

# PRIME

## ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ КОНКУРС ПРЕДЛОЖЕНИЙ 2024 г.

Вклад мигрантов в развитие



# Кыргызская Республика

Крайний срок первого этапа:  
19 апреля 2024 года

# Содержание

I.	Введение .....	2
II.	Предыстория.....	2
	А. Денежные переводы в Кыргызстан .....	2
	В. Реинтеграция вернувшихся кыргызских мигрантов .....	5
III.	Конкурс предложений на 2024 г. (CfP24) .....	5
	Кто может подавать предложения? .....	7
	Требования к финансированию.....	8
	Как подавать предложения? .....	9
	Сроки .....	10
	Приложение 1. Форма с рекомендациями для первоначальной двусторонней встречи.....	11
	Приложение 2. Рекомендации по проведению заключительной встречи.....	12
	Приложение 3. Критерии отбора.....	14

# I. Введение

Международный фонд сельскохозяйственного развития (ИФАД) — международный финансовый институт и специализированное учреждение ООН. Через свой механизм финансирования денежных переводов (ФФР) ИФАД работает над сокращением бедности и содействием развитию, используя как международные, так и внутренние денежные переводы, а также капитал мигрантов в сельских районах развивающихся стран.

ФФР запускает **Платформу денежных переводов, инвестиций и предпринимательства мигрантов в Центральной Азии (ПРАЙМ Центральная Азия)** – программу, софинансируемую Европейским Союзом, с целью максимизировать воздействие денежных переводов на развитие путем расширения доступа к ним с помощью цифровых методов, содействия цифровой и финансовой инклюзии, а также расширения доступа возвращающихся мигрантов к деятельности, приносящей доход, особенно в сельских районах.

В рамках **ПРАЙМ Центральная Азия** ФФР объявляет **конкурс предложений “Вклад мигрантов в развитие” в 2024 г. для Кыргызской Республики**: Использование денежных переводов для содействия финансовой и цифровой инклюзии, а также поддержки устойчивой реинтеграции возвращающихся мигрантов для местного экономического развития в сельских районах.

## II. Предыстория

### A. Денежные переводы в Кыргызстан

**Денежные переводы играют важную роль в борьбе с бедностью.** На сегодняшний день один миллиард человек, т. е. каждый седьмой человек на Земле, участвует в отправке или получении международных денежных переводов. Только в 2023 г. более 200 миллионов мигрантов отправили денежные переводы на сумму более полутриллиона долл. США 800 миллионам членов семей в странах с низким и средним уровнем дохода (СНСД).

Денежные переводы представляют собой важнейший финансовый приток для Центральной Азии: в 2023 г. было получено более 24 млрд долл. США.<sup>1</sup> В частности, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан в существенной степени зависят от денежных переводов, значительная часть которых отправляется из Казахстана. Этот жизненно важный источник дохода позволяет миллионам семей в регионе достичь «их собственных Целей устойчивого развития»: бороться с бедностью и улучшать доступ к питанию, здравоохранению, жилью, образованию, а также поддерживать предпринимательство, сбережения и доступ к кредитам.

Почти 1,5 миллиона из почти 7 миллионов граждан Кыргызстана живут за пределами своей страны: 65 % из них проживают в России. Другими странами, принимающими кыргызскую диаспору, являются Узбекистан, Таджикистан, Южная Корея, Китай, Япония, Турция, Германия, Великобритания и США. В меньшем количестве граждане Кыргызстана проживают в Латвии, Украине, Швейцарии, Бельгии и Нидерландах.

---

<sup>1</sup>Всемирный банк, декабрь 2023 г.

В 2023 г. поток международных денежных переводов от кыргызских мигрантов на родину составил 2,7 млрд долл. США,<sup>2</sup> что составляет 20,5 % ВВП страны. В 2023 г. 78 % всех переводов было получено от мигрантов в России. На коридор из Казахстана приходилось 3,7 % потоков денежных переводов. Денежные переводы являются наиболее важным источником дохода для более чем 60 % кыргызских семей и превышают доход от работы, мелкой торговли или пенсий. Особенно это характерно для сельских районов страны.

Средние прямые затраты на цифровую отправку денежных переводов в Центральную Азию и особенно в Кыргызстан составляют менее 1 %, что является одним из самых низких показателей в мире. Однако для транзитных коридоров, кроме России и других стран Центральной Азии, затраты могут быть намного выше.

Хотя по данным Всемирного банка, индивидуальные денежные переводы в страну невелики (в среднем 270 долл. США в месяц), они напрямую достигают миллионов бедных людей, многие из которых проживают в сельской местности и не имеют доступа к формальной финансовой инфраструктуре. Потенциальное воздействие денежных переводов на развитие резко возрастает, когда эти потоки могут быть использованы для безналичных платежей и связаны с финансовым образованием и услугами, такими как сбережения, кредиты, страхование и развитие бизнеса.

Выявленные области возможностей для максимизации международных денежных переводов и вклада мигрантов, включая репатриантов, в экономику Кыргызстана, представлены ниже:

**Экосистема цифровых платежей.** Доказано, что цифровизация международных денежных переводов способствует снижению затрат и повышению финансовой инклюзии среди не(достаточно) обслуживаемого населения.

- В Кыргызстане имеется благоприятная нормативно-правовая база и инфраструктура для цифровой платежей, а также укрепляется платежная инфраструктура и совершенствуется нормативно-правовая база для платежной системы. Это способствовало созданию более инклюзивного рынка платежей и укреплению услуг денежных переводов, в основном для городских жителей, в то время как обслуживание получателей, имеющих низкие доходы, проживающих в сельские районы, все еще отстает в развитии.
- Инновации в платежных системах и инфраструктурные реформы привели к внедрению новых услуг по переводу денег из России на местные банковские карты (Элкарт или международные карты, выпущенные кыргызскими банками) и электронные кошельки. Основными благоприятными факторами являются электронная система «знай своего клиента» (eKYC) и положение о платежных картах, которое разрешило банковским и небанковским финансовым учреждениям удаленно привлекать клиентов и предоставлять им цифровые услуги.
- Хотя наличные платежи остаются предпочтительным способом транзакций в стране (62 % получателей банковских денежных переводов предпочитают переводы наличными), цифровые платежи набирают обороты. Каналы наличности и банковские счета по-прежнему воспринимаются как более надежные и привычные по сравнению со счетами электронных денег, воспринимаемых как низко надежные и небезопасные.
- В 2021 г. доля домохозяйств, получавших денежные переводы на счет через цифровые каналы, выросла на 22 %. Только 6 % получателей денежных переводов получали переводы непосредственно на платежные карты или электронные кошельки. Тем не менее, этот рост наблюдается в основном в крупных городах.

---

<sup>2</sup>Источник: Национальный банк Кыргызской Республики.

- Инфраструктура финансового доступа (банкоматы, POS-терминалы) за пределами крупных городов ограничена, а стоимость использования карт и банковских счетов высока, поскольку мобильная инфраструктура в сельской местности ограничена.

Высокая зависимость от наличных денег, низкий уровень доступа и удобства банковских услуг, а также большее доверие к наличным переводам являются барьерами на пути цифровизации потоков денежных переводов. Для выбора цифровых технологий часто требуются стимулы.

**Финансовая инклюзия.** Денежные переводы часто являются первой финансовой услугой, которой пользуются мигранты с низкими доходами и их семьи, особенно в сельской местности.

- 45 % взрослых имеют доступ к транзакционному счету, а 39 % осуществили или получили цифровые платежи (2021 г.).
- Доступность стала основным барьером на пути к финансовой инклюзии в стране. Хотя 83 % населения проживают за пределами Бишкека, в столице сосредоточено почти 40 % точек доступа к финансовым услугам.
- Хотя домохозяйства, получающие денежные переводы по цифровым каналам, могут использовать свой счет для сбережений или для совершения платежей без необходимости снимать деньги, большинство цифровых пользователей немедленно обналичивают большую часть этих переводов.
- Изменения в нормативно-правовых актах, касающихся платежных карт и банковских агентств, позволили коммерческим банкам расширить свою инфраструктуру через агентов, тем самым открывая возможности для увеличения доступности услуг в недостаточно обслуживаемых городских и сельских районах.
- Проблемы, связанные с расширением финансовой инклюзии и оптимизации использования денежных переводов, включают относительно высокий уровень наличных денег в обращении, а также накопление иностранной валюты (долл. США, евро и других) «под матрасом». Это соответствует уровню депозитов или сбережений домохозяйств в банках, а также ограниченному охвату потребительским кредитованием, финансированием малого бизнеса, жилищным и страховым финансированием.

Поставщики финансовых услуг имеют рыночные возможности для разработки и реализации финансовых услуг, которые соответствуют фактическим потребностям и предпочтениям женщин- и мужчин-мигрантов, и получателей денежных переводов.

**Финансовое и цифровое образование.** Поставщики финансовых услуг могут завоевывать доверие семей, участвующих в денежных переводах, используя прозрачность и финансовую грамотность в качестве движущих сил для углубления финансовой инклюзии.

- Доступ к цифровым финансовым услугам в сельской местности и небольших городских центрах растет, но, согласно опросам, проведенным в стране, многие получатели не в полной мере знают, как пользоваться счетами и платежными картами.
- Среди получателей денежных переводов, охваченных банковским обслуживанием, основной причиной того, что они «придерживаются наличных денег», по-видимому, является недостаточная осведомленность о цифровых каналах и их кажущаяся сложность.
- Многие получатели не до конца умеют пользоваться счетами и платежными картами и подвергаются кибермошенничеству.

Несмотря на общенациональные кампании по повышению финансовой грамотности, проводимые Национальным банком Кыргызской Республики и Союзом банков, требуется больше усилий, чтобы помочь семьям перейти от жизни на доходы от месяца к месяцу или от обналичивания денежных переводов к более стабильной и устойчивой модели.

## **В. Реинтеграция вернувшихся кыргызских мигрантов**

по данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, в 2022 г. насчитывалось почти 12,5 тысяч мигрантов, возвратившихся в страну. В тройку крупнейших стран, из которых вернулись трудовые мигранты, вошли Россия (73 %), Казахстан, Таджикистан, Узбекистан (18 %) и Турция. (5 %). Наибольшее количество возвращающихся гастарбайтеров – из Джалал-Абада, Чуя, Оша, Баткена и Таласа.

Согласно опросам, проведенным среди репатриантов, нынешнее состояние экономики в Кыргызстане влияет на их желание жить и работать в стране: 44 % заинтересованы в том, чтобы остаться в стране и проявляют большой интерес к инвестированию на родине. Однако реинтеграция возвратившихся мигрантов требует соответствующего ориентирования относительно имеющихся инвестиционных возможностей, доступа к финансам, а также обучения бизнесу и профессиональным навыкам. Передовой опыт в этой сфере показывает, что «устойчивая реинтеграция достигается, когда возвращающиеся лица достигают определенного уровня экономической самостоятельности, социальной стабильности и психосоциального благополучия». Для более эффективных и устойчивых процессов реинтеграции программы должны охватывать индивидуальные потребности, потребности общинного и структурного уровня, а также мероприятия с участием множества заинтересованных сторон.

## **III. Конкурс предложений на 2024 г. (CfP24)**

Для решения вышеупомянутых проблем и возможности, ФФР ИФАД стремится взаимодействовать с заинтересованными сторонами из государственного, частного секторов, гражданского общества и международных организаций посредством данного конкурса предложений на 2024 г. (CfP24), с целью: (i) максимизировать воздействие денежных переводов на развитие путем расширения доступа к таким переводам с помощью цифровых методов, содействия цифровой и финансовой инклюзии и (ii) содействовать доступу семей, получающих денежные переводы, и возвращающихся мигрантов к деятельности, приносящей доход, особенно в сельской местности.

CfP24 направлен на использование возможностей развития путем финансирования инновационных экономически эффективных и воспроизводимых/масштабируемых решений и моделей, которые расширяют цифровое использование денежных переводов и связанных с ними финансовых услуг, особенно в сельских районах, а также связанных с ними финансовых услуг, чтобы в конечном итоге улучшить возможности получения дохода для семей, получающих денежные переводы, и возвращающихся мигрантов.

**Целевая группа.** Предлагаемые меры должны оказывать прямое воздействие на трудовых мигрантов, отправляющих денежные переводы или возвращающихся домой, а также на принимающие семьи в четырех странах Центральной Азии, включенных в программу ПРАЙМ Центральная Азия.

К рассмотрению принимаются как **индивидуальные** предложения для Кыргызстана, так и **региональные** предложения, охватывающие одну или несколько стран Центральной Азии (Таджикистан, Узбекистан и Казахстан).

### Конкурс предложений на 2024 г. – конкретные цели

Заинтересованные заявители могут представить проектные предложения, отвечающие хотя бы одной из четырех целей программы ПРАЙМ Центральная Азия, указанных ниже:

<p><b>Цель 1:</b></p> <p>Ускорение цифровизация международных денежные переводов</p>	<p>Ускорение полноценного использования цифровых продуктов и экосистемы цифровых платежей для поддержки полученных международных денежных переводов.</p> <p>Ожидаемый эффект:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Расширение использования <b>каналов и инструментов</b> для цифровых денежных переводов и связанных с ними финансовых услуг.</i></li> <li>- <i>Расширение <b>охвата инфраструктурой доступа к финансовым ресурсам или агентами по платежам и банковским услугам</b> для недостаточно обслуживаемых районов, особенно в сельской местности.</i></li> <li>- <i>Рост <b>предложений цифровых платежей, связанных с услугами по денежным переводам</b> (например, электронная коммерция, онлайн-покупки, плата за обучение, оплата счетов за услуги электро-, водоснабжения, здравоохранения, G2P, сельскохозяйственные ресурсы и т. д.) или услуги с добавленной стоимостью, такие как инструменты финансового образования.</i></li> <li>- <i>Экономически эффективные методологии привлечения <b>новых клиентов</b>, особенно из малообеспеченных слоев населения, таких как клиенты с низким уровнем доходов и клиенты женского пола.</i></li> </ul>
<p><b>Цель 2:</b></p> <p>Использование денежных переводов для углубления финансовой инклюзии</p>	<p>Повышение доступности финансовых продуктов, адаптированных к потребностям сельских и наиболее уязвимых получателей денежных переводов.</p> <p>Ожидаемый эффект:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Расширение доступа к <b>более широкому набору финансовых услуг, связанных с денежными переводами</b>, например: срочные процентные депозиты, гибкие (включая групповые) сбережения, сбережения на экстренные ситуации, микрострахование, экстренные кредиты, доступные кредиты для микропредприятий, финансирование сельского хозяйства, финансирование адаптации к изменению климата и т.д.;</i></li> <li>- <i>Увеличение количества сельских мужчин и женщин, которые имеют доступ к недорогим цифровым услугам по денежным переводам, знают о них и пользуются ими.</i></li> </ul>

<p><b>Цель 3:</b></p> <p>Содействие углубленному финансовому и цифровому образованию, способствующему повышению устойчивости и расширению доступа к финансовым ресурсам</p>	<p>Повышение уровня осведомленности и уверенности отправителей и получателей денежных переводов в отношении <b>цифровых и финансовых продуктов</b> с помощью целевых и экономически эффективных образовательных программ.</p> <p>Ожидаемый эффект:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Дальнейшее развитие навыков финансового управления и планирования отправителей и получателей денежных переводов, а также возвращающихся мигрантов посредством индивидуальных программ финансового и цифрового образования (поощряется участие женщин, сельского населения и слоев населения с низкими доходами).</i></li> <li>- <i>Новые финансовые услуги, связанные с денежными переводами, используемые наиболее уязвимыми слоями населения.</i></li> </ul>
<p><b>Цель 4:</b></p> <p>Содействие экономически эффективной и устойчивой интеграции возвращающихся мигрантов</p>	<p>Устойчивая реинтеграция возвращающихся лиц, измеряемая уровнем экономической самостоятельности, социальной стабильности и психосоциального благополучия, что делает их дальнейшие миграционные решения вопросом выбора, а не необходимости.</p> <p>Ожидаемый эффект:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Возвращающиеся получают стабильный доход и новые возможности трудоустройства.</i></li> <li>- <i>Возвращающиеся лица вносят вклад в местные экономические возможности развития благодаря масштабируемым вмешательствам.</i></li> </ul>

## Кто может подавать предложения?

- Субъекты государственного сектора.
- Субъекты частного сектора, включая: (i) коммерческие предприятия и (ii) некоммерческие неправительственные организации. К ним могут относиться, среди прочего, формальные финансовые посредники, ОСДП, ОМС, МФО, финтех компании, финансовые кооперативы, сети диаспор, НПО, телекоммуникационные компании и инвестиционные фонды.
- Международные организации.

Приветствуются стратегические партнерства, связывающие коммерческие организации с некоммерческими и организациями государственного сектора (центральные банки, регуляторы финансового сектора) и/или международными организациями.



### Требования к заявителям:

- ✓ быть юридической организацией, зарегистрированной в [государстве-члене ИФАД](#) (в качестве альтернативы, по крайней мере, одна из сторон, участвующих в предложении, должна быть зарегистрирована в государстве-члене);
- ✓ предъявить лицензию, необходимую для предоставления услуг в соответствии с правилами юрисдикций, в которых он будет работать;
- ✓ иметь возможность заключать финансовые и юридические соглашения с ИФАД, а также соблюдать руководящие принципы ИФАД по закупкам (см. Руководство [ИФАД по закупкам](#));
- ✓ не выступать посредником, но нести прямую ответственность за подготовку и управление предлагаемым проектом;
- ✓ представить аудированную финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами за два предыдущих года;
- ✓ все организации-заявители должны уже достичь устойчивости в своей деятельности и иметь подтвержденный опыт работы в области специализации, предложенной для проекта.

## Требования к финансированию

**Сумма гранта, финансируемого ИФАД:** ориентировочно от 100 000 евро до 450 000 евро для предложений единственной страны.

Большая сумма будет обсуждаться с ИФАД для региональных предложений, включающих две или более страны Центральной Азии.

**Обязательное софинансирование со стороны учреждений-заявителей:** заявители должны предоставить минимальное софинансирование для реализации предлагаемого проекта. Софинансирование должно быть эквивалентно:

- 20 % от суммы гранта, запрошенной у ИФАД, если заявителем является некоммерческая организация, государственное учреждение или международная организация.
- 30 % от суммы гранта, запрошенной в ИФАД, если заявителем является коммерческая организация.
- В обоих случаях не менее 50 % суммы софинансирования должно быть осуществлено наличными, т.е. за счет покупки новых продуктов и/или услуг, необходимых для проекта. Остальные 50 % могут быть вкладами в натуральной форме, т.е. имеющимися ресурсами, которые будут использованы для реализации данного проекта.

**Продолжительность проекта:** Срок реализации — август 2027 г.; в течение этого периода должны быть продемонстрированы ожидаемые результаты.

# Как подавать предложения?

Процесс подачи и отбора предложений состоит из следующих этапов:

## ЭТАП 0. Обеспечение соответствия требованиям

1. Определите правомочность вашей организации на участие (см. раздел выше «Кто может подавать предложения?»)
2. В случае правомочности, вы можете подготовить Первоначальную двустороннюю встречу с командой ИФАД на основе указаний, приведенных в Приложении 1 к настоящему документу. Пожалуйста, обратитесь по адресу [remit.kyrgyzstan@ifad.org](mailto:remit.kyrgyzstan@ifad.org), чтобы запросить Первоначальную двустороннюю встречу.

## ЭТАП 1. – Первоначальная двусторонняя встреча

Первоначальная двусторонняя встреча включает в себя **презентационную встречу** между ФФР ИФАД и вашей организацией. Целью этой встречи является представление проектного предложения, которое вы хотели бы подать на грантовое финансирование со стороны ИФАД. Чтобы подготовиться к этой встрече, обратитесь к **Приложению 1** за инструкциями, поскольку оно включает основные вопросы, которые будут рассмотрены. Хотя это и не требуется, ИФАД рекомендует отправить версию Приложения 1 на АНГЛИЙСКОМ (предпочтительно) или РУССКОМ ЯЗЫКЕ перед первой двусторонней встречей по адресу [remit.kyrgyzstan@ifad.org](mailto:remit.kyrgyzstan@ifad.org), чтобы облегчить обсуждение на встрече. При необходимости ИФАД предоставит услуги по переводу для этой первоначальной двусторонней встречи.

## ЭТАП 2 – Заключительная двусторонняя встреча

кандидатам, Отобранным по результатам Этапа 1, будет предложено заполнить **Приложение 2** на АНГЛИЙСКОМ (предпочтительно) или РУССКОМ ЯЗЫКЕ и отправить его перед двухчасовой онлайн-встречей (Заключительная двусторонняя встреча) для устного представления подробного проектного предложения. После заключительной встречи ИФАД сообщит заявителям, было ли их предложение выбрано для финансирования. Пожалуйста, отправьте Приложение 1 и Приложение 2 заполненными на адрес [remit.kyrgyzstan@ifad.org](mailto:remit.kyrgyzstan@ifad.org) **по крайней мере, за 3 дня до** запланированной Заключительной двусторонней встречи. При необходимости ИФАД предоставит услуги по переводу для этой заключительной двусторонней встречи.

## ЭТАП 3 – Разработка проекта

Разработка проекта будет осуществляться посредством заранее организованных онлайн-встреч и визита команды ИФАД/ФФР на место. Проектно-техническая документация на английском языке будет доработана вместе с заявителем.

Ожидается, что потенциальные участники торгов предоставят исходную информацию о существующей ситуации и количественно измеримые ожидаемые результаты и продукты. ИФАД будет предоставлять услуги перевода только для необходимых встреч, проводимых на этапе разработки проекта.

## ЭТАП 4 – Подписание Грантового соглашения

После получения всех внутренних разрешений и одобрений руководства ИФАД будет подготовлено Грантовое соглашение на АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ, подписываемое обеими сторонами (заявителем и ИФАД). Выплаты будут производиться в соответствии с согласованными финансовыми планами отдельных предложений.

## Сроки

<b>График Конкурса предложений на 2024 г.</b>	
<b>Стартовая встреча в Кыргызской Республике</b>	<b>6 марта 2024 г.</b>
<b>Этап 1 - Первоначальные двусторонние встречи</b>	
Индивидуальные подготовительные встречи	7 марта (очно)
Приложение 1 – используйте в качестве справочного материала и отправьте на английском (предпочтительно) или русском языке	18 марта – 26 апреля(онлайн)
Объявление предварительно выбранных предложений	15 мая 2024 г.
<b>Этап 2 –Заключительная двусторонняя встреча</b>	
Заключительная двусторонняя встреча для предварительно выбранный предложения	14 мая – 31 мая 2024 г.
Приложение 2 – Рекомендации по проведению заключительной встречи	
Письменный документ на английском (предпочтительно) или русском языке	
<b>Объявление выбранных проектов**</b>	<b>5 июнь 2024 г.</b>
<b>Этап 3 – Подготовка проектно-технической документации (только на английском языке)</b>	<b>6 июнь – 31 август 2024 г.</b>
<b>Этап 4 – Утверждение Советом ИФАД, документ о грантовом соглашении (только на английском языке) и выплата</b>	<b>К октябрь 2024 г.</b>

\* Даты могут меняться в зависимости от количества и сложности полученных проектов.

\*\* Отобранные предложения пройдут окончательную внутреннюю экспертизу в ИФАД. Проект будет считаться утвержденным только в момент подписания соглашения о гранте между ИФАД и заявителем.

## Приложение 1. Форма с рекомендациями для первоначальной двусторонней встречи

Чтобы подготовиться ко встрече с командой ИФАД, подготовьте следующие вопросы для обсуждения проектного предложения, которое вы хотели бы представить в рамках настоящего Конкурса предложений на 2024 г.:

<p>1. <b>Соответствующий опыт.</b> Опишите соответствующий опыт вашей организации на рынке денежных переводов и/или реинтеграции возвратившихся мигрантов, который позволит вашей организации реализовать предлагаемый проект.</p>
<p>2. <b>Определение проекта.</b> Представьте основные виды деятельности, которые ваша организация планирует реализовать для достижения целей настоящего конкурса предложений, и определите период реализации.</p>
<p><b>3. Географическая зона реализации.</b></p> <p>Название одной страны и регионов страны: _____</p> <p>Региональный (2 или более стран, правомочных на участие в программе ПРАЙМ Центральная Азия, и их соответствующие регионы): _____</p>
<p>4. <b>Ожидаемые результаты проекта.</b> По мере возможности, укажите осязаемые цели и измеримые показатели.</p>
<p>5. <b>Предполагаемый бюджет.</b> Пожалуйста, обратитесь к разделу «Требования к финансированию» и укажите:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Сумму гранта, которая потребуется для реализации данного проекта.</li><li>b. Сумму софинансирования, которую ваша организация может внести.</li></ul>

## Приложение 2. Рекомендации по проведению заключительной встречи

**(Только для отобранных заявителей)**

<p>1. <b>Контекст проекта.</b> Пожалуйста, укажите:</p> <p>a. Проблемы, на решение которых направлен этот проект.</p> <p>В зависимости от направленности проекта:</p> <p>b. Правовая база рынка денежных переводов стран(ы), где будет реализовываться проект (если основное внимание уделяется денежным переводам).</p> <p>c. Экономические возможности для возвращающихся мигрантов (если основное внимание уделяется возвращающимся мигрантам).</p>
<p>2. <b>Соответствующий опыт.</b> Этот раздел предназначен для демонстрации того, почему ваша организация в состоянии решить проблемы, упомянутые в разделе выше. Некоторые ключевые показатели, демонстрирующие ваш опыт в области денежных переводов, могут включать:</p> <p>a. Объем/суммы потоков денежных переводов, управляемых организацией, с указанием доли рынка, по мере возможности;</p> <p>b. Количество точек доступа к денежным переводам (агентов, банкоматов и т. д.), особенно в сельской местности;</p> <p>c. Клиентская база;</p> <p>d. Охват коридора(ов);</p> <p>e. Благоприятная правовая база (ваш лицензионный статус или соглашения о партнерстве, подтверждающие, что ваша организация соблюдает все требования законодательства)</p> <p>Для проектов по реинтеграции репатриантов, пожалуйста, включите краткое описание предыдущих реализованных проектов и достигнутого эффекта.</p>
<p>3. <b>Описание Проекта.</b> Кратко опишите каждый блок мероприятий, которые потребуются для реализации проекта. Вы можете разбить эти мероприятия на различные компоненты.</p>
<p>4. <b>Механизмы реализации.</b> Определите институциональную структуру, которая будет создана для реализации проекта. Укажите партнеров проекта, если таковые имеются, и их роль. Покажите, какие подразделения/координаторы вашей организации будут участвовать в этом проекте.</p>
<p>5. <b>Инновации.</b> Укажите, каким образом предлагаемый проект обеспечивает решение, новое с точки зрения контекста страны, масштаба или направления деятельности. Предполагается, что проекты ИФАД будут носить инновационный характер, осваивая новые методологии, институциональные механизмы или технологии в контексте их применения.</p>
<p>6. <b>Устойчивость.</b> Опишите основные предположения относительно устойчивости выгод проекта для целевой группы – кто получит выгоду? какие выгоды? в течение какого времени?</p>
<p>7. <b>Потенциал масштабирования.</b> Определите возможности роста данного проекта после завершения его реализации. Это может включать расширение или адаптацию результатов, чтобы</p>

ваша организация могла оказывать воздействие на большее количество клиентов, особенно в сельской местности и с низкими доходами.

8. **Бюджет.**<sup>3</sup> Укажите сумму гранта, запрашиваемую у ФФР ИФАД, в евро. Укажите софинансирование, которое будет предоставлено учреждением-заявителем (и другими партнерами проекта) в евро.

---

<sup>3</sup> 1) Накладные, управленческие и косвенные расходы, которые не связаны напрямую с реализацией проекта, не подпадают под грантовое финансирование ФФР ИФАД. Вы можете включить эти расходы в качестве софинансирования.

2) Грантополучатели ФФР/ИФАД должны обеспечить минимальный объем софинансирования, эквивалентный: 20 % от запрашиваемой суммы гранта в случае заявителя-некоммерческой/международной организации, и 30 % от запрашиваемой суммы гранта, в случае коммерческого заявителя.

3) Плата за услуги, предлагаемые в рамках проекта, не может использоваться в качестве встречных взносов. Их следует рассматривать как основной инструмент обеспечения долгосрочной устойчивости проекта.

## Приложение 3. Критерии отбора

Предложения от правомочных заявителей будут оцениваться на основе следующих критериев.

- (i) **Воздействие (30 %)**. Демонстрирует ли проект/инициатива конкретные экономически эффективные выгоды для семей, получающих денежные переводы, особенно в сельской местности, и являются ли ожидаемые результаты реалистичными и хорошо объясненными. Конкретные результаты должны быть четко определены.
- (ii) **Устойчивость и масштабируемость (20 %)**. Предоставляет ли проект ресурсы, которые необходимо поддерживать с течением времени, а также для развития и применения в других контекстах и целевых аудиториях для достижения большего воздействия и охвата по прошествии времени без постоянной поддержки со стороны ИФАД/ФФР.
- (iii) **Соответствующий опыт (20 %)**. Подтвержденный финансовый, управленческий, и технический опыт в области денежных переводов, цифровизации финансовых услуг и/или реинтеграции возвратившихся лиц. Заявители должны предоставить доказательство заинтересованности и/или обязательства со стороны партнеров.
- (iv) **Степень инновационности (10 %)**. В какой степени проект/инициатива предлагает новые пути решения обозначенной проблемы и является уникальным по сравнению с существующими моделями/трендами, исходя из его содержания и/или методов реализации. Должны быть рассмотрены (правовые, политические, нормативные, и т. д.) ограничения для внедрения инноваций, специфичные для страны/региона, от которого подается предложение.
- (v) **Позиционирование на рынке (10 %)**. Степень, в которой заявитель четко ориентируется на конкретный сегмент рынка/коридор, и должным образом оценивает свои сравнительные преимущества для этого. Предложение должно продемонстрировать глубину рынка и способность заявителя разработать коммерчески жизнеспособную бизнес-модель с соответствующими продуктами и каналами распределения. Финансовая и организационная устойчивость должна быть жизнеспособной.
- (vi) **Стратегия реализации (10 %)**. 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.