



Руководство для потенциальных партнеров



Содержание

Миссия Kiva.....	2
Модель Kiva.....	3
Кредиторы Kiva.....	7
Кто может стать партнером Kiva?.....	8
Каковы основные требования со стороны Kiva?.....	9
Какие кредиты можно профинансировать при помощи Kiva?	10
Преимущества Kiva.....	15
Стоимость Kiva.....	16
Как подать заявку.....	17
Приложение 1: Описание Kiva процесса.....	18
Приложение 2: Запуск и набор персонала в программу Kiva.....	27



Фото: Пуапуагатия, клиент South Pacific Business Development в Самоа

Миссия Kiva заключается в объединении людей при помощи кредитования с целью искоренения нищеты.

Общая информация

Организация Kiva, основанная в 2005 году, осуществляет свою работу через веб-сайт, на котором партнеры организации могут размещать кредиты на беспроцентное финансирование при помощи индивидуальных кредиторов со всего мира. Партнеры Kiva включают в себя целый ряд организаций, в том числе микрофинансовые организации (МФО), социальные предприятия, школы и некоммерческие организации. Все эти организации объединяет искренняя заинтересованность в удовлетворении потребностей малоимущих, уязвимых и социально изолированных групп населения при помощи финансовых услуг, а также кредиторов, призванных расширить доступ к необходимой продукции и услугам.

С 2005 года:

выдано кредитов на сумму **1 млрд** долларов США

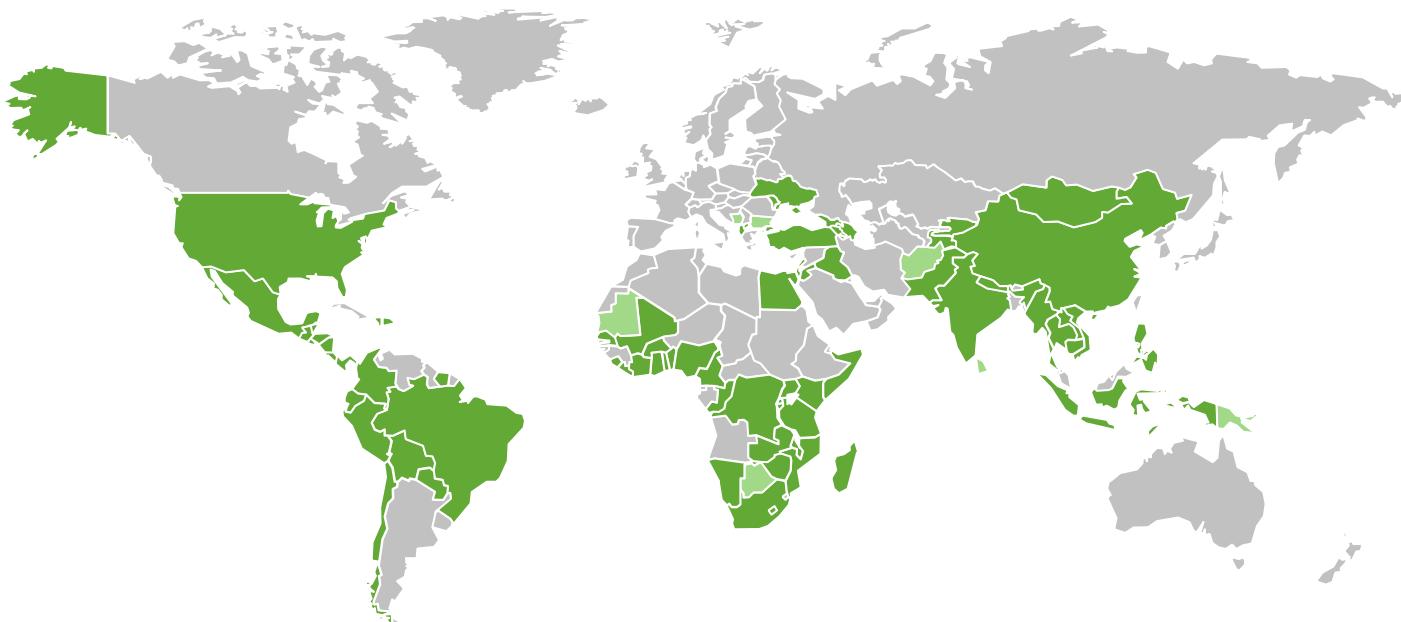
420 партнеров

процент погашения кредитов: **97%**

Партнеры в **83** странах

1,6 миллиона кредиторов Kiva

2,4 миллиона выданных кредитов



(Данные по состоянию на июнь 2017 г. Обновленную информацию можно получить на сайте www.kiva.org/about.)

Как работает Kiva?

Kiva устанавливает **кредитную линию** для каждого партнера, которая позволяет им собирать средства через вебсайт Kiva (www.kiva.org).

- Кредитная линия - это максимальная сумма, в размере которой может быть предоставлен кредит партнеру от Kiva, а также функции, схожие с функциями оборотного фонда.
- Кредитная линия для партнера может варьироваться от **50 тысяч до 4 миллионов долларов США**, в зависимости от кредитного уровня, присвоенного Kiva. Для получения более подробной информации см. страницу 19.
- Независимо от кредитного уровня, все партнеры собирают средства одинаково, за счет размещения займов на вебсайте Kiva с целью обеспечения их финансирования индивидуальными кредиторами. В следующем разделе представлена более подробная информации о том, как функционирует вебсайт Kiva.
- В течение первых 12 месяцев регистрации на вебсайте Kiva партнер должен размещать займы, сумма которых равна первоначально одобренной кредитной линии. Затем Kiva повышает сумму кредитной линии по мере роста финансовых потребностей и операционных мощностей.

Вебсайт Kiva

На веб-сайте Kiva партнеры ежемесячно размещают тысячи различных профилей заемщиков. Партнеры имеют возможность размещать кредиты как для индивидуальных заемщиков, так и для групп, в том числе кооперативов, малых и средних предприятий, групп солидарности и сельских банков.

Borrowers

Women	Men
Individual	Group

Keywords

Location

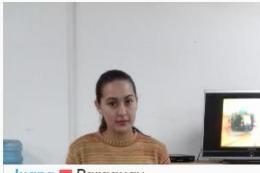
Select countries

Sectors

Type of business or activity the loan supports.

- Agriculture (1675)
- Arts (42)
- Clothing (335)
- Construction (32)
- Education (132)
- Entertainment (3)
- Food (876)
- Health (87)
- Housing (273)
- Manufacturing (12)
- Personal use (269)
- Retail (925)
- Services (424)
- Transportation (157)
- Wholesale (3)

Sort by:

5,046 loans	
	Alice  Kenya A loan of \$1,000 helps to buy one dairy cow. \$575 to go
	Orn Group  Cambodia A loan of \$2,000 helps a member to buy a water pump to use on her farm. \$1,375 to go
	Ana Maribel  El Salvador A loan of \$1,000 helps to buy catalog products and bundles of used clothes to continue in her business; in addition she will invest in corn, bags, lime... \$850 to go
	Analyn  Philippines A loan of \$650 helps to pay for laborers' salaries for weeding and to purchase sacks of fertilizers. \$175 to go
	Tithandizane Group  Malawi A loan of \$1,100 helps a member to buy more groceries and staples such as rice and beans \$
	Roselle  Philippines A loan of \$450 helps to buy additional used cloth to sell \$
	Marlyn  Philippines A loan of \$275 helps to purchase more items to sell in her general store. \$
	Juana  Paraguay A loan of \$1,100 helped to pay her degree fees. \$

Кредитный профиль

Взглянем поближе на профиль индивидуального заемщика:



Фото заемщика

70% funded, \$225 to go

Total loan: \$750
Powered by 21 lenders

Сумма кредита

Gulzira

Tyup district, Issyk-Kul region, Kyrgyzstan / Livestock

\$25 ▾ Lend now

История заемщика

A loan of \$750 helps Gulzira to buy 10 sheep .

Gulzira's story

Gulzira, 37, is married. She is a happy mother of 4 children. She has a high school degree and earns her living by breeding livestock and cultivating land. Through her hard work, she owns 6 cows, 10 sheep and 4 horses. She grows alfalfa for sale on a 1.35 ha plot of land. She sells milk. Today her business makes a profit of 6,000 Kyrgyz som (KGS) per month.

In order to develop her business further, Gulzira has applied to Bai Tushum Bank for a loan of 50,000 Kyrgyz som (KGS) to buy 10 sheep for wool and breeding. She plans to reinvest the proceeds of the loan in her business and to buy kitchen furniture.

Loan details

Условия кредитования

партнер

Loan length: 14 months

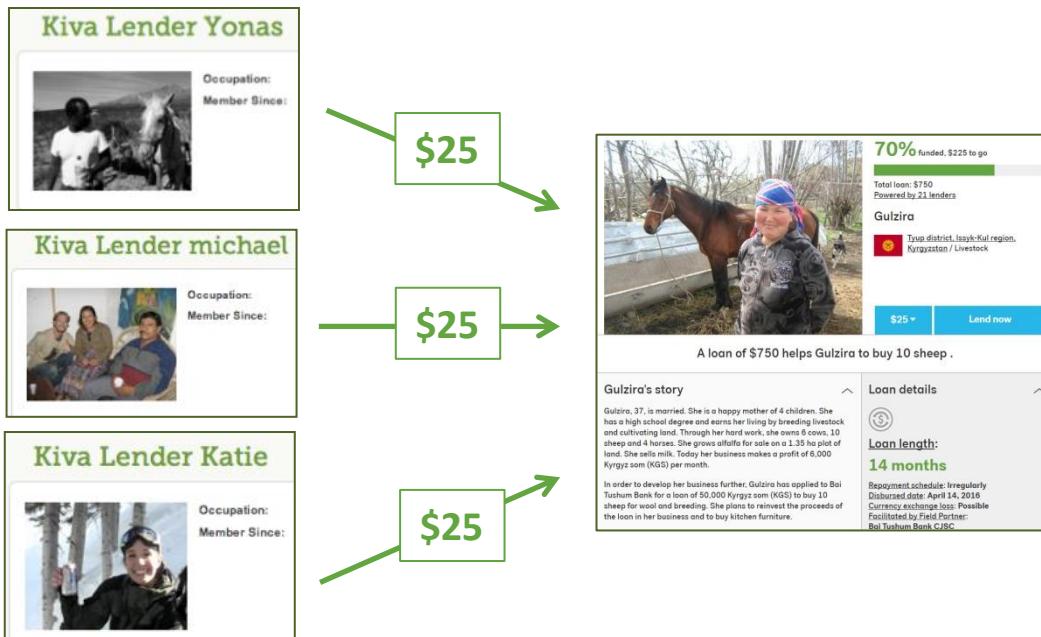
Repayment schedule: Irregularly
Disbursed date: April 14, 2016
Currency exchange loss: Possible
Facilitated by Field Partner: Bai Tushum Bank CJSC

Гульзира, 37 лет, замужем. Счастливая мама 4 детей. У нее среднее образование, в качестве дохода для своей семьи, занимается животноводством и полеводством. Благодаря упорному труду, Гульзира на сегодняшний день имеет 6 коров, 10 овец, 4 лошади, на 1,35 Га земли выращивает люцерну для реализации. На ежедневной основе продает молоко. Вся деятельность приносит ежемесячную прибыль в размере 6,000 сом (KGS).

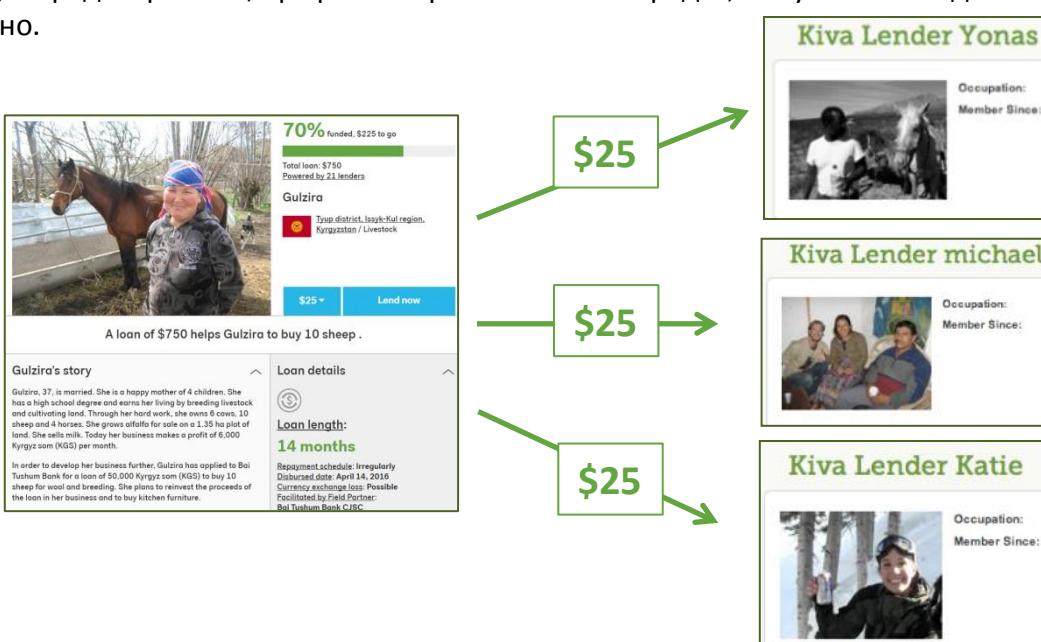
В целях дальнейшего развития своего бизнеса, она обратилась в Банк «Бай – Тушум» за кредитом в сумме 50,000 сом (KGS) на покупку 10 овец для продажи шерсти и приплода ягнят. Доходы от кредита Гульзира планирует вложить в дальнейшее развитие своего бизнеса, чтобы иметь возможность приобрести кухонный гарнитур.

4

Кредиторы Kiva могут ознакомиться с профилями на веб-сайте Kiva и выделить от 25 долларов США и выше на финансирование кредита для конкретного заемщика или группы по своему желанию. После этого Kiva объединяет все эти средства и направляет партнеру.



По мере погашения кредита заемщиком или группой, средства возвращаются партнером в Kiva, и кредиторы Kiva, профинансирующие этот кредит, получают свои деньги обратно.



Основные этапы жизненного цикла кредита

Для успешного функционирования модели Kiva необходимо, чтобы партнером были выполнены определенные задачи. Здесь представлена схема, на которой более подробно описана модель Kiva:



Обратите внимание на следующие важные аспекты привлечения средств при помощи Kiva:

- Кредит может быть предоставлен заемщику не позднее чем за 30 дней до или через 90 дней после размещения кредита в системе Администратора Партнера Kiva (PA2) (т.е. выделение происходит между 1-ым и 7-ым шагом, описанным в цикле выше). Точный момент, в который происходит выделение средств, будет зависеть от партнера.
- После публикации кредита на сайте Kiva кредиторы могут профинансировать его в течение максимум 30 дней. Если кредит не получает финансирования в полном объеме в течение 30 дней, то срок его действия истекает, и партнер не получает запрашиваемой суммы.
- Финансирование может быть осуществлено только в том объеме, который указан на сайте.
- Kiva не гарантирует, что кредиты, опубликованные на сайте Kiva, получат финансирование. Финансирование кредита полностью зависит от кредиторов Kiva, которые решили принять участие в данном кредите.
- Kiva может отправлять и получать денежные средства исключительно в долларах США.

Кредиторы Kiva

Функционирование модели Kiva обеспечивается за счет того, что кредиторы Kiva выступают в роли «социальных инвесторов». Они предоставляют средства по нулевой процентной ставке и при предоставлении кредитов не руководствуются финансовыми стимулами. Их действиями руководит мысль о положительном воздействии на жизнь заемщиков предоставляемым ими гибким капиталом с высокой степенью риска.



Мне нравится чувство причастности к тем людям, которым я предоставляю средства при помощи Kiva. Я искренне поддерживаю людей, которым приходится постоянно бороться, чтобы обеспечить достойное существование своей семьи. Мне почти 67 лет, и я — вдова. По американским меркам меня никак нельзя назвать богатой, но того, что у меня есть, мне более чем хватает. При этом в мире есть тысячи людей, у которых нет даже элементарных благ. Мне просто хотелось бы немного уравнять ситуацию, прежде чем меня не станет. Вот и все.

- Гленда (США)

Мне рассказали о Kiva, и я понял, что вот она — возможность помочь. Я живу в Колумбии, где каждый день я становлюсь свидетелем того, как жизнь человека может измениться при помощи большой моральной и небольшой финансовой поддержки.

- Мануэль (Колумбия)



После прочтения историй некоторых из заемщиков я понял, насколько же мне повезло. Я знаю, каково нуждаться и получать помочь, поэтому мне приятно, что я могу занять денег тому, кто пытается улучшить свою жизнь и жизнь своей семьи. Никогда не знаешь, каких высот сможет достичь человек, и всем нам бывает нужна помощь. У меня есть предпринимательская жилка, поэтому я чувствую определенную связь с некоторыми из предприятий, которым я выделил средства.

- А Кенан (США)

Минимальные критерии для подачи заявки

Партнеры Kiva включают в себя целый ряд организаций, в том числе микрофинансовые организации (МФО), социальные предприятия, школы и некоммерческие организации. Чтобы подать заявку на партнерство, организация должна удовлетворять следующим минимальным требованиям:

- Продемонстрировать искреннюю заинтересованность в удовлетворении потребностей малоимущих, уязвимых и (или) социально изолированных групп населения.
- Продемонстрировать необходимость благотворительного капитала.
- Реализовывать существующую программу кредитования с качеством портфеля, соответствующим рынку связи и отраслевым стандартам, или быть готовой и иметь юридическую возможность запустить программу кредитования.
- Представить конкретное предложение по использованию капитала Kiva в целях финансирования кредитов, для которых характерно а) высокое социальное или экологическое воздействие и б) ценообразование, которое соответствует контексту рынка и отраслевым стандартам. Кредиты могут быть предоставлены наличными или в натуральном эквиваленте в виде товаров или услуг; примеры представлены на странице 10.
- Иметь возможность размещать займы, сумма которых равна одобренной кредитной линии (не менее 50 000 долларов США), в течение первых 12 месяцев на сайте Kiva, включая потенциал роста в последующие годы.
- Иметь активы или операционную выручку в размере как минимум 100,000 долларов США.
- Иметь возможность на законном основании принимать долговой капитал и возвращать денежные средства в долларах США, а также осуществлять управление валютным риском. Организации должны тщательно изучить законодательство в области инвестиционной деятельности до подачи заявки на партнерство с Kiva.
- Быть юридически зарегистрированной организацией, иметь лицензию и хорошую репутацию.

Пожалуйста, обратите внимание на то, что в настоящее время Kiva не может принимать заявки от организаций зарегистрированных исключительно в **Европейском Союзе, Китае, Индии, Узбекистане или Венесуэле**. Этот список может постоянно изменяться. Kiva также может выдвинуть дополнительные критерии при оценке кандидатур партнеров, работающих в определенных регионах, странах или секторах.

Требования к созданию программы кредитования

После одобрения партнерства организация должна принять программу кредитования, если таковая отсутствует. Ниже приводятся минимальные требования к участию в программе кредитования Kiva. Kiva должна будет удостовериться в соблюдении этих требований, прежде чем организации будет позволено приступить к сбору средств:

- Программа кредитования должна соответствовать **Принципам защиты клиента**, разработанных Smart Campaign (www.smartcampaign.org).
- **Кредитный договор** с заемщиками должен включать следующие элементы: имя заемщика, дату предоставления кредита, сумму кредита, график выплат, делинквентность и стандартную политику, подпись заемщика, подпись представителя партнера, дату подписания договора и контактные данные партнера.
- **Система информационного управления (СИУ)** организации должна отслеживать следующие данные по заемщикам Kiva: идентификационный номер кредита, имя заемщика, сумму кредита, дату предоставления кредита, график выплат и текущие платежи.
- Кроме того, СИУ организации должна генерировать отчет по платежам в формате, требуемом Kiva. Для получения более подробной информации см. страницу 27.

Основные требования

В рамках партнерских отношений все партнеры должны обеспечить выполнение следующих условий:

- Получение письменного согласия от заемщиков на распространение информации о них в Интернете.
- Выдача кредитов заемщикам (согласно внутренним процедурам организации).
- Фотографирование заемщиков и сбор информации о них, в том числе персональных данных, сведений о виде деятельности и о предполагаемом использовании кредитных средств.
- Размещение фотографий и информации о заемщике на РА2.
- Сбор и отслеживание выплат со стороны заемщиков (согласно внутренним процедурам организации).
- Ежемесячно докладывать отчет о выплатах на РА2 по каждому из заемщиков.
- Выплата капитала в пользу Kiva с частотой от одного раза в месяц (см. информацию на стр. 27).
- Размещение обновленной информации о заемщике на РА2 после полного погашения кредита.
- Регулярно отправляйте обновленные финансовые ведомости, данные из портфолио, отчеты о результатах и другую запрошенную Kiva информацию.
- Принятие регулярных информационных проверок со стороны представителей Kiva.

Подробная информация о разработке программы Kiva содержится в [Приложениях 1 и 2](#).

Кредитные продукты

Kiva предоставляет капитал на беспроцентной основе, что позволяет местным партнерам внедрять инновационные подходы и разрабатывать кредитные продукты, существование которых в других условиях не было бы возможным. К ним относятся кредитные продукты с более высокой степенью риска и стоимостью, виды продуктов, находящиеся на стадии исследования и разработки, а также те продукты, на которые невозможно найти финансирование со стороны других спонсоров.

Кредиты должны быть направлены на удовлетворение потребностей неимущих, уязвимых, социально изолированных групп населения или иметь своей целью достижение высокого уровня социального или экологического воздействия. Ниже перечислены области, на которые в Kiva обращают особое внимание. При этом мы призываем потенциальных партнеров предлагать другие разработанные или разрабатываемые ими инновационные кредитные продукты.

- **Категории населения, не охваченные банковскими услугами:** Кредиты для заемщиков, которые не имеют опыта работы с формальными финансовыми услугами, зачастую сопровождаемые программами экономии финансовых средств и финансовой подготовки.
- **Недостаточно охваченные группы населения:** Кредиты для уязвимых категорий населения, не имеющие доступа к формальным финансовым услугам, в том числе людей, живущих с ВИЧ/СПИДом, молодежи из групп риска, инвалидов, беженцев и людей проживающих в конфликтных зонах.
- **Чистая энергия:** Кредиты, которые способствуют доступу к источникам возобновляемой и чистой энергии. Примеры: Кредиты на солнечные установки, усовершенствованные модели кухонных плит, ремонтные работы с целью повышения уровня энергосбережения в доме, гибридные транспортные средства.
- **Водоснабжение и санитария:** Кредиты, призванные содействовать доступу к чистой воде и улучшению санитарных условий. Примеры: Кредиты на установку систем фильтрации воды, хранения воды, усовершенствование санитарных систем, установку биoperегниваторей, развитие водохозяйственной инфраструктуры в сообществе.
- **Сельское хозяйство:** Кредиты, созданные с учетом потребностей фермеров. Примеры: Кредиты для кооперативов, мероприятия по повышению производительности, ирригационное оборудование, органическое преобразование почвы.
- **Ремесленник:** Кредиты для производителей товаров. Примеры: Кредиты для ремесленников на приобретение оборудования, инструментов, сырья.
- **Высшее образование:** Кредиты, способствующие повышению доступа к высшему образованию. Примеры: Кредиты на обучение, профессионально-техническое образование, приобретение ноутбуков, учебников, школьных принадлежностей.
- **Здоровье:** Кредиты, направленные на повышение доступа населения к услугам здравоохранения, особенно в сообществах с низким уровнем оказания соответствующих услуг. Примеры: Кредиты для работников здравоохранения в местных сообществах, акушерские наборы, мобильные клиники, мобильные аптеки.
- **Запуск производства:** Кредиты, позволяющие начинающим предпринимателям получить доступ к кредитным средствам, зачастую сопровождаемые обучением методам ведения бизнеса и финансовой подготовкой, предоставление консалтинговых услуг, доступ к рынкам.
- **Мобильные технологии:** Кредиты, направленные на использование мобильных технологий для расширения доступа к финансовым услугам. Примеры: Кредиты на создание мобильных киосков, мобильные устройства для проведения транзакций.

Кредитные политики

Kiva приветствует инициативу партнеров по созданию кредитных продуктов, соответствующих потребностям потенциальных заемщиков:

- Размер кредитов может варьироваться от **25 до 50 тысяч долларов США**. (Размер максимального кредита не доступен партнерам, принадлежащим к самому низкому кредитному уровню; для получения дополнительной информации о кредитных уровнях откройте страницу 17.)
- Кредиты могут предоставляться на срок до **20 лет**. (Максимальный срок кредита не доступен партнерам, принадлежащим к самому низкому кредитному уровню; для получения дополнительной информации о кредитных уровнях откройте страницу 17.)
- Кредиты могут быть предоставлены **наличными или в натуральном эквиваленте** в виде товаров или услуг.
- Графики **выплат** могут быть составлены совершенно по-разному с тем, чтобы максимально удовлетворить потребности заемщика. Например, выплаты могут осуществляться раз в неделю, месяц или год, или в качестве общего платежа на конец периода, или вовсе нерегулярно.
- Kiva позволяет своим партнерам взимать с заемщиков **процентную ставку** или **оплату** в разумных пределах в том случае, если от этого зависит жизнеспособность существующих программ кредитования. В то время, как большинство партнеров пользуются этой возможностью, существуют компании, имеющие иные источники дохода и не являющиеся микрофинансовыми организациями, что позволяет им предоставлять заемщикам беспроцентные ссуды.



Фото: Шэйн Mae, клиент Negros Women for Tomorrow Foundation на Филиппинах

Чистая энергия

African Clean Energy (Лесото) — социальное предприятие, которое производит и продает кухонные печи. Кредиты Kiva для клиентов в сельских районах делают возможным покупку эффективных печей для приготовления пищи, которые помогают экономить энергию и сокращать вредные выбросы.

- Размер кредита: \$425 - \$2,400
- Срок предоставления: 8-12 месяцев
- Погашение: Ежемесячно
- Процентная ставка: 0% (плюс стоимость доставки для отдаленных регионов)

Sistema Biobolsa (Мексика) — производитель и дистрибутор биореакторных систем.

Кредиты от Kiva помогают фермерам приобрести био-ферментаторы для переработки отходов животноводства в органические удобрения и био-газ как топливо, которое впоследствии используется для приготовления пищи, обогрева помещений и электричества.

- Размер кредита: \$400 - \$8,000
- Срок предоставления: 6-12 месяцев
- Погашение: Ежемесячно с 1-4-месячным льготным периодом
- Процентная ставка: 0%

Ремесленник

Yellow Leaf Hammocks (YLH) (Таиланд) — это социальное учреждение, которое обучает и поддерживает ремесленных ткачей среди сельских горных племен. Кредиты Kiva обеспечивают ткачей сырьем, гарантированными трудовыми договорами и оплатой при доставки готовой продукции, но до продажи товара YLH.

- Размер кредита: \$2,200
- Срок предоставления: 20 месяцев
- Погашение: Разовый платеж по окончании срока
- Процентная ставка: 0%

Novica (Международная организация) представляет собой онлайн-магазин, на котором ремесленники имеют возможность продавать бытовые приборы, домашнюю мебель и другие товары напрямую потребителям по рыночным ценам. Кредиты Kiva позволяют мастерам закупать сырье и нанимать помощников из числа местных жителей.

- Размер кредита: \$100 - \$10,000
- Срок предоставления: 2-41 месяцев
- Погашение: Разовый платеж по окончании срока
- Процентная ставка: 0%



Фото: Emmanuel, клиент Novica в Гане

Сельское хозяйство

One Acre Fund (Кения) - это некоммерческая организация которая предоставляет мелким фермерам комплексный сельскохозяйственный пакет, который включает закупку семян и удобрения в кредит, обучение на практике сельскохозяйственным навыкам, доступ к рынкам и различные виды страховки. Фермеры также имеют возможность приобрести фонари на солнечных батареях как часть пакета кредита.

- Размер кредита: \$100 - \$1,500
- Срок предоставления: До 9 месяцев
- Погашение: Разовый платеж по окончании срока
- Процентная ставка: 18%

COCAFAL (Гондурас) — некоммерческий кооператив, который поддерживает производителей кофе и помогает им диверсифицировать свой доход посредством работы с другими сельскохозяйственными продуктами, включая фрукты, древесину и мёд. Кредиты Kiva позволяют фермерам покрыть расходы на перевод своих кофейных плантаций на экологическую основу.

- Размер кредита: \$250 - \$7,000
- Срок предоставления: До 6 лет
- Погашение: Ежегодно с трёхлетним льготным периодом
- Процентная ставка: 16%

Мобильные технологии

PT Ruma (Индонезия) - это социальное предприятие, которое проводит обучение лиц с низким уровнем дохода в сфере создания мелкого бизнеса по продаже мобильных тарифных планов и других услуг в области мобильной технологии. Кредиты Kiva предоставляют предпринимателям начальный капитал для открытия дела.

- Размер кредита: \$100 - \$2,000
- Срок предоставления: До 23 месяцев
- Погашение: Разовый платеж по окончании срока
- Процентная ставка: 0%

Zoona (Малави, Мозамбик, Замбия) это компания по переводу денежных средств, которая позволяет лицам не имеющим доступа к формальным финансовым услугам и финансово исключенным отправлять и получать деньги через сеть агентов. Кредиты Kiva создают рабочие места, позволяя предпринимателям создавать собственные предприятия в качестве агентов Zoona.

- Размер кредита: \$350 - \$5,000
- Срок предоставления: 6-24 месяцев
- Погашение: Разовый платеж по окончании срока
- Процентная ставка: 0,025% от стоимости сделки



Фото: Флоренция, клиент Zoona в Замбии

Население с ограниченным доступом к услугам

Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF) (Гондурас) является учреждением микрофинансирования, которое работает с ущемленными группами населения, включая матерей-одиночек и общин коренных народов. ODEF предлагает этим клиентам кредиты Kiva по процентной ставке, ниже ихней стандартной ставки.

- Размер кредита: \$100 - \$5,700
- Срок предоставления: 5-50 месяцев
- Погашение: Ежемесячно
- Процентная ставка: 27-39%

Al Majmoua (Ливан) — микрофинансовая организация, призванная обслуживать клиентов, которые лишены доступа к формальным финансовым услугам или имеют лишь ограниченный доступ к ним. Кредиты Kiva оказывают поддержку ущемленным группам населения, включая палестинских и сирийских беженцев, а также людей с ограниченными физическими возможностями.

- Размер кредита: \$500 - \$5,000
- Срок предоставления: 6-24 месяцев
- Погашение: Ежемесячно
- Процентная ставка: 23-34%

Высшее образование

Instituto Peruano de Fomento Educativo (Перу) является некоммерческой организацией, которая предоставляет доступные кредиты для учащихся, надеющихся получить доступ к высшему образованию. Кредиты Kiva покрывают полную плату за обучение на технические специальности для студентов из малообеспеченных семей.

- Размер кредита: \$350 - \$7,500
- Срок предоставления: 10-60 месяцев
- Погашение: Льготный период в годы учебы с минимальными ежемесячными платежами; значительные ежемесячные платежи, начиная с 6 месяцев после окончания высшего учебного заведения
- Процентная ставка: 13%

Американский Центрально-азиатский университет (Кыргызстан) — это некоммерческий международный университет. Кредиты Kiva используются для расширения пакета финансовой помощи для учащихся.

- Размер кредита: \$1,100
- Срок предоставления: 6 лет
- Погашение: Четырёхлетний льготный период, пока студент учится, затем ежемесячно
- Процентная ставка: 0%

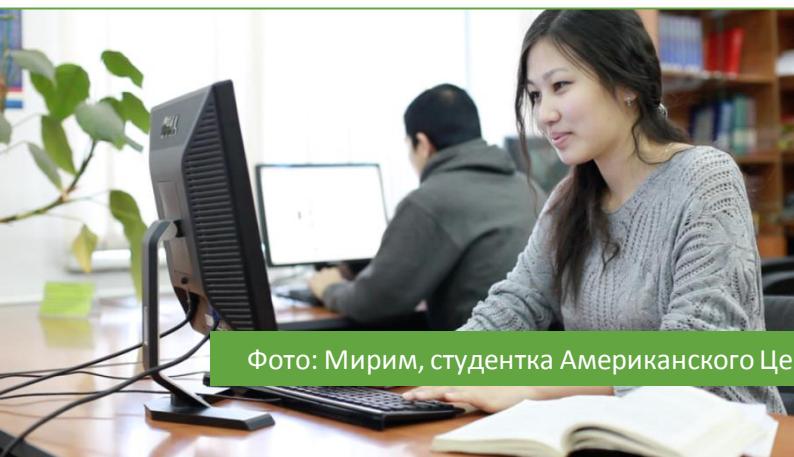


Фото: Мирим, студентка Американского Центрально-Азиатского университета в Кыргызстане

Преимущества работы с Kiva

Низкозатратное финансирование

- Kiva предоставляет своим партнерам беспроцентные ссуды в долларах США в размере 100% от полученных от кредитных учреждений средств.
- Кредиторы Kiva самостоятельно покрывают колебания курсов валют, превышающие 10%.

Переход рисков

- Кредиторы Kiva берут на себя все кредитные риски. От партнеров требуется лишь перечисление на счет Kiva основной суммы долга, выплаченной заемщиком, в то время как кредиторы Kiva несут ответственность за любые потери, связанные с его неплатежеспособностью.
- Таким образом, у партнеров появляется возможность проверить на эффективность кредитные продукты с более высокой степенью риска.

Гибкость

- Мы предоставляем кредиты на различные суммы с гибкими условиями возмещения. Мы приветствуем инициативу партнеров по созданию кредитных продуктов, соответствующих потребностям потенциальных заемщиков.
- Kiva позволяет своим партнерам устанавливать для заемщиков разумные процентные ставки в том случае, если от этого зависит жизнеспособность программы кредитования.
- Для каждого партнера устанавливается кредитный лимит, представляющий собой максимальную задолженность партнера перед Kiva. При этом партнер вправе в любой момент времени запросить у Kiva любую сумму, при предоставлении которой размер задолженности не превысит установленный предел. Такой гибкий подход позволяет размещать информацию о предоставляемых кредитах в соответствии с сезонными потребностями заемщиков и циклами выплат.

Ресурсы и поддержка

- Каждый партнер получает доступ к Системе администрации партнера (PA2), через которую он может размещать информацию о кредитах, уведомлять о выплатах, просматривать информацию о счете и получать ответы на часто задаваемые вопросы.
- Kiva предоставляет бесплатные услуги по редактированию и переводу информации по кредитам. Волонтеры Kiva отредактируют кредиты на английском языке и исправят любые грамматические и орфографические ошибки. Для организаций, сотрудники которых не в состоянии разместить кредит на английском языке, Kiva предоставляет профильные переводы на английском французском, португальском, русском и испанском языках.
- При наличии возможности программа Kiva Fellows предоставит квалифицированных волонтеров для временной работы в офисах партнеров с целью оптимизации процессов Kiva, обучения сотрудников и обновления интернет-блога, направленного на продвижение работы партнеров Kiva.

Мировая известность

- Вебсайт Kiva является мировым лидером по количеству посетителей среди микрофинансовых организаций. Сотрудничество с Kiva позволяет партнеру наглядно продемонстрировать свою работу и влияние, которая она оказывает на мировое сообщество.
- У партнеров появляется возможность присоединиться к быстроразвивающимся всемирным сетям микрофинансовых, некоммерческих и социальных организаций.
- Kiva и ее партнеры регулярно упоминаются в ведущих средствах массовой информации, таких как New York Times, Wall Street Journal, India Times, Fortune, BBC, Al Jazeera и CNN.
- Kiva поддерживают ведущие организации, в том числе Фонд MasterCard, Фонд HP, Google, Фонд MetLife, и Фонд Skoll.

Стоймость работы с Kiva

Несмотря на то, что ссуды Kiva являются беспроцентными, партнеры все же несут операционные и административные расходы, связанные с развитием и управлением программы кредитования. По предварительным подсчетам Kiva, капитальные вложения составляют от 2% до 4% и включают следующие статьи расходов:

Затраты на рабочую силу

- В обязанности выездного персонала входит сбор информации о заемщиках, фотосъемка, а также сбор выплат. Время, необходимое для осуществления вышеупомянутых функций, зависит от размера и географического охвата программы кредитования Kiva.
- В обязанности офисных работников входит размещение информации о заемщиках, фотографий и выплат в Системе администрации партнера Kiva (PA2).
- Kiva рекомендует своим партнерам назначить одного из сотрудников координатором программы Kiva, в обязанности которого будет входить непосредственное взаимодействие с сотрудниками Kiva. Выполнение полномочий должности координатора Kiva может занять от нескольких часов в месяц до полной занятости в зависимости от размера и структуры программы Kiva конкретного партнера. Более подробная информация представлена в приложении 2.

Другие возможные расходы

- Надежное интернет-соединение
- Расходы, связанные с запуском новой программы кредитования (если необходимо)
- Внедрение и/или настройка системы управления информацией для отслеживания кредитов Kiva и отчетности (например, Mifos, Salesforce или индивидуальная система предприятия).
- Офисное оборудование (компьютеры, цифровые камеры и т.д.)
- Комиссии за банковские переводы
- Резерв компенсации колебаний курсов валют



Офисный сотрудник собирает информацию о заемщике



Офисный сотрудник загружает информацию о заемщике в Систему администрации партнера Kiva.

Кредитные уровни

Кредитная линия для партнера может варьироваться от **50 тысяч до 4 миллионов долларов США**, в зависимости от кредитного уровня, присвоенного Kiva.

- Kiva назначает каждому новому партнеру кредитный уровень, который подходит для их потребностей финансирования, оценки рисков и оперативного потенциала.
- Уровень юридической проверки состояния, которую Kiva проводит в отношении партнера, зависит от присвоенного кредитного уровня, при этом для более высоких уровней требуется дополнительная документация и посещения офиса.
- Партнер имеет право перейти на более высокие уровни по мере использования своей кредитной линии и демонстрации успешного сотрудничества с Kiva.

Уровень 7 (Экспериментальное партнерство)
Кредитная линия в размере \$50,000 долл. США

Самый низкий уровень предназначен для партнеров, которые стремятся использовать Kiva, чтобы экспериментировать с небольшими программами кредитования. Кроме того, многие новые партнеры, независимо от их размера, начинают сотрудничество именно на этом уровне для того, чтобы оценить Kiva до расширения собственной программы.

Уровень 7
Кредитная линия до \$4 млн. долл. США

Самый высокий уровень зарезервирован для партнеров, которые имеют большие потребности финансирования и явные доказательства сотрудничества с Кива.

Как подать заявку и стать нашим партнером

Процесс подачи заявки занимает примерно 1-4 месяца и включает в себя следующее:



Чтобы подать заявку, зайдите на сайт www.kiva.org/apply.

Приложение 1:

Описание Kiva процесса

Основные этапы жизненного цикла кредита

Ниже схематически изображены основные этапы Kiva процесса:



На последующих страницах дано подробное описание каждого этапа, а также приведены вопросы, на которые следует обратить внимание при рассмотрении возможности внедрения Kiva процессов в вашей организации.

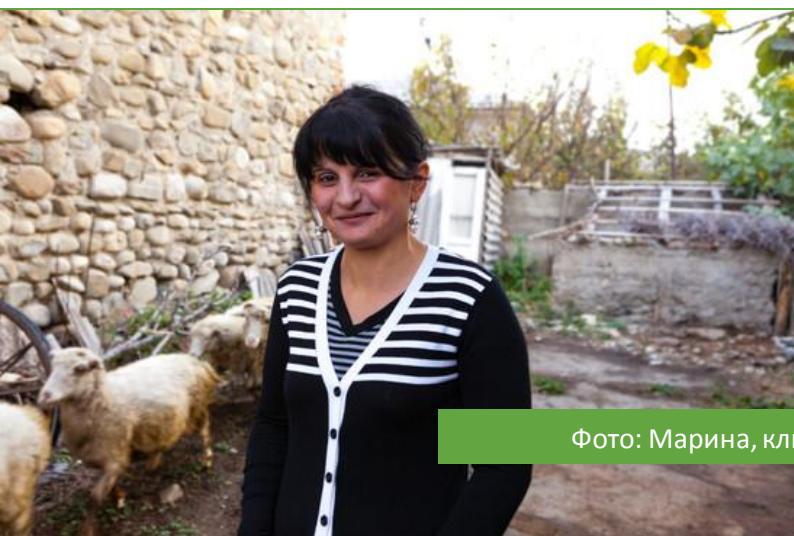


Фото: Марина, клиент LLC Micro Finance Organization Credo в Грузии

1 Партнер выбирает заемщика.

Партнер отвечает за поиск и проверку заемщиков (или групп заемщиков). Чтобы получить кредит Kiva, заемщик должен отвечать следующим требованиям:

- Заемщик берет кредитный продукт, одобренный Kiva.
- Сумма и срок кредита не превышают максимальную сумму и срок, одобренные Kiva.
- Кредит был выплачен за последние 30 дней или будет выплачен в течение следующих 90 дней.

Помимо перечисленных требований, Kiva позволяет партнерам устанавливать собственные критерии отбора заемщиков. Ниже приведены примеры таких критериев, используемых некоторыми партнерами:

- Уровень дохода
- История выплат предыдущего кредита, если таковой имелся
- Наличие коммерческого опыта
- Перспективность бизнес-плана
- Участие в тренингах, предлагаемых партнером
- Репутация в сообществе
- Рекомендации других заемщиков партнера
- Рекомендации сотрудников партнера
- Наличие залога и/или поручителя

Вопросы для размышления:

- Какие офисы или филиалы будут участвовать в Kiva?
- Какие критерии будете использовать вы при отборе и оценке заемщиков?
- Как вы убедитесь, что потенциальные заемщики понимают условия кредита?



Фото: Встреча кредитного специалиста с клиентами Maya Mountain Cacao в Белизе

2

Партнер собирает информацию заемщика.

После выбора заемщика партнер отвечает за сбор его информации и фотографий. Кроме того, партнер должен получить письменное согласие заемщика на предоставление информации и фотографий для сайта Kiva.

Для публикации **индивидуального кредита** на сайте Kiva необходима следующая информация:

- ID клиента (ID позволяет идентифицировать заемщика в системе управления информацией)
- ID кредита (ID позволяет идентифицировать кредит в системе управления информацией)
- ФИО
- Пол
- Местонахождение (город)
- Основная информация, в т.ч. личные данные, вид деятельности, цель кредита и т.п.
- Дата выплаты кредита
- Сумма кредита
- График погашения (даты платежей с указанием сумм основного долга и процентов)
- Фото
- Письменное согласие на предоставление личных данных, включая информацию о кредите и его погашении, в интернете (форма отказа от претензий со стороны клиента)

Для публикации **группового кредита** на сайте Kiva необходима следующая информация:

- ID группы (ID позволяет идентифицировать группу в системе управления информацией) и/или ID клиента каждого члена группы
- ID группового кредита (ID позволяет идентифицировать кредит в системе управления информацией) и/или ID индивидуального кредита каждого члена группы
- ФИО каждого члена группы
- Пол каждого члена группы
- Местонахождение (город)
- Основная информация об избранном члене группы, в т.ч. личные данные, вид деятельности, цель кредита и т.п.
- Дата выплаты кредита
- Сумма кредита для каждого члена группы
- График погашения (даты платежей с указанием сумм основного долга и процентов)
- Фото (для групп из 5 и менее человек на фотографии должны присутствовать все члены группы; для групп из 6 и более человек на фотографии должны присутствовать 80% членов группы)
- Письменное согласие каждого члена группы на предоставление личных данных, включая информацию о кредите и его погашении, в интернете (форма отказа от претензий со стороны клиента)

Вопросы для размышления:

- Кто будет собирать информацию и фотографии заемщиков?
- Когда будет происходить сбор информации и фотографий?
- Как вы донесете до заемщиков информацию о том, что их личные данные будут находиться в открытом доступе в Интернете?

3

Партнер вносит кредит в систему Администратор Партнера Kiva (PA2).

После сбора информации и фотографий партнер должен опубликовать кредит в Администрации Партнера (PA2). Партнеры могут размещать кредиты на английском, французском, португальском, русском или испанском языках.

1: Description
Step 2: Loan Terms
Step 3: Photo
Step 4: Loan Management
Step 5: Review

Loan Type

Individual Loan
 Group Loan

Client Waiver

Yes, my organization has a signed client waiver on file for this loan for this individual borrower or group.

Client ID	Loan ID	Borrower Given Name	Borrower Family Name	Gender
<input type="text"/>				

Location	Primary Sector	Primary Activity
<input type="text"/> - Choose Location --	<input type="text"/> Select Sector	<input type="text"/> Select Activity

Language of Description	Loan Use - This borrower will use this loan: (for example, "to pay for...")
<input type="text"/> English	<input type="text"/>

Borrower and Loan Use Description

Step 1: Description
2: Loan Terms
Step 3: Photo
Step 4: Loan Management
Step 5: Review

Loan Themes

General
 Green
 Youth Entrepreneurship

Loan Disbursal

Disbursal Date	Currency	Loan Amount
<input type="text"/> 01-06-2016	<input type="text"/> USD	<input type="text"/> 1,000.00

[What are your limits?](#)

Repayment Schedule

Enter the borrower repayment schedule for this loan by one of the methods available below. You may either generate the repayment schedule or upload a CSV file with the schedule. Please ensure that the repayment schedule you enter on Kiva is correct, as Kiva's billing system will invoice you based on this repayment schedule.

[null](#)

Specify Parameters	Upload CSV File	Paste from Excel
<p>First Repayment Date <input type="text"/> Fri, 01-07-2016 </p> <p>Number of Installments <input type="text"/> 12</p> <p>Repeat every <input type="text"/> 1 <input type="text"/> month(s)</p> <p>Interest Rate Type <input type="text"/> Declining Balance</p> <p>Annualized Interest Rate <input type="text"/> 24 %</p>		

Вопросы для размышления:

- Кто будет публиковать кредиты в PA2?
- Как будет этот человек собирать информацию и фотографии?

4

Волонтеры Kiva редактируют или переводят кредит.

Волонтеры Kiva отвечают за редактирования кредитов на английском и исправления любых грамматических и орфографических ошибок. Для организаций, сотрудники которых не в состоянии разместить кредит на английском языке, Кива предоставляет профильные переводы на английском французском, португальском, русском и испанском языках. Время, необходимое для редактирования или перевода, зависит от наличия свободного времени у волонтеров.



«[Добровольно посвящая свое время Kiva], я встречаюсь с новыми людьми из разных стран, которые разделяют всеобщее стремление к лучшей жизни, особенно для своих детей. Что самое главное, я им помогаю».

- Майк Катаока, редактор-доброволец Kiva

Вопросы для размышления:

- Как вы убедитесь, что сможете публиковать кредиты на языках, поддерживаемых Kiva?

5

Кредит публикуется на веб-сайте Kiva и в течение не более 30 дней должен быть профинансирован кредиторами Kiva.

Как только кредит размещен на вебсайте Kiva (www.kiva.org), кредиторы Kiva могут просмотреть его и осуществить финансирование в размере 25 или более долларов США.

- После публикации кредита на сайте Kiva кредиторы могут профинансировать его в течение максимум 30 дней. Если кредит не получает финансирования в полном объеме в течение 30 дней, то срок его действия истекает, и партнер не получает запрашиваемой суммы.
- Финансирование может быть осуществлено только в том объеме, который указан на сайте.
- Kiva не гарантирует, что кредиты, опубликованные на сайте Kiva, получат финансирование. Финансирование кредита полностью зависит от кредиторов Kiva, которые решили принять участие в данном кредите.

Вопросы для размышления:

- Как вы добьетесь того, чтобы ваши кредиты привлекали внимание кредиторов Kiva?
- Как вы будете привлекать спонсоров вашей организации к поддержке кредитов?

6

Партнер получает средства (если профинансирано 100% от требуемой суммы кредита).

Один раз в месяц Kiva объединяет деньги всех кредитов, которые получили 100-процентное финансирование в предыдущем месяце и отправляет их банковским переводов партнеру. (Примечание: фактическая сумма денежного перевода определяется в процессе подсчета «чистой выручки от продажи», который описан в Этапе 8).

Поскольку Kiva осуществляет банковский перевод только один раз в месяц, между публикацией кредита в PA2 и получением денег проходит некоторое время.

Пример 1: Партнер публикует кредит в PA2 в январе. Если кредит получает 100-процентное финансирование к концу января, партнер получит деньги в результате февральского банковского перевода.



Пример 2: Партнер публикует кредит в PA2 в январе. Если кредит не получает 100-процентного финансирования к концу января, партнер получит деньги только в результате банковского перевода в марте.



Вопросы для размышления:

- Как вы будете управлять движением наличных средств, учитывая задержку в получении средств от Kiva?
- На каком этапе Kiva будет участвовать в вашем кредитном цикле? Будете ли вы выдавать деньги заемщикам до или после получения средств от Kiva?

7

Партнер собирает выплаты с заемщика.

Партнер отвечает за сбор платежей у заемщиков с использованием собственных внутренних процедур. Одним из требований Kiva является необходимость соблюдения принципов защиты клиентов всеми партнерами (www.smartcampaign.org).

8

Партнер вносит данные о погашении задолженности в PA2 и, по мере необходимости, переводит средства обратно в Kiva.

Один раз в месяц партнеры должны публиковать в PA2 отчет из двух колонок, где будет содержаться следующая информация по каждому кредиту Kiva, который еще не погашен:

- ID кредита
- Общая сумма к оплате на последний день предыдущего месяца

	A	B
1	LD1034200061	60000.00
2	LD1034200062	75000.00

После публикации отчета о выплатах Kiva сравнивает сумму средств, собранных в течение месяца, с суммой полученных выплат и выставляет счет на сумму чистой выручки от продажи.

- | |
|---|
| + Новые средства, собранные в предыдущем месяце |
| - Выплаты, которые были получены и должны быть получены за предыдущий месяц |
| = Сумма, которую Kiva должна партнеру (если она положительная) или |
| Сумма, которую партнер должен Kiva (если она отрицательная) |

После выставления счета Kiva отправляет выплаты кредиторам:

- **Пример 1: Партнер собрал больше новых средств, чем его долг по кредиту, поэтому Kiva переводит разницу партнеру.** Партнер собрал 100 тыс. долларов США в январе, а, согласно отчету, его долг по кредиту составляет 70 тыс. долларов США. Kiva забирает 100 тыс., использует \$70 тыс. для возврата кредиторам и переводит оставшиеся \$30 тыс. партнеру.
- **Пример 2: Долг партнера превышает размер собранных средств, поэтому Kiva выставляет счет на разницу.** Партнер собрал 70 тыс. долларов США в январе, а, согласно отчету, должен выплатить 100 тыс. долларов США. Kiva забирает 70 тыс. и использует их для возврата кредиторам. Партнер должен перевести на счет 30 тыс. долларов США до конца февраля, чтобы Kiva смогла перевести оставшиеся 30 тыс. кредиторам.

Вопросы для размышления:

- Как вы будете составлять отчет по выплатам?
- Кто будет публиковать отчет по выплатам в PA2?
- Как вы убедитесь в том, что сможете переводить средства Kiva по мере выплат по кредитам заемщиками?

9

По окончании кредита партнер вносит обновление о прогрессе в PA2.

Не позднее, чем через 30 дней после окончания кредита партнер должен опубликовать в PA2 обновление по заемщику (т.н. «дневник»). Цель дневника – информировать кредиторов о состоянии дел заемщика. Kiva рассыпает журнал по электронной почте всем кредиторам, которые помогли профинансировать этот конкретный кредит.

В дневнике должна содержаться краткая информация, охватывающая следующие пункты:

- Как заемщик использовал кредит?
- Как развивается бизнес заемщика?
- Каковы планы заемщика на будущее?
- (Не обязательно: новое фото или видео заемщика)

Everlyne journal update

Posted by Mary Chege on Jul 31, 2012



Everlyne from Rongai received loan proceeds of Kes 10,000 and bought tomatoes, onions and kale. Her restock improved her business and she made profits. With profits, she gave her father Kes 5,000 to add on his savings for buying a land. She says SMEP DTM is a good microfinance. She has a plan of expanding her business.

SMEP Deposit Taking Microfinance Limited

Posted by [Mary Chege](#) from Ongata-Rongai, Kenya Jul 31, 2012

Вопросы для размышления:

- Кто будет собирать информацию для дневника?
- Когда они будут собирать такую информацию?
- Кто будет публиковать дневники в PA2? Как этот человек будет получать дневники?

Приложение 2: Запуск и набор персонала в программу Kiva

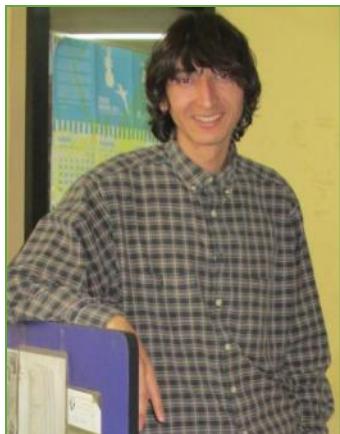
Координатор Kiva

Kiva рекомендует своим Партнерам по работе в локальных сообществах нанять или назначить Координатора программы, который будет курировать проекты и отвечать на вопросы других участников.

Выполнение полномочий должности координатора Kiva может занять от нескольких часов в месяц до полной занятости в зависимости от размера и структуры программы Kiva конкретного партнера. Вне зависимости от масштабов программы Координатор должен обладать сильной поддержкой со стороны менеджмента для того, чтобы достичь успеха в программе.

Успешный Координатор должен:

- Уметь отлично мотивировать и координировать своих подчиненных
- Обладать глубокими познаниями в одном из языков проекта Kiva (английском, французском, португальском, русском, испанском)
- Уметь эффективно общаться с другими сотрудниками Kiva
- Уметь профессионально пользоваться компьютером и осваивать новые технологии
- Быть ознакомленным с основными принципами бухгалтерского учета



Мне понравилось играть роль, пускай и небольшую, в работе организации Kiva, в этом необычном процессе, благодаря которому жители всей планеты могут общаться, даже не видя друг друга. Для меня самый важный фактор успеха Kiva - это доверие. Люди со всего мира, у которых есть чуть больше, чем у других, могут поверить в людей с ограниченными экономическими ресурсами, которые изо всех стараются повысить качество жизни своих семей и воплотить свою мечту в жизнь за счет какого-то небольшого личного бизнеса. Больше всего поражает то, что первые вовсе не хотят получить прибыли со своих денег, а делают это лишь для того, чтобы помочь других людям. - Харрис, координатор Kiva в EDAPROSPO, Перу

Примеры предложений о партнерстве

Когда вы отправляете в Kiva свою анкету потенциального партнера по полевым работам, вы должны заполнить Предложение о Партнерстве, в котором доходчиво объясняется план разработки программы Kiva. Предложения будут варьироваться в зависимости от размера и структуры организации, исполнительных возможностей сотрудников и типов займов, которыми располагает Kiva.

На последующих страницах вы можете посмотреть три примера того, как перспективные Партнеры по полевой работе могут заполнить свое Предложение о Партнерстве.

Программа по работе с деревенскими сообществами

Water Filters Incorporated поставляет воду и санитарную продукцию в деревенские районы. У них есть один Головной Офис, где имеется доступ в интернет. Они также набирают команду сотрудников, готовых работать в локальном сообществе и проводить большую часть времени в полевых работах, лишь дважды в месяц навещая Головной Офис для посещения собраний и внесения информации о клиентах в базу данных. Им хотелось бы использовать Kiva для финансирования кредитов для тех клиентов, которые планируют приобрести фильтры для воды в кредит (например, кредиты будут предоставленными в натуральном эквиваленте в виде фильтров для воды).

Поскольку Water Filters Incorporated - небольшая организация, ее сотрудники привычны к исполнению нескольких должностей. Менеджер по маркетингу, базирующийся в Головном Офисе, несет ответственность за контроль над программой Kiva, но сотрудники, работающие с локальными сообществами, будут выполнять множество задач по поиску финансирования.

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
1. Партнер выбирает заемщика.	Как Вы выбираете и оцениваете заемщиков?	Наши работники в локальных сообществах регулярно посещают местные поселения, рассказывают о продажах и раздают листовки людям, которые могут захотеть приобрести фильтр для воды в кредит. Команда в Головном Офисе рассматривает заполненные формы и подтверждает выдачу кредита в зависимости от финансовых возможностей покупателя (доход клиента и предыдущая история займов, если таковая имеется).
	Как Вы объясняете условия кредитования потенциальному заемщику? Опишите сроки и условия кредита в терминах, понятных заемщику.	Каждый клиент получает контракт и детализированную схему выплаты займа, которая понятно объясняет условия сделки. В придачу к этим документам Работник в местном сообществе должен устно описать заем следующим образом: "Этот заем позволит вам получить в кредит фильтр для воды, который вы сможете использовать в домашнем хозяйстве. Подписывая контракт, вы соглашаетесь на приобретение фильтра по его номинальной цене в \$150 плюс соглашаетесь выплатить 15% сверх займа. Выплаты должны производиться ежемесячно в течение 10 месяцев. Это означает, что каждый месяц вы обязаны будете выплачивать нам \$16.87 (\$15 начальной суммы плюс \$1.87 в процентах). Если вы будете задерживать выплаты, мы вынуждены будем увеличить проценты до 25% (\$3.13/месяц) до тех пор, пока вы не станете производить выплаты регулярно по расписанию".

Пример Предложения о Партнерстве № 1 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
2. Партнер собирает информацию заемщика, включая: - Персональные данные - Фото - Подписанная Форма Отказа от Претензий со стороны клиента	Как и когда Вы собираете основную информацию, чтобы составить профили заемщиков?	После того, как заем был подтвержден Головным Офисом, Партнер по работе в локальных сообществах должен вернуться в поселение и предоставить фильтр для воды. Во время этого визита также необходимо собрать информацию для полного описания профайла заемщика.
	Как и когда Вы фотографируете заемщиков?	Работник по локальным сообществам также должен сфотографировать клиента во время визита.
	Как Вы объясните заемщикам, что их информация будет доступна широкой публике на веб-сайте Kiva? Составьте образец объяснения в терминах понятных заемщику.	Наши клиенты не знакомы с интернетом, поэтому при описании Kiva мы должны соблюдать осторожность. "Water Filters Incorporated сотрудничает с организацией под названием Kiva, которая финансирует займы, которые нужны нам для того, чтобы обеспечить вам этим фильтром для воды в кредит. Чтобы предоставить нам необходимые средства, Kiva нужно получить информацию о вас и вашем кредите, включая вашу фотографию, данные о вас и вашей семье, пояснение того, как фильтр для воды повысит качество вашей жизни. Кроме того, Kiva будет отслеживать ход ваших выплат. Kiva будет размещать всю эту информацию в Интернете. Таким образом, ваша фотография и данные будут находиться в открытом доступе для многих людей по всему миру, которые смогут увидеть их на экранах компьютеров или мобильных телефонов. Это почти как быть запечатленным в газете или журнале. Согласны ли вы с тем, чтобы ваши данные были размещены в подобной форме?"
	Где Вы храните подписанную каждым заемщиком Форму Отказа от Претензий со стороны клиента?	Мы будем хранить его в папке по каждому клиенту, в нашем Головном Офисе.
3. Партнер вносит кредит в систему Администратор Партнера Kiva (PA2).	Кто вносит кредиты в PA2?	Партнеры по работе с локальными сообществами посещают Головной Офис дважды в месяц для вноса данных в базу. Во время этих визитов они также вносят профайлы заемщиков в PA2. Чтобы удостовериться в качестве профайлов, Менеджер по Маркетингу регулярно проверяет образцы профайлов.
	Как это лицо получает информацию заемщика и фотографию на этапе 2?	Как описано выше, работники в локальных сообществах будут собирать информацию самостоятельно при помощи опросов.

Пример Предложения о Партнерстве № 1 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
4. Волонтеры Kiva редактируют или переводят кредит.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
5. Кредит публикуется на веб-сайте Kiva и в течение не более 30 дней должен быть профинансирован кредиторами Kiva.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
6. Партнер получает средства (если профинансирован о 100% от требуемой суммы кредита).	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
7. Партнер собирает выплаты с заемщиков.	Как Вы собираете выплаты с заемщиков?	Как описано выше, полевые работники регулярно посещают поселения для презентаций по продажам и поиска новых клиентов. Во время этих визитов они также собирают выплаты от существующих клиентов.
8. Партнер вносит данные о погашении задолженности в PA2 и, по мере необходимости, переводит средства обратно в Kiva.	Кто вносит данные о погашении задолженности в PA2?	Менеджер по маркетингу будет работать с нашим специалистом по ИТ для создания отчета в каждом месяце. Они вместе будут загружать отчет о выплатах в конце каждого месяца на PA2.
9. По окончании кредита партнер вносит обновление о прогрессе в PA2.	Как и когда Вы собираете обновления о прогрессе?	В конце срока каждого займа Работник по локальным сообществам заполняет краткое исследование вместе с клиентом. Для тех займов, которые мы размещаем на сайте Kiva, мы также предоставим пару вопросов, которые помогут нам вести отчет о ходе работы.
	Кто вносит обновления о прогрессе в PA2?	Как описано выше, Работники по локальным сообществам посещают Головной Офис дважды в месяц для внесения информации о клиенте в базу данных. Во время этих визитов они также вносят отчеты о ходе работы в PA2.

Школа с новой программой кредитования

Программа «Opportunity for All» («Возможность для всех») для профессиональных технических училищ включает профессиональное обучение по нескольким направлениям, включая профессию среднего медицинского персонала, ремонт компьютерной техники и плотницкое дело. Отдел финансовой помощи предлагает выплату полных и частичных стипендий, но лишь 10 процентам из всех подавших заявления на обучение. Чтобы охватить большее число учащихся из малообеспеченных семей, предполагается запустить программу кредитования при поддержке Kiva. Планируется предоставлять кредит в размере 3 000 долларов США, который смог бы покрыть оплату двухлетнего обучения и расходы на проживание. Студенты начнут выплачивать кредит после того, как окончат училище и найдут подходящую работу.

Глава Отдела финансовой помощи выполняет функции Kiva координатора. Кроме того, она руководит программой предоставления стипендий и следит за работой команды Консультантов по финансовой помощи, так что у нее просто не хватит времени контролировать реализацию всех аспектов Программы Kiva.

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
1. Партнер выбирает заемщика.	Как Вы выбираете и оцениваете заемщиков?	Мы хотим увеличить число заявок, поданных учащимися из малообеспеченных семей. Для этого мы отправляем наших сегодняшних студентов выступать с презентациями в старших школах бедных районов. При подаче заявления потенциальный студент предоставляет данные о своей семье и уровне дохода. Используя полученную информацию, наши Консультанты по финансовой помощи будут организовывать встречи со студентами, отвечающими нашим критериям кредитования. Если учащегося интересует возможность получения займа, мы продолжаем общение и готовим необходимые документы. Глава Отдела финансовой помощи будет одобрять все кредиты.
	Как Вы объясняете условия кредитования потенциально му заемщику? Опишите сроки и условия кредита в терминах, понятных заемщику.	Мы разработаем брошюру, в которой схема кредитования будет представлена на примере воображаемого студента. На наш взгляд, очень важно убедиться в том, что учащиеся понимают долгосрочный характер подобного обязательства. Вот небольшой отрывок из предварительной версии нашей брошюры: «Два года назад Грейс взяла кредит в размере 3 000 долларов США для получения среднего медицинского образования в рамках программы «Opportunity for All». В прошлом месяце она закончила обучение и устроилась на работу в клинику. Теперь, когда Грейс получила работу, пришло время выплачивать свой заем. Срок погашения составляет 5 лет. Процентная ставка по кредиту равна 4 процентам. Согласно кредитному договору, который подписала Грейс, ее работодатель должен автоматически вычитать ежемесячный платеж по кредиту из ее заработной платы и направлять деньги непосредственно в фонд программы «Opportunity for All». Каждый месяц работодатель Грейс вычитает 60 долларов США (50 долларов США в счет суммы долга и 10 долларов США в счет погашения процентов) из ее заработной платы и отправляет деньги в фонд программы «Opportunity for All». Грейс довольна таким положением вещей, ведь так она не опаздывает с очередным платежом по кредиту. Она знает, что в противном случае ей грозит штраф в размере 10 долларов США».

Пример Предложения о Партнерстве № 2 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
2. Партнер собирает информацию заемщика, включая: - Персональные данные - Фото - Подписанная Форма Отказа от Претензий со стороны клиента	Как и когда Вы собираете основную информацию, чтобы составить профили заемщиков?	Вся информация, необходимая для составления профиля заемщика, будет представлена в заявлении на получение кредита. Учащиеся заполняют заявление на получение кредита при поддержке Консультантов по финансовой помощи.
	Как и когда Вы фотографируете заемщиков?	Консультанты по финансовой помощи будут делать цифровые снимки учащихся во время их первой встречи. Затем получившиеся фотографии загрузят в профиль учащегося в школьной базе данных.
	Как Вы объясните заемщикам, что их информация будет доступна широкой публике на веб-сайте Kiva? Составьте образец объяснения в терминах понятных заемщику.	Так как, как правило, учащиеся умеют пользоваться Интернетом, мы начнем с демонстрации профиля заемщика на Интернет сайте Kiva. После просмотра профиля мы предложим учащимся примерно следующее объяснение: «Как видите, в данном профиле представлено немало информации о жизни и кредите заемщика, включая его фотографию, факты из биографии, данные по кредиту и история выплат. Программа «Opportunity for All» совместно с Kiva занимается финансированием нашей программы кредитования. Чтобы принять участие в нашей программе кредитования, Вы должны предоставить нам свое разрешение на размещение Ваших данных на Интернет сайте Kiva. Вас не смущает размещение Вашей фотографии и личных данных в Интернете, где их могут увидеть люди со всего мира?»
	Где Вы храните подписанную каждым заемщиком Форму Отказа от Претензий со стороны клиента?	Форма отказа будет храниться в Отделе финансовой помощи вместе с заявлением на получение кредита. Кроме того, мы отсканируем форму отказа и будет хранить ее цифровую копию в профиле учащегося в школьной базе данных.
3. Партнер вносит кредит в систему Администратор Партнера Kiva (PA2).	Кто вносит кредиты в PA2?	Начальник Отдела финансовой помощи будет публиковать профили заемщиков в PA2. Кроме того, периодически она может прибегать к помощи студента-практиканта.
	Как это лицо получает информацию заемщика и фотографию на этапе 2?	Все заявки на предоставление кредита направляются начальнику Отдела финансовой помощи на одобрение с тем, чтобы она обладала всей полнотой информации для публикации профиля заемщика. Она может получить фотографию учащегося из школьной базы данных. В случае если публикацией профилей занимается студент-стажер, начальник обязуется предоставить ему/ей доступ к одобренным заявкам на кредит и школьной базе данных.

Пример Предложения о Партнерстве № 2 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
4. Волонтеры Kiva редактируют или переводят кредит.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
5. Кредит публикуется на веб-сайте Kiva и в течение не более 30 дней должен быть профинансирован кредиторами Kiva.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
6. Партнер получает средства (если профинансирован о 100% от требуемой суммы кредита).	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
7. Партнер собирает выплаты с заемщиков.	Как Вы собираете выплаты с заемщиков?	Финансовый отдел отвечает за сбор и отслеживание порядка выплат.
8. Партнер вносит данные о погашении задолженности в РА2 и, по мере необходимости, переводит средства обратно в Kiva.	Кто вносит данные о погашении задолженности в РА2?	Финансовый менеджер будет загружать данные по выплатам в РА2. После загрузки всей информации она отправит электронное письмо начальнику Отдела финансовой помощи с целью подтверждения завершения процесса предоставления отчетности.
9. По окончании кредита партнер вносит обновление о прогрессе в РА2.	Как и когда Вы собираете обновления о прогрессе?	У начальника Отдела финансовой помощи есть студент-практикант, который будет звонить получателям кредитов для сбора данных о ходе выплат. Практикант будет собирать такие данные каждый год в течение всего срока кредита. Кроме того, это послужит напоминанием для студентов об их задолженности по кредиту. Также практикант будет собирать данные о завершении кредитования после полного погашения кредита.
	Кто вносит обновления о прогрессе в РА2?	Практикант будет публиковать данные о ходе выплат в РА2.

Организация, рассредоточенная по большой географической территории

«Prosperity Finance» предоставляет групповые кредиты фермерам, которые ранее не имели доступа к финансовым услугам. Они бы хотели разработать новый кредитный продукт, позволяющий уже существующим клиентам запустить параллельный бизнес по выращиванию поросят. Вместе с кредитом клиенты пройдут обучение по разведению и уходу за поросятами.

Главный офис «Prosperity Finance» расположен в крупном городе, но большая часть работы осуществляется 10 филиалами, расположенными в разных уголках страны. Большинство филиалов не имеют надежного доступа в Интернет и планируют нанять на полный рабочий день Kiva координатора, который будет работать из главного офиса компании.

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
1. Партнер выбирает заемщика.	Как Вы выбираете и оцениваете заемщиков?	Данный кредит будет предоставляться существующим группам, которые прошли как минимум один обучающий курс и погасили как минимум один кредит. Численность каждой группы не должна превышать 10 фермеров. Наш Кредитный комитет одобряет все кредиты.
	Как Вы объясняете условия кредитования потенциальному заемщику? Опишите сроки и условия кредита в терминах, понятных заемщику.	"Вы берете групповой кредит в размере 1000 долларов США. При этом каждый член Вашей группы получит по 100 долларов США на покупку поросят. Через год Ваши поросята должны быть готовы к перепродаже, а Вы к началу выплат по своему кредиту. Каждый член группы должен выплатить «Prosperity Finance» по 125 долларов США, куда входят 100 долларов США первоначального кредита и проценты, равные 25 долларам США. Если кто-то из членов группы не сможет выплатить 125 долларов США полностью, другие члены обязуются погасить остаток по кредиту. Таким образом, очень важно помогать другим членам своей группы обеспечивать поросятам должный уход с тем, чтобы каждый смог погасить свой кредит вовремя".

Пример Предложения о Партнерстве № 3 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
2. Партнер собирает информацию заемщика, включая: - Персональные данные - Фото - Подписанная Форма Отказа от Претензий со стороны клиента	Как и когда Вы собираете основную информацию, чтобы составить профили заемщиков?	Сотрудники филиалов будут собирать информацию о заемщиках при подаче заявления на получение кредита группой.
	Как и когда Вы фотографируете заемщиков?	Сотрудники филиалов будут делать снимки при подаче заявления на получение кредита группой.
	Как Вы объясните заемщикам, что их информация будет доступна широкой публике на веб-сайте Kiva? Составьте образец объяснения в терминах понятных заемщику.	«Prosperity Finance» необходиша Ваша помощь для получения средств для данного кредита. Мы хотели бы разместить Вашу фотографию, а также информацию о Вас, Вашей семье и Вашем кредите на Интернет сайте партнерской организации. Люд по всему миру смогут ознакомиться с вашим профилем на веб-сайте Kiva и отправить деньги "Prosperity Finance" с тем, чтобы помочь нам профинансировать ваш кредит. Как только "Prosperity Finance" получит вашу выплату, мы опубликуем сумму этой выплаты на веб-сайте Kiva, а затем отправим деньги обратно людям, которые помогли предоставить вам этот кредит. Вы даете свое разрешение на размещение своих данных на Интернет сайте Kiva?»
	Где Вы храните подписанную каждым заемщиком Форму Отказа от Претензий со стороны клиента?	Мы будем хранить формы отказа от претензий со стороны клиента в папке в офисе филиала.
3. Партнер вносит кредит в систему Администратор Партнера Kiva (РА2).	Кто вносит кредиты в РА2?	Мы наймем постоянного сотрудника для работы в главном офисе компании в качестве Kiva координатора. После одобрения кредита Кредитным комитетом Kiva координатор опубликует кредит в РА2.
	Как это лицо получает информацию заемщика и фотографию на этапе 2?	Каждую неделю все филиалы отправляют информацию о клиенте посредством курьерской доставки (новые заявления на получение кредита, данные по выплатам и т.д.) в главный офис компании. Они будут включать информацию и фотографии Kiva в свой еженедельный пакет доставки.

Пример Предложения о Партнерстве № 3 (продолжение)

Кредитный цикл Kiva	Вопрос	Ответ партнеров
4. Волонтеры Kiva редактируют или переводят кредит.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
5. Кредит публикуется на веб-сайте Kiva и в течение не более 30 дней должен быть профинансирован кредиторами Kiva.	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
6. Партнер получает средства (если профинансирован о 100% от требуемой суммы кредита).	Требуется ввести номер ответа партнеров	Требуется ввести номер ответа партнеров
7. Партнер собирает выплаты с заемщиков.	Как Вы собираете выплаты с заемщиков?	Как и в ситуации с другими кредитами, за сбор выплат будут отвечать сотрудники филиалов. Сотрудники филиалов встречаются с каждой группой в течение всего срока кредита с целью обеспечения их готовности совершать выплаты.
8. Партнер вносит данные о погашении задолженности в PA2 и, по мере необходимости, переводит средства обратно в Kiva.	Кто вносит данные о погашении задолженности в PA2?	На первой неделе каждого месяца филиалы включают обновленные данные по выплатам в пакет документов, отправляемых в главный офис вместе с курьером. Наш менеджер управления информацией использует эти данные для обновления нашей центральной системы управления информацией (системы отслеживания кредитов). Kiva координатор получит доступ к нашей системе управления информацией для возможности получения отчетов по выплатам и загрузки данных в PA2.
9. По окончании кредита партнер вносит обновление о прогрессе в PA2.	Как и когда Вы собираете обновления о прогрессе?	На первой неделе каждого месяца Kiva координатор будет звонить менеджеру каждого филиала и отправлять ему обновленные данные по ходу выплат, которые необходимо совершить до конца месяца. Сотрудники филиалов будут нести ответственность за сбор обновленных данных со своих групп.
	Кто вносит обновления о прогрессе в PA2?	Раз в месяц филиалы будут включать обновленные данные по ходу выплат в пакет документов, направляемых в главный офис вместе с курьером. Kiva координатор будет публиковать обновленные данные в PA2.