

## Приложение 3. Критерии для отбора

Предложения от претендентов, отвечающих требованиям, будут оцениваться на основе следующих критериев.

- (i) **Воздействие (30 процентов).** Демонстрирует ли проект/инициатива конкретные экономически эффективные выгоды для семей, осуществляющих денежные переводы, особенно в сельской местности, и являются ли ожидаемые результаты реалистичными и достаточно хорошо объясненными. Конкретные результаты должны быть четко определены.
- (ii) **Устойчивость и возможность масштабирования (20 процентов).** Предоставляет ли проект ресурсы для поддержания со временем, а также для развития и применения в других контекстах и целевых аудиториях для достижения большего воздействия и охвата по прошествии времени без продолжения поддержки ИФАД/ФФР.
- (iii) **Соответствующий опыт (20 процентов).** Финансовый, управленческий и технический опыт в области денежных переводов, цифровизации финансовых услуг и/или реинтеграции возвращенцев. Кандидаты должны предоставить доказательства заинтересованности и/или приверженности со стороны партнеров.
- (iv) **Степень инноваций (10 процентов).** В какой степени проект/инициатива предлагает новые пути решения выявленных проблем и является уникальным по сравнению с существующими моделями/тенденциями, исходя из его содержания и/или методов реализации. Должны быть рассмотрены ограничения для внедрения инноваций, характерные для страны/региона, в котором подается заявка (правовые, политические, нормативные и т.д.).
- (v) **Позиционирование на рынке (10 процентов).** Степень, в которой заявитель четко ориентируется на конкретный сегмент рынка/коридор и правильно оценивает свои сравнительные преимущества для этого. Предложение должно продемонстрировать глубину рынка и способность заявителя разработать коммерчески жизнеспособную бизнес-модель с соответствующими продуктами и каналами сбыта. Финансовая и организационная устойчивость должна быть реальной.
- (vi) **Стратегия реализации (10 процентов).** Четко ли в проекте/инициативе описаны конкретные мероприятия, операционные механизмы и партнерские отношения, которые были и будут разработаны для его реализации. Выполнимы ли проектные мероприятия, план работы, бюджет.