

## Trust Fund Establishment in Kazakhstan



## Financing Sources Возможные источники финансирования

1. Сборы от туристов
  - Fees from Tourists
2. Сборы от фондов ООПТ.
  - Fees from Special Protected Areas Funds
3. Сборы с въезда и транзита
  - Fees from entrance to the country and transit
4. Грант проекта ВБ.
  - Grant of the World Bank's project on Agricultural Competitiveness

5. Сборы от продажи почтовых марок.
  - Post stamps selling
6. Корпоративные фонды частных компаний.
  - Corporate Funds of the Private Companies
7. Привлечение частного бизнеса на региональном уровне.
  - Involvement of the Private Sector at the local/regional level
8. ГЭФ – 1,5 млн. Долларов/GEF – \$1.5 mln

9. Добровольные пожертвования через коммунальные платежи
  - Voluntary contributions from housing payments
10. Пожертвования/Charity contributions
11. Международные доноры/ International Donors
12. Пенсионные фонды/Pension Funds
13. Платежи и штрафы за ООС
  - Environmental Payments and Fines

### **Опыт работы с частным сектором Private Sector Cooperation**

1. Подготовка БП и проектов, отвечающих интересам частного сектора
  - Business plans and projects in compliance with private sector interests
2. Разработка программ устойчивого развития населенных пунктов, где присутствуют сырьевые компании
  - Development of Local programs of Sustainable Development in oil producing regions

3. Переговоры с компаниями по передаче части средств на благотворительность с учетом налоговых льгот
  - Negotiations with private companies for charity exemptions
4. Повышение информирования о деятельности компании, PR
  - Raising awareness of companies activities

### **Стратегия фандрайзинга Fund Raising Strategy**

1. Определить необходимую сумму и на что?
  - To define how much and for what
    - Краткосрочные /Short Term
    - Среднесрочные /Mid Term
    - Долгосрочные/ Long Term
2. 1 млн. \$ револьверный / revolver  
5 млн. \$ накопительный /endowment  
6 млн. - всего /total

3. Схема оперирования вкладами
  - Scheme for contributions operation
4. Определение возможных вкладчиков фонда (партнеров)
  - Identification of possible partners
5. СУР, МВК, МКУР, Казына, Парламент РК.
  - Engagement of existing bodies
6. Продумать заинтересованность каждого партнера
  - To identify interests of every partner

7. Информационно-презентационная стратегия фонда (веб-сайт)
  - Information and Communication strategy of the Fund
8. Стратегия работы с партнерами, консультантами (обмен опытом, информацией, конференции)
  - Outreach Strategy for work with partners and consultants
9. SWOT-АНАЛИЗ
  - SWOT analysis

10. Механизм отбора управляющей компании
  - Mechanism for Selection of the Managing Company
11. Механизм мониторинга эффективности и оценка
  - Effectiveness Monitoring and Evaluation Mechanism

**Действия на будущее**  
**Action Plan for nearest Future**

1. Доработка Концепции, Устава, Руководства по деятельности фонда
  - Finalization of the Concept, Charter and Manual of the Fund's work
2. Найти учредителей фонда
  - To find founders
3. Регистрация фонда
  - Fund's Registration

4. Выбор управляющей компании
  - Selection of the Managing Company
5. Презентация начала работы фонда
  - Launch of the Fund
6. Реализация стратегии фандрайзинга
  - Implementation of the Fund Raising Strategy