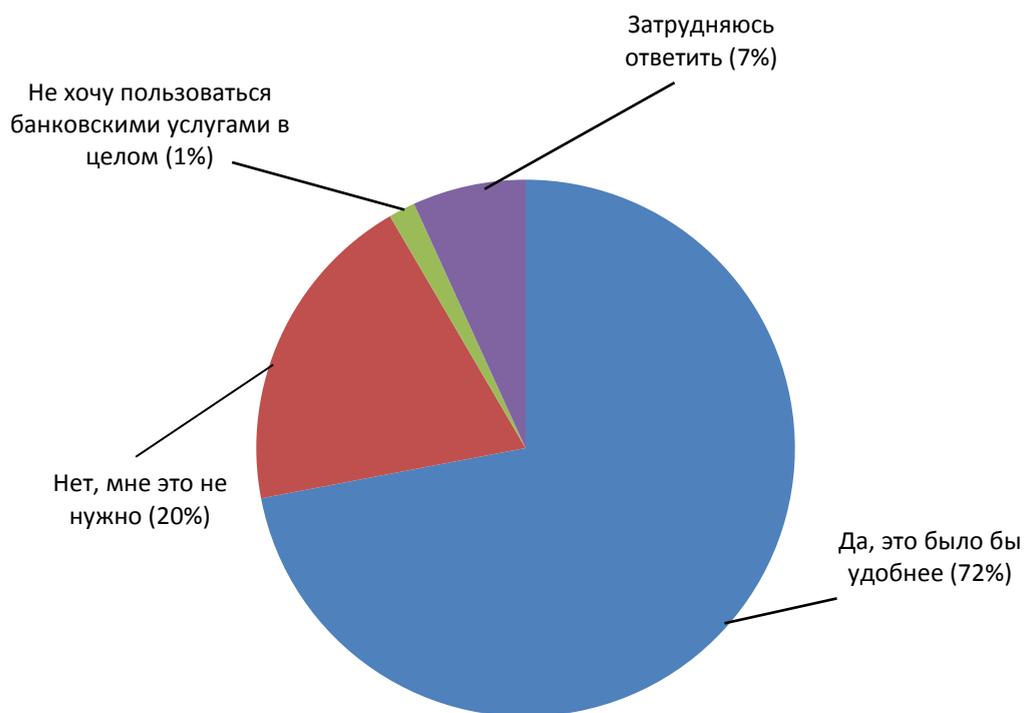
Некоторые вопросы

Денежные переводы и сбережения

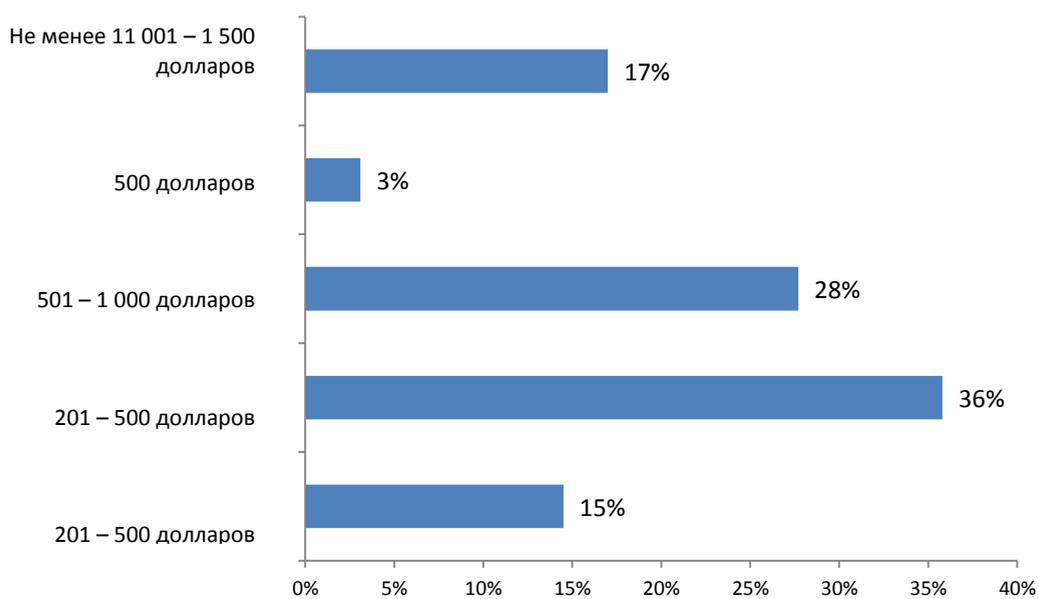
Какую часть денежных переводов удалось отложить родственникам во время Вашего пребывания за границей?



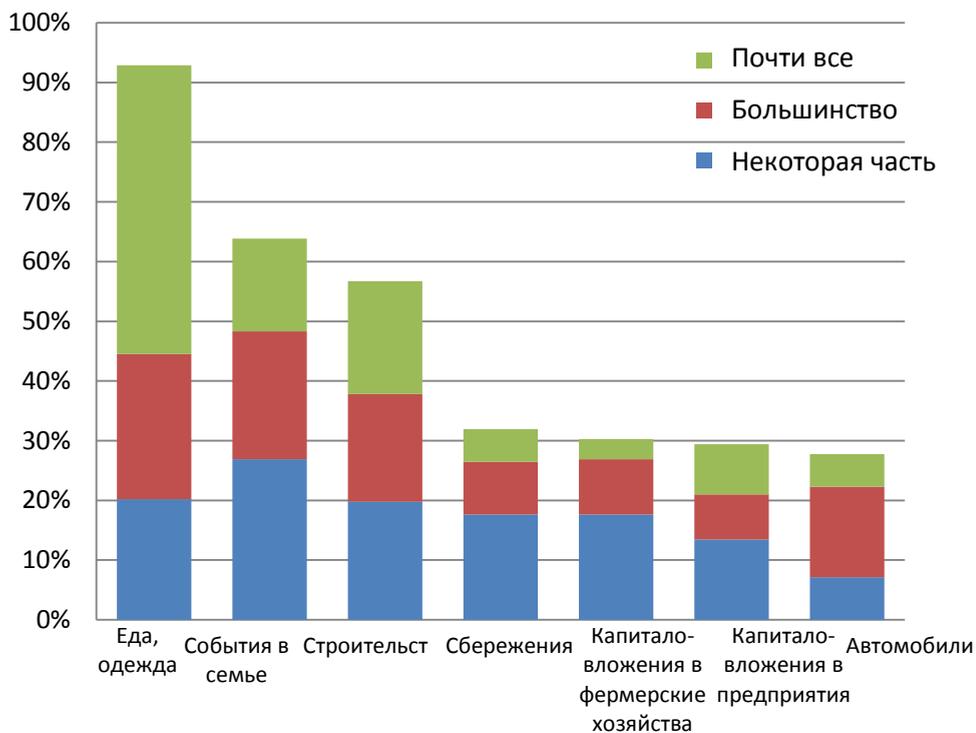
Может ли Вас заинтересовать открытие счета в банке или МФИ, сотрудничающем напрямую с операторами по переводу денежных средств?



Какую сумму в среднем Вы отправляли на родину каждый раз (в долларах США)?

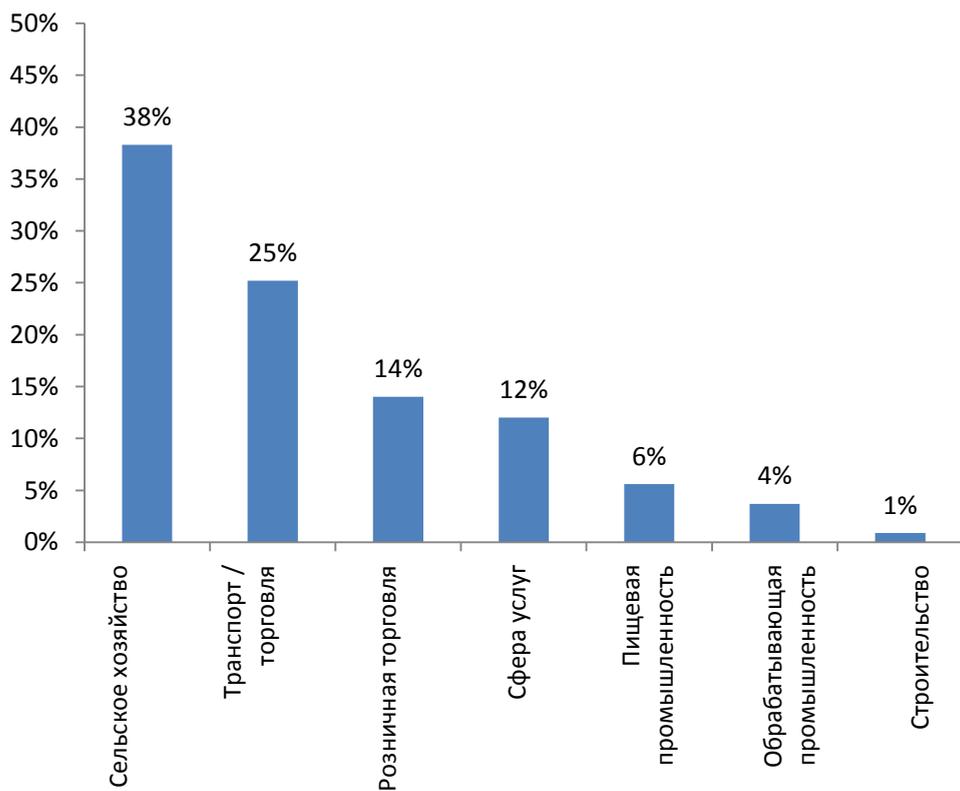


Каким образом расходвались средства?

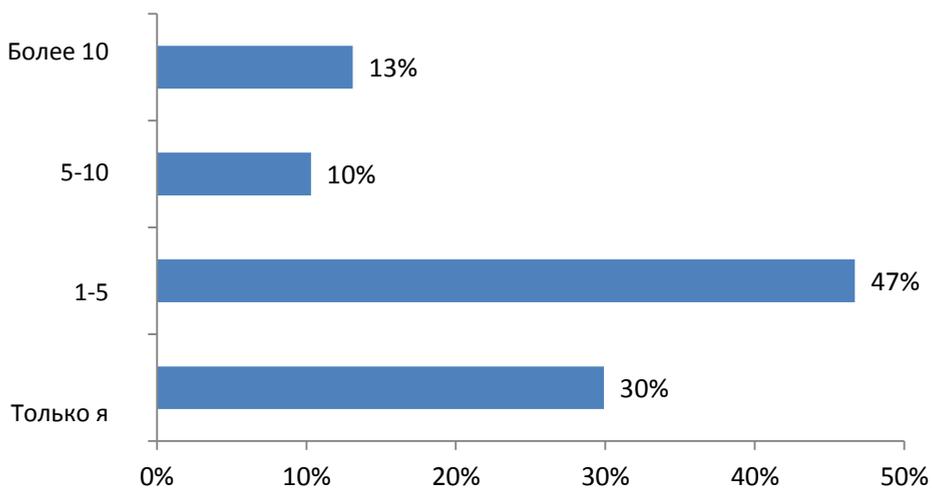


Денежные переводы и предпринимательская деятельность

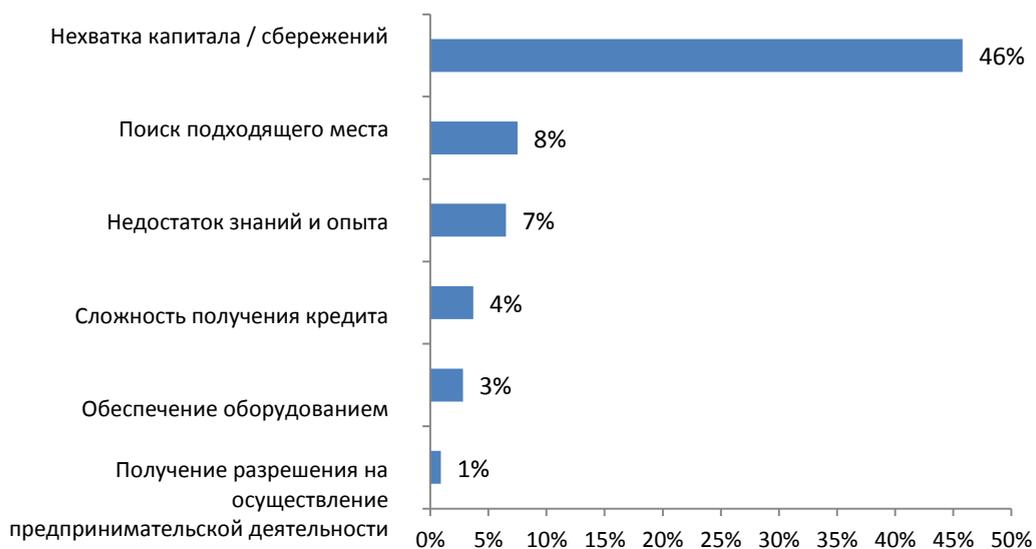
Назовите основную сферу работы Вашего предприятия



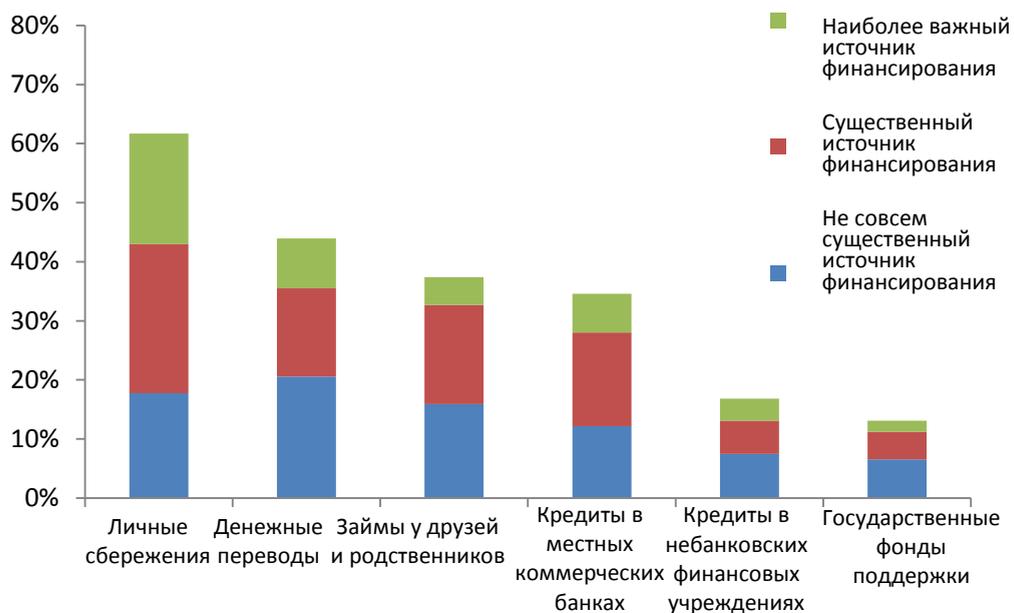
Сколько людей работает на предприятии?



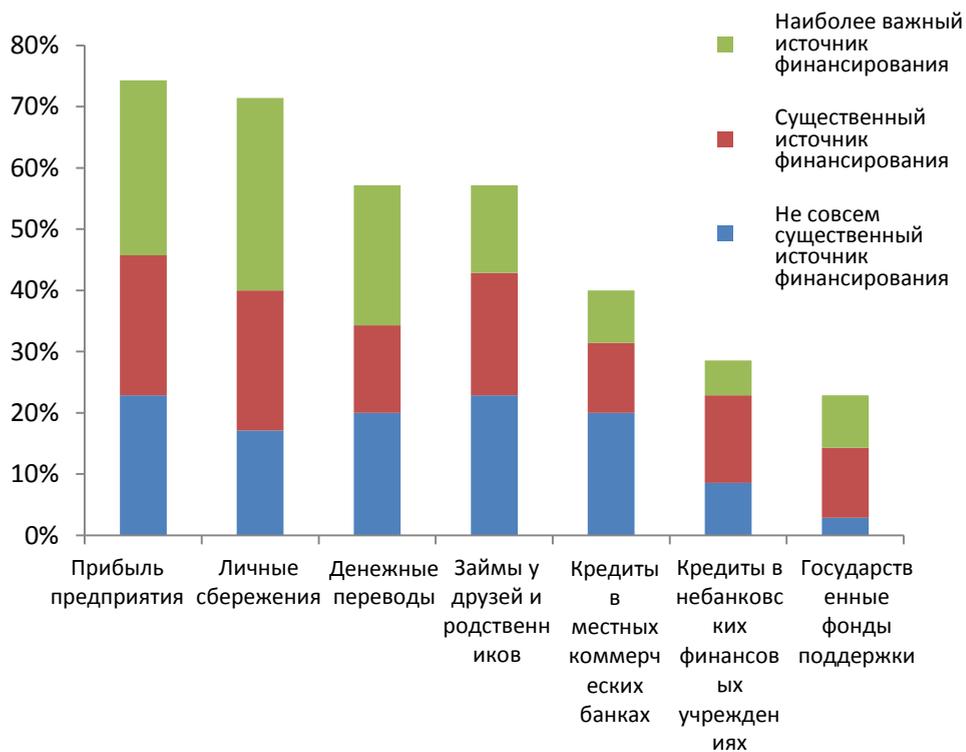
С какими основными проблемами Вы столкнулись при открытии предприятия?



Где Вы брали средства для открытия предприятия?



За счет чего удовлетворялись дальнейшие финансовые потребности?



ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

The OECD is a unique forum where governments work together to address the economic, social and environmental challenges of globalisation. The OECD is also at the forefront of efforts to understand and to help governments respond to new developments and concerns, such as corporate governance, the information economy and the challenges of an ageing population. The Organisation provides a setting where governments can compare policy experiences, seek answers to common problems, identify good practice and work to co-ordinate domestic and international policies.

The OECD member countries are: Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, the Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States. The European Union takes part in the work of the OECD.

www.oecd.org

OECD EURASIA COMPETITIVENESS PROGRAMME

The OECD Eurasia Competitiveness Programme, launched in 2008, helps accelerate economic reforms and improve the business climate to achieve sustainable economic growth and employment in two regions: Central Asia (Afghanistan, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Mongolia, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan), and Eastern Europe and South Caucasus (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine).

www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm

Key Contact:

Mr Antonio Somma

Head of Programme

OECD Eurasia Competitiveness Programme

ENHANCING ACCESS TO FINANCE FOR SME DEVELOPMENT IN TAJIKISTAN

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are the backbone of Tajikistan's economy, yet they face significant barriers in accessing finance. Accounting for 50% of GDP, the large inflow of migrant

remittances is an opportunity for Tajikistan to strengthen the financial sector. However, a number of important challenges remain: a large proportion of remittances do not enter the formal banking system, and business creation by return migrants is limited. This Handbook presents recommendations to channel savings from remittances as a means to improve access to finance and foster SME development.

This Handbook was peer reviewed on 26 November 2014 at the OECD Eurasia Competitiveness Roundtable. The Roundtable is a policy network that gathers OECD members and partner countries from the Eurasia region for knowledge sharing on the implementation of competitiveness reforms.



With the financial assistance
of the European Union



РАСШИРЕНИЕ ДОСТУПА К ФИНАНСИРОВАНИЮ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ МСП ТАДЖИКИСТАНА

Малые и средние предприятия (МСП) составляют костяк экономики Таджикистана, однако испытывают серьезные трудности при получении финансирования.

Один из способов укрепления финансового сектора страны заключается в грамотном использовании денежных переводов, которые поступают в большом объеме из-за рубежа и составляют 50% ВВП. Тем не менее, ряд существенных проблем все же сохраняется: значительная часть денежных переводов не поступает в банковскую систему, а вернувшиеся мигранты редко открывают собственные предприятия. В настоящем руководстве содержатся рекомендации о том, как способствовать формированию у населения сбережений за счет получаемых денежных переводов в целях повышения доступности финансирования и развития МСП.

Представленные в публикации материалы учитывались при проведении экспертной оценки 26 ноября 2014 года на заседании Круглого стола ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии. Круглый стол – это уникальная аналитическая площадка, дающая странам-участницам ОЭСР и государствам Евразии возможность обмена опытом в сфере реализации реформ, направленных на укрепление конкурентоспособности.



Implemented by:
giz
German Technical Cooperation