

# PRIME

## ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

### КОНКУРС ПРЕДЛОЖЕНИЙ 2024 г.

Вклад мигрантов в развитие



## Узбекистан

Крайний срок первого этапа:  
7 июня 2024 г

## Содержание

I. Введение .....	Error! Bookmark not defined.
II. Предыстория .....	2
А. Денежные переводы в Узбекистан.....	2
В. Реинтеграция возвращающихся мигрантов из Узбекистана.....	5
III. Конкурс предложений 2024 г. (CfP24) .....	6
Кто может подавать заявки?.....	9
Требования к финансированию.....	9
Как подавать заявку? .....	11
Сроки.....	12
Приложение 1. Форма Руководства для первой двусторонней встречи .....	12
Приложение 2. Руководство для проведения заключительной встречи .....	14
Приложение 3. Критерии отбора .....	16

# I. Введение

Международный фонд сельскохозяйственного развития (ИФАД) является международной финансовой организацией и специализированным учреждением Организации Объединенных Наций. Через свой Механизм финансирования денежных переводов (FFR) **ИФАД участвует в финансировании инициатив посредством грантов**, направленных на сокращение бедности и содействие развитию путем использования международных и внутренних денежных переводов и капитала мигрантов в сельской местности развивающихся стран.

ФФР запускает **Платформу для денежных переводов, инвестиций и предпринимательства мигрантов в Центральной Азии (ПРАЙМ Центральная Азия)**, программу, софинансируемую Европейским союзом, с целью максимизации воздействия денежных переводов на развитие путем расширения доступа к ним с помощью цифровых методов, содействия цифровой и финансовой интеграции и расширения доступа возвращающихся мигрантов к приносящей доход деятельности, особенно в сельских районах. Расширение доступа к недорогой и своевременной аналитической информации о рынке денежных переводов также отмечается в качестве одного из ключевых приоритетов для целей государственной политики и для того, чтобы частные операторы могли выходить на рынки с инновационными и более инклюзивными решениями.

В рамках программы **ПРАЙМ Центральная Азия** ФФР объявляет конкурс предложений **"Вклад мигрантов в развитие 2024 г." для Узбекистана**: использование денежных переводов для стимулирования финансовой и цифровой интеграции и поддержки устойчивой реинтеграции мигрантов в целях местного экономического развития в сельских районах.

## II. Предыстория

### A. Денежные переводы в Узбекистан

**Денежные переводы играют важную роль в борьбе с бедностью.** На сегодняшний день один миллиард человек - каждый седьмой житель Земли - участвует в отправке или получении международных денежных переводов. Только в 2023 г. более 200 миллионов мигрантов отправили 800 миллионам членов своих семей в страны с низким и средним уровнем дохода (СНСД) денежные переводы на сумму свыше полутриллиона долларов.

Денежные переводы являются важнейшим финансовым потоком для Центральной Азии: в 2023 г. в страну поступило более 24 млрд. долларов США.<sup>1</sup> В частности, Кыргызская Республика, Таджикистан и Узбекистан в значительной степени зависят от денежных переводов, значительная часть которых поступает из Казахстана. Этот жизненно важный источник дохода позволяет миллионам семей в регионе достичь "своих 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 2,3 миллиона из примерно 36,8 миллионов граждан Узбекистана проживают за пределами своей страны. Странами пребывания узбекской диаспоры являются Россия, Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан, Южная Корея, Китай, Япония, Турция, Индия, Объединенные Арабские Эмираты, Украина, Европейский Союз, Великобритания и США.

---

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

В 2023 г. объем международных денежных переводов узбекских мигрантов на родину составил 16,1 млрд. долларов США<sup>2</sup>, что соответствует 17,8 % ВВП страны. Россия остается крупнейшим источником денежных переводов в Узбекистан, на долю которой приходится около 80 процентов всех денежных переводов в страну. Узбекистан стал крупнейшим получателем денежных переводов из Казахстана: в 2023 г. по этому коридору переведено 588 млн. долларов США, причем около 80 % трансграничных переводов осуществляется через систему "Золотая Корона".

Во многих регионах Узбекистана денежные переводы составляют в среднем 30 процентов доходов получателей. Это особенно характерно для сельских районов страны.

В среднем прямые затраты на отправку денежных переводов в Центральную Азию и особенно в Узбекистан составляют менее 1 процента, что является одним из самых низких показателей в мире. Однако в других коридорах переводов, кроме Российской Федерации и других стран Центральной Азии, затраты могут быть гораздо выше.

Индивидуальные денежные переводы напрямую охватывают миллионы бедных людей, многие из которых проживают в сельской местности, не имея доступа к формальной финансовой инфраструктуре. Потенциальное воздействие денежных переводов на развитие значительно возрастает, если эти потоки могут использоваться для безналичных платежей и быть связаны с финансовым образованием и услугами, такими как сбережения, кредитование, страхование и развитие бизнеса.

Выявленные возможности для максимального увеличения международных денежных переводов и вклада мигрантов, в том числе репатриантов, в экономику Узбекистана представлены ниже:

**Экосистема цифровых платежей.** Цифровизация международных денежных переводов способствует снижению затрат и расширению доступа к финансовым услугам для неохваченных слоев населения.

- Узбекистан существенно обновил свои нормативные акты, регулирующие платежи, платежные системы и платежные услуги, чтобы подготовить почву для электронных денег и цифровых кошельков.
- Благоприятная регулятивная среда и инфраструктура цифровых платежей в Узбекистане способствовали формированию инклюзивного рынка платежей и расширению услуг по переводу денежных средств, в основном для городских жителей, но все же получатели с низкими доходами и сельские районы отстают.
- Прогресс в обеспечении всеобщего доступа к цифровым финансовым услугам и расширении их использования наблюдается в основном в городах, где уровень доступа и вовлеченности, по оценкам, превышает 80 процентов. Напротив, в сельских районах, где проживает почти 50 процентов населения, еще предстоит устранить пробелы, в частности для бедных, женщин и молодежи. В регионах наблюдаются значительные различия в точках доступа.

Использование цифровых денежных переводов может привести к повышению финансовой грамотности и уровня финансовой доступности.

**Финансовая доступность.** Денежные переводы часто являются первой финансовой услугой, которой пользуются мигранты с низким уровнем дохода и их семьи, особенно в сельской местности.

---

<sup>2</sup> Всемирный банк, декабрь 2023 г.

- В 2020 г. в Узбекистане была утверждена Стратегия реформирования банковской системы на 2020-2025 гг., которая направлена на снижение роли государства в банковском деле. Преобладание государственных банков ограничивает финансовое посредничество и развитие финансового сектора. Чтобы стимулировать появление более диверсифицированного и динамичного банковского сектора, Узбекистан приступил к масштабному процессу приватизации и широким реформам банковского сектора страны. Цель состоит в том, чтобы к 2025 г. увеличить долю активов, принадлежащих частным банкам, с 21 до 60 процентов. Прогресс достигается как за счет законодательства, так и за счет регулирования и привлечения частных и иностранных инвесторов. Реализация Стратегии способствует созданию благоприятных условий для более широкого охвата населения финансовыми услугами и использования денежных переводов в целях экономического развития.
- В Узбекистане принята первая Национальная стратегия расширения доступа к финансовым услугам на 2021-2023 гг. с акцентом на пять ключевых областей политики: базовые финансовые услуги, доступ к финансированию для микро-, малых и средних предприятий, цифровые финансовые услуги, защита прав потребителей финансовых услуг и финансовая грамотность. В настоящее время ведется работа по обновлению этой стратегии, а также по реализации программ, направленных на расширение доступа к финансовым услугам.
- В Узбекистане наблюдается рост доли взрослого населения, имеющего банковские счета, с 23% в 2011 г. до 44% в 2021 г. (Global Index). Данные Центрального банка Узбекистана за январь 2023 г. показывают, что 75% взрослого населения имеют или используют банковский счет, а данные за февраль 2024 г. свидетельствуют о том, что этот показатель продолжает расти. Количество платежных карт в обращении выросло почти на 60 процентов - с 19 миллионов в 2017 г. до 46,2 миллионов на начало 2024 г. В свою очередь, банковская система достигла 40,7 миллионов зарегистрированных пользователей.
- Жители Узбекистана сберегают столько же, сколько во всех развивающихся странах мира, и больше, чем любая другая густонаселенная страна Центральной Азии, но слишком мало сбережений в финансовых учреждениях. Несмотря на рост розничных вкладов в ответ на высокие процентные ставки, в 2021 г. они по-прежнему составляли всего 10 % от ВВП, и только 3 % взрослого населения делали сбережения в банках. Это второй по величине показатель в Европе и Центральной Азии.

Поставщики финансовых услуг имеют возможность разрабатывать и внедрять финансовые услуги, которые, преследуя цели защиты прав потребителей, соответствуют реальным потребностям и предпочтениям женщин и мужчин-мигрантов и получателей денежных переводов. Задача состоит в том, чтобы трансформировать доверие и неформальные сбережения в формальные сбережения в финансовых учреждениях.

**Финансовое и цифровое образование.** Поставщики финансовых услуг могут завоевать доверие семей, осуществляющих денежные переводы, используя прозрачность и финансовую грамотность в качестве движущих сил для углубления финансовой доступности.

- Исследование ОЭСР, проведенное в 2021 г., показало, что уровень финансовой грамотности в Узбекистане можно считать выше "среднего" - 59,9 баллов; баллы за финансовое поведение высокие, а за финансовые знания и среднее отношение к финансовым вопросам - ниже.
- Крупные программы под руководством Центрального банка Узбекистана, такие как finlit.uz, поддерживаются многосторонними и двусторонними донорами, а также частными платформами цифровой торговли (Uzum, Alibaba), организациями платежных карт и банками.

- Доступ к цифровым финансовым услугам в сельских районах и небольших городских центрах расширяется, но многие получатели не в полной мере знают, как пользоваться счетами и платежными картами.
- Среди получателей денежных переводов, работающих в банках, основными причинами "не расставаться с наличными" являются ограниченное доверие и незнание новых цифровых услуг, а также недостаточная осведомленность о цифровых каналах и их кажущаяся сложность.
- Многие получатели не знают в полной мере, как пользоваться счетами и платежными картами, и становятся жертвами кибермошенников.

Несмотря на общенациональные кампании по повышению финансовой грамотности, необходимо еще больше усилий, чтобы помочь семьям, получающим денежные переводы, перейти от жизни на доходы от месяца к месяцу или от обналичивания денежных переводов к более стабильной и устойчивой модели.

**Аналитика рынка денежных переводов.** Предоставление точной информации жизненно важно для всех заинтересованных сторон: для **операторов денежных переводов** она необходима для принятия обоснованных решений о том, на какие рынки выходить и каковы местные операционные системы; для **регулирующих органов** она поможет понять, как работают их коллеги, и определить влияние различных систем; для **политиков** она важна для разработки решений проблем, с которыми они сталкиваются при использовании денежных переводов в целях развития; для **институтов развития** предоставление информации о денежных переводах помогает в разработке программ для осуществления изменений, а также в сравнительном анализе достигнутого прогресса; а для **ученых** она дает важные сведения, которые помогают в проведении исследований, основанных на поиске решений.

## **В. Реинтеграция возвратившихся узбекских мигрантов**

По данным Агентства по внешней трудовой миграции (АВТМ) при Министерстве занятости и трудовых отношений Республики Узбекистан (МЗТО), в 2021 г. и с января по апрель 2022 г. в страну вернулись 502 тысячи мигрантов (56% из России), а затем 193 тысячи мигрантов (97% из России) соответственно.

Обеспечение реинтеграции вернувшихся трудовых мигрантов является приоритетной задачей правительства Узбекистана. За последнее время принято более десятка постановлений и указов, нормативно-правовых актов, регулирующих внешнюю трудовую миграцию, создана Комиссия по внешней трудовой миграции. Местные органы власти, уполномоченные государственные органы и организации обязаны каждые полгода отчитываться о проделанной работе в сфере поддержки и защиты прав трудовых мигрантов и членов их семей. Последние меры направлены на дальнейшую поддержку мигрантов при подготовке к работе за рубежом, назначение специальных атташе в посольствах и консульствах Узбекистана в Великобритании, Германии, Польше, Венгрии, Японии и Саудовской Аравии, а также на содействие возвращению мигрантов.

Реинтеграция вернувшихся мигрантов требует надлежащего руководства по имеющимся инвестиционным возможностям, доступу к финансированию, а также обучению бизнесу и навыкам. Передовой опыт в этой области показывает, что "устойчивая реинтеграция достигается, когда возвращенцы достигают уровня экономической самодостаточности, социальной стабильности и психосоциального благополучия". Для более эффективной и устойчивой реинтеграции программы

должны охватывать потребности отдельных людей, сообщества и структурного уровня, а также предусматривать вмешательство множества заинтересованных сторон.

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

Для решения вышеупомянутых проблем и возможностей ФФР ИФАД стремится привлечь заинтересованные стороны из государственного и частного секторов, гражданского общества и международных организаций к участию в данном конкурсе предложений 2024 г. (CfP24) для: (i) максимизации воздействия денежных переводов на развитие путем расширения доступа к этим переводам с помощью цифровых методов, поощрения цифровой и финансовой интеграции; (ii) содействия доступу семей, получающих денежные переводы, и возвращающихся мигрантов к деятельности, приносящей доход, особенно в сельских районах.

CfP24 направлен на решение проблем развития путем совместного финансирования через гранты, инновационные экономически эффективные и тиражируемые/масштабируемые решения и модели, которые расширяют доступ и использование денежных переводов и связанных с ними финансовых услуг, особенно в сельских районах. Конечной целью является расширение возможностей получения дохода для семей, получающих денежные переводы, и возвращающихся мигрантов.

**Целевая группа.** Задача. Предлагаемые мероприятия должны оказывать непосредственное влияние на трудящихся-мигрантов, отправляющих денежные переводы или возвращающихся домой, а также на получающие их семьи в четырех странах Центральной Азии, включенных в программу ПРАЙМ Центральная Азия.

К участию допускаются как **индивидуальные** предложения по Узбекистану, так и **региональные** предложения, охватывающие одну или несколько стран Центральной Азии - Кыргызскую Республику, Таджикистан, Узбекистан и Казахстан.

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

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

<p><b>Цель 1:</b></p> <p>Ускорение цифровизации международных денежных переводов</p>	<p>Ускорение полномерного использования цифровых продуктов и экосистемы цифровых платежей для содействия получению международных денежных переводов.</p> <p>Ожидаемое воздействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Расширение использования <b>каналов и инструментов</b> для цифровых денежных переводов и связанных финансовых услуг.</i></li> <li>- <i>Расширение <b>охвата инфраструктуры финансового доступа или агентов по платежам и банковским услугам</b> в местах с недостаточным уровнем обслуживания, особенно в сельской местности.</i></li> <li>-</li> <li>- <i>Рост <b>предложений цифровых платежей, связанных с денежными переводами</b> (например, электронная коммерция, онлайн-покупки, плата за обучение, оплата счетов за электричество, воду, медицинское обслуживание, G2P, средства производства для сельского хозяйства и т. д.) или дополнительных услуг, таких как инструменты финансового образования.</i></li> <li>- <i>Экономически эффективные методы <b>привлечения</b> новых клиентов, особенно малообеспеченных слоев населения, таких как <b>клиенты с низкими доходами и женщины</b>.</i></li> </ul>
<p><b>Цель 2:</b></p> <p>Использование денежных переводов для расширения доступа к финансовым услугам</p>	<p>Повышение доступности финансовых продуктов, адаптированных к потребностям сельских и наиболее уязвимых получателей денежных переводов.</p> <p>Ожидаемое воздействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Расширение доступа к <b>более широкому набору финансовых услуг, связанных с денежными переводами</b>, например: процентные вклады, гибкие сбережения (включая групповые сбережения), сбережения на случай чрезвычайных ситуаций, микрострахование, экстренные займы, доступное кредитование микропредприятий, агрофинансирование, финансирование адаптации к климату и т.д.</i></li> <li>- <i>Увеличение числа мужчин и женщин в сельской местности, которые могут получить доступ к недорогим цифровым услугам по переводу денежных средств, 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 знаний и доверия отправителей и получателей денежных переводов к <b>цифровым и финансовым продуктам</b> с помощью целевых, экономически эффективных образовательных программ.</p> <p>Ожидаемое воздействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Дальнейшее развитие <b>навыков финансового управления и планирования</b> среди отправителей и получателей денежных переводов, а также возвращающихся мигрантов с помощью специализированных программ финансового и цифрового образования (при этом будет поощряться участие женщин, жителей сельской местности и малообеспеченных слоев населения).</i></li> <li>- Новые финансовые услуги, связанные с денежными переводами, используются наиболее уязвимыми слоями населения.</li> </ul>
<p><b>Цель 4:</b></p> <p>Содействие экономически эффективной и устойчивой интеграции возвращающихся мигрантов</p>	<p>Устойчивая реинтеграция возвращенцев, измеряемая уровнями экономической самообеспеченности, социальной стабильности и психосоциального благополучия, которые делают их дальнейшие миграционные решения вопросом выбора, а не необходимостью.</p> <p>Ожидаемое воздействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Возвращенцы получают стабильный доход и открываются новые возможности для трудоустройства.</i></li> <li>- <i>Возвращенцы вносят вклад в возможности местного экономического развития в рамках масштабируемых мероприятий.</i></li> </ul>
<p><b>Цель 5:</b></p> <p>Удовлетворение потребностей рынка благодаря расширенной аналитике рынка денежных переводов</p>	<p>Проведение репрезентативных опросов для оценки распространенности и использования денежных переводов среди населения/ по всей стране.</p> <p>Проведение качественных опросов для анализа поведения конкретных пользователей денежных переводов в отношении финансовых услуг или целей развития, таких как адаптация к климату.</p> <p>Ожидаемое воздействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Установление новых стандартов в отношении данных и аналитических отчетов, связанных с денежными переводами, на основе передового опыта на рынках денежных переводов.</li> <li>• Укрепление потенциала государственных заинтересованных сторон в области сбора, анализа и распространения данных о денежных переводах в целях развития.</li> </ul>

## Кто может подавать заявки?

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

Приветствуются стратегические партнерства, объединяющие коммерческие организации с некоммерческими и государственными структурами (центральными банками, регулирующими органами финансового сектора) и/или международными организациями.

### Требования к кандидатам:

- ✓ должен быть юридической организацией, зарегистрированной в одном из государств-членов ИФАД (в качестве альтернативы, хотя бы одна из сторон, участвующих в предложении, должна быть зарегистрирована в одном из государств-членов).
- ✓ должен предъявить лицензию, необходимую для предоставления услуг в соответствии с нормативными актами в тех юрисдикциях, где он будет работать;
- ✓ должен иметь возможность заключать финансовые и юридические соглашения с ИФАД, а также соблюдать руководящие принципы ИФАД по закупкам (см. руководящие принципы ИФАД по закупкам);
- ✓ не может выступать в качестве посредника, а несет прямую ответственность за подготовку и управление предлагаемым проектом;
- ✓ должен представить проверенную аудиторами финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами за два предыдущих года;
- ✓ Все организации, подавшие заявки, должны достичь устойчивости в своей деятельности и иметь подтвержденный опыт работы в области, предлагаемой для проекта.

## Требования к финансированию

**Сумма гранта, финансируемая IFAD:** ориентировочно от €100 000 до €450 000 для заявок от одной страны.

Более крупная сумма, подлежащая обсуждению с ИФАД, для региональных предложений, включающих две или более стран Центральной Азии.

**Обязательное софинансирование со стороны учреждений-заявителей:** заявители должны предоставить минимальную сумму софинансирования для финансирования предлагаемого проекта. Эта сумма должна быть эквивалентна:

- 20 процентов от суммы гранта, запрашиваемой в ИФАД, если заявителем является некоммерческая организация, государственное учреждение или международная организация.
- 30 процентов от суммы гранта, запрашиваемого в ИФАД, если заявитель является коммерческой организацией.
- В обоих случаях не менее 50 процентов суммы софинансирования должно быть предоставлено в денежной форме, то есть путем приобретения новых продуктов и/или услуг, необходимых для реализации проекта. Остальные 50 процентов могут быть взносами в натуральной форме, то есть существующими ресурсами, которые будут

использованы для реализации данного проекта.

- **Продолжительность проекта:** период реализации не должен продолжаться после августа 2027 года, а результаты должны быть продемонстрированы в течение этого периода.

## Как подавать заявки?

Процесс подачи заявки и отбора включает следующие этапы:

### ФАЗА 0. Обеспечение соответствия требованиям

1. Определите соответствие вашей организации требованиям (см. раздел выше «Кто может подавать заявки?»).
2. Если вы соответствуете требованиям, то можете подготовить Первоначальную двустороннюю встречу с сотрудниками ИФАД в соответствии с руководством, представленным в Приложении 1 к настоящему документу. Просьба обращаться по адресу [remit.uzbekistan@ifad.org](mailto:remit.uzbekistan@ifad.org) для просьбы о проведении первоначальной двусторонней встречи.

### ФАЗА 1. Первоначальная двусторонняя встреча

Учитывая, что команда ФФР будет находиться в Ташкенте, заинтересованные организации могут провести **первую встречу 16 мая, чтобы представить свою проектную идею. Пожалуйста, зарезервируйте место для очной встречи до 10 мая 2024 года.**

**Крайний срок подачи заявки на проведение встречи ОНЛАЙН: 7 июня 2024 г.**

**Первые двусторонние встречи будут запланированы на период с 10 по 14 июня 2024 г.**

Первоначальная двусторонняя встреча включает в себя **встречу** с представителями ФФР ИФАД и вашей организации. Цель этой встречи - представить проектное предложение, которое вы хотели бы подать на получение гранта от ИФАД. Чтобы подготовиться к этой встрече, пожалуйста, обратитесь к **Приложению 1**, в котором приведены основные вопросы, которые будут рассматриваться. Хотя это и не обязательно, ИФАД рекомендует направить версию Приложения 1 на английском (предпочтительно) или русском языке до первой двусторонней встречи по адресу [remit.uzbekistan@ifad.org](mailto:remit.uzbekistan@ifad.org), чтобы облегчить обсуждение на встрече.

При необходимости ИФАД предоставит услуги по переводу для Первой двусторонней встречи.

### ФАЗА 2 – Заключительная двусторонняя встреча

**Крайний срок представления Приложения 2 и запроса на проведение заключительной двусторонней встречи: 5 июля 2024 г.**

**Заключительные двусторонние встречи будут назначены на период с 8 по 12 июля 2024 г.**

Кандидатам, отобранным по итогам Фазы 1, будет предложено заполнить **Приложение 2** на АНГЛИЙСКОМ (предпочтительно) или РУССКОМ языке и отправить его до проведения двухчасовой онлайн-встречи (Заключительная двусторонняя встреча) для устного представления подробного проектного предложения. После этой заключительной встречи ИФАД информирует заявителей о том, было ли их предложение выбрано для финансирования. Пожалуйста, отправьте заполненные Приложения 1 и 2 на адрес [remit.uzbekistan@ifad.org](mailto:remit.uzbekistan@ifad.org) **не позднее, чем за 3 дня до** запланированной Заключительной двусторонней встречи. При необходимости ИФАД предоставит услуги перевода для заключительной двусторонней встречи.

### ФАЗА 3 – Дизайн проекта

**Этап проектирования начнется после 15 августа 2024 г.**

Разработка проекта будет осуществляться в ходе заранее организованных онлайн-встреч и выездной встречи с командой ИФАД/ФФР. Совместно с заявителем будет подготовлен проектный документ на английском языке.

От потенциальных участников конкурса ожидается предоставление исходных данных о текущей ситуации и количественно измеримых ожидаемых результатов и итогов. ИФАД предоставит услуги перевода только для необходимых встреч, проводимых на этапе разработки проекта.

#### ФАЗА 4 – Подписание грантового соглашения

##### Предварительно к ноябрю 2024 г.

После получения всех внутренних разрешений и одобрений руководства ИФАД обе стороны (заявитель и ИФАД) подписывают соглашение о гранте. Выплаты будут производиться в соответствии с согласованными финансовыми планами по отдельным предложениям.

## СРОКИ

Начало приема заявок	15 мая 2024 г.
<b>Фаза 1: Первоначальные двусторонние встречи *</b>	
Личная двусторонняя встреча в Ташкенте (Запросите время встречи по электронной почте по адресу <a href="mailto:remit.uzbekistan@ifad.org">remit.uzbekistan@ifad.org</a> )	16 мая 2024 г.
Крайний срок для представления <b>Приложения 1</b> по электронной почте	7 июня 2024 г.
Двусторонние встречи онлайн для обсуждения Приложения 1	10-14 июня 2024 г.
Объявление о предварительном отборе предложений	17 июня 2024 г.
<b>Фаза 2: заключительная двусторонняя встреча *</b>	
Отобранные кандидаты готовят Приложение 2	17 июня- 5 июля 2024 г.
Срок представления <b>Приложения 2</b> по электронной почте	5 июля 2024 г.
Двусторонние встречи онлайн для обсуждения Приложения 2	8-12 июля
Объявление окончательного варианта отобранных предложений **	15 июля 2024 г.
<b>Фаза 3: Разработка и утверждение проекта</b>	
Описание	Примерно 2 месяца (август, сентябрь)
Утверждение	Примерно 1-2 месяца (октябрь)
Подписание Соглашения	Ожидается – ноябрь

\* 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 рекомендации для первоначальной двусторонней встречи

Чтобы подготовить свое обращение, пожалуйста, подготовьте следующие вопросы для обсуждения проектного предложения, которое вы хотели бы представить в рамках данного конкурса 2024 г.:

<p>1. <b>Необходимый опыт.</b> Опишите соответствующий опыт вашей организации в области рынка денежных переводов, включая данные и исследования, и/или реинтеграции возвращающихся мигрантов, который позволит вашей организации реализовать предлагаемый проект.</p>
<p>2. <b>Определение проекта.</b> Представьте основные мероприятия, которые ваша организация намерена осуществить для достижения целей данного конкурса, и определите период их реализации.</p>
<p>3. <b>Географическая зона для реализации.</b> Название одной страны и регионов страны: _____ Региональный (2 или более стран и соответствующие им регионы): _____</p>
<p>4. <b>Ожидаемые результаты проекта.</b> По возможности, укажите реалистичные цели и измеримые показатели.</p>
<p>5. <b>Примерный бюджет.</b> Пожалуйста, обратитесь к разделу "Требования к финансированию" и укажите: а. Сумму гранта, необходимая для реализации данного проекта. б. Сумму софинансирования, которую ваша организация может внести.</p>

## Приложение 2. Рекомендации для созыва заключительной встречи

(Только для отобранных заявителей)

<p>1. <b>Контекст проекта.</b> Включите следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Проблемы, на которые направлен данный проект.</li></ul> <p>В зависимости от направленности проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>b. Правовая среда рынка денежных переводов в стране (странах), где будет реализовываться проект (если основное внимание уделяется денежным переводам).</li><li>c. Экономические возможности для возвращающихся мигрантов (если речь идет о возвращающихся мигрантах).</li></ul>
<p>2. <b>Соответствующий опыт.</b> Этот раздел призван продемонстрировать, почему ваша организация в состоянии решить проблемы, упомянутые в разделе выше. Некоторые ключевые показатели, демонстрирующие ваш опыт в области денежных переводов, могут включать:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. объем/суммы потоков денежных переводов, находящихся под управлением организации, с указанием доли на рынке, если это возможно;</li><li>b. количество пунктов выдачи денежных переводов (агентов, банкоматов и т.д.), особенно в сельской местности;</li><li>c. клиентская база;</li><li>d. охват коридора (коридоров);</li><li>e. благоприятная правовая база (ваш лицензионный статус или партнерские соглашения, свидетельствующие о том, что ваша организация соответствует всем юридическим требованиям);</li><li>f. Сбор данных, исследования, анализ рынка денежных переводов, наращивание потенциала, работа с центральными банками и регулирующими органами.</li></ul> <p>Для проектов по изучению рынка и реинтеграции возвращенцев, пожалуйста, укажите краткое описание предыдущих реализованных проектов и достигнутый эффект.</p>
<p>3. <b>Описание проекта.</b> Кратко опишите каждый блок мероприятий, которые потребуются для реализации проекта. Вы можете разделить 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 странового контекста, масштаба или направления деятельности. Предполагается, что проекты ИФАД будут носить инновационный характер, осваивая новые методологии, институциональные механизмы или технологии в контексте, в котором они применяются.</p>
<p>6. <b>Устойчивость.</b> Опишите основные предположения относительно устойчивости выгод проекта для целевой группы - кто получает выгоды? какие выгоды? в течение какого времени?</p>

6. **Возможности масштабирования.** Определите возможности роста данного проекта за пределами сроков реализации. Это может включать расширение или адаптацию результатов, чтобы ваша организация могла воздействовать на большее число клиентов, особенно в сельской местности и с низким уровнем дохода.

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

---

<sup>3</sup> 1) Накладные расходы, плата за управление и косвенные расходы, которые не связаны напрямую с реализацией проекта, не могут быть включены в грантовое финансирование FFR ИФАД. Вы можете включить эти расходы в качестве софинансирования. 2) Грантополучатели ИФАД/FFR должны обеспечить минимальный объем софинансирования, эквивалентный: 10% от запрашиваемой суммы гранта в случае некоммерческого заявителя и 30% от запрашиваемой суммы гранта в случае коммерческого заявителя. 3) Сборы, полученные от услуг, предоставляемых в рамках проекта, не могут быть использованы в качестве параллельных взносов. Их следует рассматривать как основной инструмент обеспечения долгосрочной устойчивости проекта.



## Приложение 3. Критерии 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.
- (i) **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.
- (ii) **Соответствующий опыт (20 процентов)**. Финансовый, управленческий и технический опыт в области денежных переводов и/или цифровизации финансовых услуг. Кандидаты должны предоставить доказательства заинтересованности и/или приверженности со стороны партнеров.
- (iii) **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.).
- (iv) **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.
- (v) **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.