



Бюджеттің беттерге жіктеліп бөлінуі  
21, 25, 27, 30, 33, 36, 38, 41

Қысқаша баяндалуы:

Мына салаларда шетелдік сауданы (әсіресе, аймақтық сауданы) дамыту, техникалық көмек көрсету арқылы бағдарламаға қатысушы бес елдің бәсекелес қабілеттілігін арттыру және көп тарапты сауда жүйесіне (КСЖ) ықпалдасуға қол жеткізу болып табылады: шетелдік сауда стратегиясын әзірлеу; сауданың дамуын ынталандыратын қызметтер; кәсіпкерліктің дамуын ынталандыратын қызметтер; жеке секторға берулер ұйымдастыру; қоғамдық секторды техникалық жасақтау; экспортты сапалық басқару.

Мына салалар (модульдер) кіретін, SECO және ІТC мақұлдаған негізде техникалық көмек көрсетудің тұтастай бағдарламасы әзірленді:

- 1-модуль: Орта Азияда ішкі аймақтық сауданы дамыту
- 2-модуль: шетелдік сауданың стратегиясы - электронды сауданы қоса алғанда, ұлттық экспортты дамыту
- 3-модуль: сауданы дамытатын институттарды (Trade support institutions, TSI) қоса алғанда, көп жақты сауда жүйесімен (КСЖ) байланыстарды жүзеге асыру үшін Шағын және орта бизнестің (ШОБ) ресурстық орталықтарын құру
- 4-модуль: жеке және қоғамдық секторларды жарартау
- 5-модуль: сапалық басқару
- 6-модуль: сауда саласында ақпарат жүйесін дамыту

Осы құжаттың II қосымшасында жоғарыда аталған модульдердің қысқаша баяндалуы келтірілген.

Ұлттық деңгейдегі бірлескен және өзара байланысты қызметте және жалпы аймақтық ауқымда осы жобаның мейлінше оңтайлы нәтижелеріне қол жеткізілетін болады. Бағдарламаның басты кезеңінің нақты жедел міндеттері алдын ала кезеңде әзірленетін және байқаудан өтетін болады. Жетінші модуль - жобаны басқаруды ұйымдастыру, оның штаб-пәтерін белгілеу және Бағдарламаны әзірлеу.

Қолы Күні Аты/Лауазымы

Швейцария: \_\_\_\_\_

Қазақстан: \_\_\_\_\_

үкіметінің  
өкілдері

ІТC UNCTAD/WTO: \_\_\_\_\_

өкілі

## **А. ШАРТЫ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ ЕРЕЖЕЛЕР**

SECO Халықаралық сауда орталығына (ІТС) Орта Азияның бес елі, Бреттон Вуд институты жанындағы швейцар жобасының, Қазақстаннан басқа, қатысушылары, Тәуелсіз мемлекеттер достастығының (ТМД) мүшелері - Өзбекстанның, Түрікменстанның, Қырғызстанның және Қазақстанның саудалық дамуын ынталандыру процесіне техникалық жәрдем бағдарламасын әзірлеуді тапсырды ІТС-ың осы тапсырмасының негізі 2000 жылдың соңында Швейцарияның және жоғарыда аталған елдердің үкіметтері арасында болған және олардың саудадағы басымды міндеттерін және мұқтаждықтарын шешуге арналған екі жақты дәйекті келіссөздерде қаланған болатын. Бағдарламаның басты мақсаты осы елдердің көп тарапты сауда қатынастары жүйесіне табысты ықпалдасуына қол жеткізу болып табылады.

Осы Бағдарламаны іске асырудың стратегиялық бағыттарын, қызметі түрлерін егжей-тегжейлі әзірлеуден және жекелеген кезеңдерінен тұратын тұжырымдама үкімет тапсырмасының нәтижесіне айналды. Бағдарламаны талқылауға SECO-ың ресми тұлғалары қатысты және Берне олармен бірқатар консультативтік кездесулерден кейін және олардың осы Бағдарлама принциптерін мақұлдауы бойынша Terms of reference, TOR әзірледі. TOR мәтіні Бағдарламаны іске асырудың әртүрлі үш кезеңіндегі ішкі қажеттерінің, нақты мүмкіндіктері мен бағыттарының негізделуінен тұрады: i) алдын ала кезең, ii) істің белсенді кезеңі және iii) жедел міндеттер сияқты, тұтыныстары мен ықтимал мүмкіндіктерінің одан әрі белгіленуі шешілуге тиісті алғашқы кезең. 2001 жылғы 24 маусымнан 5 шілде аралығы кезеңінде төрт елде (Өзбекстан, Қазақстан, Қырғызстан және Тәжікстан) мемлекеттік деңгейде алдын ала кезең бойынша жұмыс жүргізілді және үш елде (Қазақстан, Қырғызстан және Өзбекстанда) миссияны белсендету жөнінде SECO-мен бірлескен жұмыс табысты жүргізілді.

Ұлттық үкіметтердің, олардың қоғамдық, жеке және дәнекер ұйымдарының өкілдерімен өкілдік ісін белсенді ету кезеңінде осы бағдарламаның негізгі ережелері қаралған консультативтік кеңестер өткізілді. Тараптар Бағдарламаның негізгі құрамдастарын ұғынуда бірауыздылыққа келді және оның негізгі ережелерінің негізділігін қуаттады. Осы кеңестер барысында елдер орталық азия аймағында сауданы дамыту Бағдарламасының принциптік ережелеріне бекемдіктерін білдірді.

Үш мемлекеттің үкіметтері және іскер топтары осы бағдарламаның іс-қимылының негізгі үш саласын мақұлдауын және техникалық жәрдемнің қажеттілігіне түсіністігін білдірді. Бұл салалар - сапалық басқарудың ресурстық орталығын, көп тарапты сауда жүйесімен (КСЖ) байланыстарды жүзеге асыру үшін ШОБ ресурстық орталығын құру және ұлттық экспортты дамыту стратегияларын әзірлеу. Қазақстан және Қырғызстан үкіметтері іс-қимылдың басқа екі саласын, нақты алғанда: ішкі - аймақтық сауданы және қоғамдық және жеке секторды техникалық жарактауды өте жоғары бағалады, Өзбекстан үкіметі болса, ықтимал техникалық ынтымақтастық саласынан мемлекеттік

және жеке секторды бір жақты шығарып тастады. Ол сондай-ақ, аймақтық экономикалық ынтымақтастық мәселесінде де қалыс қалып, өз ұстанымын осы салада жұмыс істеген көптеген дәнекер ұйымдардың, бұл ретте, ішкі аймақтық саудада өзін-өзі көрсетерлік ойдағыдай табыстарға жетпегендігімен түсіндірді.

Үкіметтердің өкілдері сауда ақпаратының және осымен байланысты қызметтер желісінің өткір қажеттілігін жақтады, сондай-ақ техникалық жәрдем көрсетуді сұрады. Жеке меншік секторларының өкілдері де осындай пікір білдірді. Осы саладағы көмек Швейцария үкіметі қазірдің өзінде қаржыландырып отырған жобалар шеңберінде Қазақстан мен Қырғызстанға беріліп отырған көмектің қисынды жалғасы болар еді. Сонымен қатар, техникалық көмек көрсетудің мүмкін салаларының бірі ретінде қаралған, сауданы электрондандыру қажеттілігі аталды.

Егер, сауда ақпараттамасының жүйесін жолға қоюдағы көмек көрсету техникалық жәрдем Бағдарламасының жеке бір бұтағын құраса, сауданы электрондандыру осы бағдарламаның екінші тармағының құрамдас бөлігі, нақты алғанда: ұлттық сауданы дамыту стратегияларын әзірлеу және іс жүзіне асыру болады.

Өкілдікті белсенді ету кезеңінде қол жеткен және 2001 жылғы 2 тамыздағы ІТC/DTCC/01/2593 баяндамасында айтылған нәтижелер, SECO үшін техникалық құжаттамалар, сондай-ақ төрт ел бойынша (Қазақстан, Қырғызстан, Тәжікстан және Өзбекстан) ІТC консультанттарының баяндамалары жоба қосымшасының алты негізгі саласы әзірленген негізге айналды.

- Орта Азияда ішкі аймақтық сауданы дамыту;
- Шетелдік сауда стратегиясы - ұлттық экспортты дамыту;
  - электронды сауда;
- Сауданың дамуын ынталандыратын институттарды (Trade support institutions, TSI) қоса алғанда, көп тарапты сауда жүйесімен (КСЖ) байланыстарды жүзеге асыру үшін ШОБ ресурстық орталықтарын құру;
  - Жеке және қоғамдық секторларды жарақтау;
  - Сапалық басқару үшін ресурстық орталықтар құру;
  - Сауда саласында ақпарат жүйесін дамыту.

Ұзақ мерзімді мақсатқа қол жеткізу процесінде - ішкі аймақтық сауданы дамытуда - көбіне, оңайлыққа түспейтін қысқа мерзімді міндеттерді де шешу қажет. Осы елдердегі жергілікті кәсіпкерлердің дағдылы қызмет тәжірибелерін назарға алу маңызды. Өзінің түпкі мақсаты ретінде ішкі аймақтық сауданы дамыту міндетін мүмкіндігінше сақтай отырып, Бағдарламаны жүзеге асырудың барлық кезеңінде әзірленген амалдар осы дағдыны ескере отырып түзетілуге тиісті. Мұндай амал жобаға қатысушы әрбір елдің сыртқы және ішкі аймақтық саудасының маңызды басымдықтары мен қажеттерін бөле көрсетуге мүмкіндік береді.

Жобаны жоспарлауға және жүзеге асыруға қатысатын біртұтас аймақаралық сауда органы - Мемлекетаралық Кеңес жалпы аймақтық мүдделерді қамтамасыз етуге ықпал

ететін болады. Техникалық мүмкіндіксіз бұл орган көмекші орган ретінде жұмыс істейтін болады, оның жұмысы ұлттық сауда операцияларының аймақтық деңгейге шығуына ықпал етуге тиісті болады. Мемлекетаралық Кеңес барлық елдерде танылған және жоғары деңгейде аймақтық іс-шаралар саласында өз мүмкіндіктерін дәлелдеуде.

Қазақстан, Қырғызстан және Өзбекстан республикаларының үкіметтері сияқты Мемлекетаралық Кеңес аймақтағы сауданы дамыту Бағдарламасына бекемділігін қ у а т т а у д а .

Бағдарламаны жүзеге асырудың алғашқы кезеңінде-ақ тиімді басқару құрылымы жасалатын болады. Мұндай құрылымға әрбір қатысушы елде Техникалық мәселелер жөніндегі бас кеңесші, Ұлттық жобалардың үйлестірушісі және Әкімшілік мәселелері жөніндегі көмекші кіретін болады. Сонымен қатар, ТСІ штаб-пәтерінде аймақтың өкілдігі үшін Аймақтық сауданы дамыту мәселелері жөніндегі кеңесші және Сауданы іске асыру жөніндегі көмекші қажет.

## **В. ЖОБАНЫ НЕГІЗДЕУ**

### **1. Жобаға қатысушы-елдердің даму басымдықтары**

Орта Азия мемлекеттері теңізге шығу мүмкіндіктерінің жоқтығымен және ішкі өткізу рыногының салыстырмалы түрде кішілігімен сипатталады. Халықаралық сауда мен жеке секторды дамыту, олар үшін жалпы экономикалық басымдықтар болып табылады. Бұл екі міндеттерді ойдағыдай шешу ішкі аумақтардағы кедейліктің төмендеуіне ықпал ететін болады.

Көп жақты сауда Жүйесінде (КСЖ) осы мемлекеттердің белсенді қатысуын олар адамзат тіршілігіне оңтайлы жағдай құру үшін жасалған аса маңызды қадам ретінде қарайды. Осы жобаның жоғарыда көрсетілген қосымшасындағы алты сала олар үшін барынша басым болып көрінеді. Әсіресе сауданың жеке іскерлікпен бірігу қажеттігі айрықша аталынады. Оған қоса, барлық елдер қоғамдық сектор мен жеке кәсіпкерлік (бұл ұғым ел жағдайына байланысты түрленгенімен) арасындағы тұрақты өзара қатынастар құру қажеттігін қалайды.

### **2. Қазіргі проблемалар**

Нарықтық экономика әсер ететін көптеген елдер саудадағы ғаламдасу мен ырықтанудан үлкен пайда табады. Мұндай экономикасы бар елдерге қосылу және адами тіршілік етуге қолайлы жағдайлар туғызу үшін Орта Азия мемлекеттері өтпелі шақ кезінде жалғаспалы түрде саяси реформалар жүргізіп, өзінің институттары мен инфрақұрылымдарын терең дамытуы, ғаламдасу экономикалық тәртібін қалыптастыратын процестерге қатысуы керек, сондай-ақ Үкімет пен жеке мемлекеттің осы елдердегі тиімді институциялық және адамдық ресурстары жан-жақты сауда Жүйесінде табысты әрекет етуіне жеткіліксіз болып отыр.

Өзін экономиканың әлемдік сауда жүйесіне біріктіруі үшін Орта Азия мемлекеттері

қуат жағынан нығайтып, сауда операцияларын ұлғайтулары керек, экономикалық ғаламдасудың бүгінгі үлгісін қалыптастыратын ережелерді жасауға қатысып, институциялық тетіктерді белгілеулері қажет. Ресурстық орталықтарды құру экономикадағы өмірлік қажетті ішкі реформаларды жүзеге асыруға, сондай-ақ өз рыноктарында нарықтық экономикасы туындап жатқан елдер үшін ашуға дайын индустриялық елдердің әрекет белсенділігіне ықпал етеді. Бүгінгі сауда кедергілерін жеке кәсіпкерлік арқылы көруге болады, ал жеке кәсіпкерлік пен қоғамдық сектор арасындағы өзара қатынас ауадай қажет.

Оған қоса, ұлттық экспорт және басқа да сауда процесіне қатысы бар салаларға енетін тиімді және оңтайлы сауда саясатын орнату керек. Мұндай процестерде толық және ішінара меншік мәселесі айқындаушы болып табылады. Бұдан өзге, ақша трансакциясының бағасын төмендетуге және көршілердің таныс экономика рыноктарында нарықтық және экспорттық тәжірибе алуға, ең бастысы халықаралық рыноктардың бәсекелік ортасына түсуге ықпал ететін экономикалық стратегияның аумақтық ауқымы туралы ойланған жөн. Мұндай стратегиялар барынша кең сауда бастамаларымен келісілуі тиіс.

Мына салалар шетел мемлекеттерімен экспорт және сауда жетістіктері үшін маңызды болып табылады:

(i) Сауданың ішкі аумақтық дамуы

- Дәстүрлі рыноктарды, әсіресе ТМД елдері бойынша көрші рыноктарды жоғалту өзі әлсіз экономикалық жүйені әлсіретіп жіберді;

- 1994 және 1997 жылдар арасында ішкі аумақтық сауданы басқа әлем саудасына қатысты үлесі 15%-тен 10%-ке кеміді. ІТС-тің алдын ала бағалауы бойынша аумақтың пайдаланылмаған сауда әлеуеті 1 миллиард АҚШ долларын құрайды;

- Ішкі аумақтық сауда мүмкіндігін айқындау үшін ашықтықтың жоқтығы;

- Қолда бар мүмкіндіктерді табуға, кәсіпкерлікті іскер кәсіпорынға айналдыруды ынталандыруға ықпал ететін институциялық тетіктердің әлсіздігі;

- Ішкі аумақтық сауданың дамуы мен дәстүрлі сауда қатынастарын қалпына келтіруді Орта Азия республикаларының жеке және қоғамдық секторлары маңызды міндет деп қарастырып отырғанда, нақты жағдай жоғарыда айтылған себептерге сай әрекетсіздік ретінде көрініп отыр.

(ii) Шетел саудасының сауда саясаты мен стратегиясы

- Барлық елдер аумағының шетелдердегі жан-жақты және тұтас сауда стратегиясының жоқтығы;

- Ел экономикалық жоспарлаумен және экспорттық бағдарламаларды дамытумен айналысады, бірақ тауарларды экспорттауда ірі бірлескен кәсіпорындардың нақты қатысуын күшейту қажет;

- Жеке және қоғамдық сектор арасындағы әрекетті өзара байланыс жоқ, ал жеке институциялар арасындағы қызметтерді үйлестіру деңгейі барлық елдерде нығайуы тиіс

;

- Қоғамдық және жеке ынтымақтастық тетігін қосқанда, практикалық жүзеге асырудың тетігі жоқ;

- Экспорттың рабайсыз әкімшілік рәсімдері;

- Бизнес пен сауда экспортын жүзеге асыру үшін оңтайлы ортаны дамытуға;

- Электронды сауда мүмкіндігін толық түсінбеу немесе жеткіліксіз пайдалану.

Барлық елдер ақпараттар мен байланыс саласындағы жаңа технологияларды өздерінің ұлттық сауда стратегиясын дамыту жобаларында тиімді пайдалануға тырысады.

(iii) Саудаға жәрдем жөніндегі институттардың инфрақұрылымы

- Институцияның тиімді инфрақұрылымы мен сауда және экспортты дамытуға арналған жалпы үйлестіру тетіктерінің жоқтығы;

- Шетел сауда технологиясының құзырлығын және сатып алуды дамыту, халықаралық рыноктарда жергілікті тауарлардың бәсекелестік бейімдігін арттыруға арналған сауда және экспорт саласында тиімді көмек және мамандандырылған қызмет көрсетуге бейімді кәсіптік және әкімшіліктік ұйымдардың жоқтығы;

- Сауданы инфрақұрылымдарды көліктік және басқа шаралардың жоқтығы.

(iv) Өнімдер мен рынокты дамыту

- Алымды рыноктар сапасының талаптарына сай тауарлар экспортының жоқтығы немесе жиынтықтарының шектеулігі. Экспорттарды тауарлар есебінен де жаңа рыноктар есебінен де әртүрлі ету;

- Басқару дағдысының жоқтығы және экспорттық әлеуеті бар жаңадан құрылған (немесе жаңадан жекешелендірілген) ШОБ жұмысына арналған білікті коммерсанттар мен кәсіпқой мамандардың жетіспеушілігі;

- Жұмыс капиталының жеткіліксіздігі және өндіріс пен құрал-жабдықтардың ескіруі

;

Көптеген кәсіпкерлер осы кезге дейін клиенттерді белсенді іздеуші емес, тапсырыс алушы немесе клиент талаптарын орындаушы ретінде әрекет етеді;

- Кәсіпкерлік пен бизнес саласында пайдалануға ықпал ететін сауда ақпараттары мен ілімдерінің жоқтығы.

(v) Көпжақты сауда мәселелері

- Дүниежүзілік сауда ұйымының (ДСҰ) келісімдері туралы ілімнің жоқтығы және іскер орталардағы осы білместіктің зардаптары. Бұл аспект күн өткен сайын маңызды бола түсуде, өйткені көптеген елдер, сондай-ақ олардың көршілері (мысалы, Қытай) жақын арада ДСҰ-ның мүшесі болмақ;

- Көпжақты сауда жүйесіне жанама жүретін пайда мен тәуекел етушілік туралы ілімнің жоқтығы;

- Орта Азияның шағын және ірі кәсіпорындарының өткен кездердегі әлемнен оқшаулану салдарынан ДСҰ және КСЖ туралы ұғымдары тым жүдеу. Осының салдарынан өз ұлттық экономикасына өмірлік маңызы бар - тоқыма, киім, ауыл

шаруашылығы сияқты салалар үшін үлкен рөл атқаратын ДСҰ шарттарының мағынасын бағалауға шамалары жетпейді;

- Саудаға жәрдемдесу институты TSI сияқты Ұйымдар КСЖ ұстап тұра алмастай әлсіз. Бұл барысындағы ілімдерді жинақтап, оларды тарату мүмкіндіктерін жасау.

(vi) Сатып алу және жабдықтау жүйесін басқару

- Материалдық құндылықтарды сатып алу және басқару олардың сапалық, сандық және сенімділігі мен бағасы турасында кәсіпкерлердің жалпы проблемасы болып табылады;

- Аймақтың барлық елдерінің теңізге шығуға мүмкіндіктері жоқ болғандықтан жабдықталу жүйесі мен жеткізу тізбектерін жақсарту аса маңызды проблема болып табылады;

- Ұлттық экспорттың бәсеке бейімділігінің тиімділігін арттыруға ілгерінді ықпал ету және жеке секторды жедел жабдықтау туралы ілімнің жоқтығы;

- Жеке секторды жабдықтау әдістерінің тиімділігі мен жеделдігін арттыру бойынша кеңестердің қажеттігі;

- Оқу құралдары мен кәсіпқой оқытушылардың жоқтығы, кәсіптік қызметті болжаудың құралдарын білмеу және әсіресе ШОБ үшін халықаралық рыноктардағы жабдықтау жүйесі туралы ақпараттың жоқтығы;

- Институцияның дайын еместігі, олардың ұлттық ауқымда жабдықтау жүйесін кәсіптік басқаруды ұйымдастыруға уақытылы әрекет етуі және көмек көрсетуге бейім еместік.

(vii) Қоғамдық секторды қамтамасыз ету

- Мемлекеттік шығыстардың құндылығын қысқартатын қоғамдық секторды қамтамасыз ету жүйесінің ашық еместігі;

- Қоғамдық секторды басқарудың тиімді жүйесінің жоқтығы ДСҰ-на кіруді қиындатуы мүмкін;

- қоғамдық сектордың кәсіптік мамандары мен сатып алушылардың және оқу инфрақұрылымының жоқтығы;

- Қоғамдық жүйе қызметінің тиімді үлгілерінің жоқтығы.

(viii) Сапаны басқару

- Бүгінде аумақтың өнеркәсіптік өнімдерінің басым көпшілігі алымды рыноктардың тіршілігін реттейтін сапа талаптарына жауап бермейді. Жалпы алғанда әлі де ескі кеңестік қалыптарды пайдаланады;

- Жергілікті өндірушілерге жоғарғы сапалы және әлемдік қалыптарға жауап беретін енбелі өнімдер тарапынан болатын зор қысым;

- Сапаны дамыту жөніндегі бағдарламаның жоқтығы, сапаны жақсарту бойынша әрекеттерді жоспарлау, ұйымдастыру, үйлестіру және орындауға қажетті ілімдердің жеткіліксіздігі;

- Мемлекеттер Бұрынғы Кеңестер Одағында қолданылған бағаны айқындау жүйесін



мұра етіп алды. Бұл ішкі аумақтық саудаға ықпал етуімен, ТМД-ның сыртындағы саудаға кедергі жасайды және ауқымды аренадағы экспортқа мүмкіндік бермейді;

- Оған қоса импортталатын тауарлардың шетелдерде қабылданған нормалары мен сертификатталуы ТМД елдерінде қабылданбаған, осыған байланысты жергілікті сертификациялау органдары кіргізілетін тауарларға қайта сертификаттау жүргізеді;

- Қайта сертификатталатын болғандықтан тауарлар тізімі үнемі өзгеріп отырады, сондықтан аумақ елдеріндегі сауда ахуалы ашық емес;

- Мемлекеттік стандарт, оның ішінде халықаралық стандартқа қатысты салаға қызметшілердің, сондай-ақ құнды айқындау жүйесіндегі өзара мойындаудың қазіргі ілімдерін жаңарту қажет.

#### (ix) Сауда туралы ақпарат

- Аумақ мемлекеттерінің Үкіметтері өз елдерінің іскер топтарына сауда ақпаратын жеткізу мәселесіне қызығушылық білдірді. Бұл қызығушылық халықаралық саудамен айналысатындар шешім қабылдауда ақпараттар рөлінің маңызын мойындағандықты көрсетеді.

- Сауда ақпараттарын қазіргі қолда бар тарату және жеткізу құралдарының өспелі жеке секторды халықаралық сауда туралы ақпараттармен қызмет көрсетуге мүмкіндігі жеткіліксіз;

- Осы ақпаратқа қолда бар сұраныс пен оны тарату қызметі жеткілікті түрде дамымаған. (Бұл 2000-2001 жылдары Қазақстан мен Қырғызстанда жүргізілген ІТС зерттеулері арқылы да, 2001 жылы маусым айында Санкт-Петербуркте ІТС аясында өткізілген және сауда ақпаратын басқару мәселесіне арналған семинарда бұл расталды. Қырғызстан мен Қазақстанның мамандары халықаралық сауда ақпараттарын тарату қызметтерін нығайтудың қажеттілігін растады).

### **3. Басқа да донорлардың осы саладағы қазіргі және жоспарланып отырған көмегі**

Орта Азия мемлекеттері сауда саласындағы бірнеше донорлар көрсеткен техникалық жәрдемнің пайдасын көруде. БҰҰБД (БҰҰ Бағдарламасын дамыту), АДБ (Азия Даму Банкі), ЕЖДБ (Еуропалық Жаңарту және Даму Банкі) және басқалар аймақтық деңгейде, осы уақытта Халықаралық Қаржы Корпорациясы сияқты Бағдарламалар (Швейцария ХҚБ пен шарт бойынша), Техникалық жәрдемдесу жөніндегі неміс орталығы (ТЖМО), ЮСАИД (халықаралық сауда жөніндегі АҚШ агенттігі), ТАСИС-ЕС және басқалар ұлттық деңгейде, сонымен ішінде және шекара арқылы сауда мәселесі бойынша жұмыс істеуде. Алушы елдер өзінің тәуелсіздігін тек 10 жыл бұрын алғандықтан олардың техникалық көмектері тек, сауда құқығының негізін құруға және жеке секторды дамытудың макро деңгейге бағытталған. Жоғарыда айтылғандарға байланысты донорлар қызметінің модульдері былайша жүзеге асырылады:

#### **3.1. 1-модуль: Сауданың ішкі аумақтық дамуы**

Осы уақытта бір де бір донор ұйымдары таза бизнесті нығайтуға бағытталған сауданың ішкі аймақтық даму әдістемесі мен тәсілін қолданбайды. ЮСАИД, ТАСИС-ЕС, ХҚК (агробизнес саласында) және ТЖМО аз дәрежеде шекара арқылы сауданы ынталандырумен шұғылданады, ішкі аймақтық сауда мәселелері тәжірибеде олардың жүйелі әзірлеулерінің, яғни деңгейлік қол жеткізілген болжалды нәтижелердің мәні болып табылмайды. ТРАСАКА-ЕС, БҰҰБР, АДБ және ЕЖДБ жанындағы "Жібек жолы аймағын дамыту" Бағдарламалары сауда қаражаттарын және т.б. кедендік үйлестірудің мәселелері енетін макро деңгейдегі сауданы дамытудың проблемаларымен айналысады. Шекаралық Бағдарламалар, ал аймақтық ауқымда емес, бір мемлекеттің проблемалар көзқарасы тұжырымынан құрылады. Бұл басқа да себептерден өзге екі жақты негізіндегі донор ұйымдарының жұмысына байланысты. ІТС БҰҰ ретінде өзінің жақты қызметін аумақтық бизнеспен жеке секторға өзі енетін және соған бағдарланған міндеттердің кең көлемімен жабдықтай алар еді.

Бағдарлама жұмысының ауқымын кеңейтудің мүмкіндігі табылды және vis-avis с ЕЖДБ және БҰҰБД терең талқылады.

Қазір ІТС ЭЫҰ (Экономикалық ынтымақтастық ұйымы) Хатшылығымен бірлесіп ЭЫҰ мүше-елдерінің саудаға ықпал ететін және нығайтатын бизнесті дамыту жөніндегі жобаны жүзеге асырады. ЭЫҰ мүше-елдердің іскер адамдары бас қосқан осы жоба шеңберіндегі (тоқыма және киім саласында) Сатып алушылар-Сатушылардың бірінші кездесуі 2001 жылы қазанда болды. Барлық Орта-азия елдері ЭЫҰ бағдарламасының мүшелері болып табылатындықтан, осы жобаның тәжірибесі мен нәтижесі осы құжатта көрсетілген.

### **3.2. 2-модуль: Шетелдік сауданың стратегиясы - электрондық сауданы қоса алғанда, ұлттық экспортты дамыту**

Екі ел үкіметі көмек көрсетіп, кеңес беретін серіктерді іріктеумен айналысып жатыр, егер көмек нақты нәтижеге жетуге бағытталмаса одан дереу бас тартады.

### **3.3. 3-модуль: Сауданы дамытуға ынталандырылған (Trade support institutions, TSI) институтын енгізіп көп жақты сауда жүйесіне (КСЖ) байланысты жүзеге асыру үшін шағын және орта бизнес (ШОБ) ресурстық орталықтарын құру**

ЮСАИД ДСҰ-на кіру жөніндегі техникалық кеңестерін ұсынды. Бұл уақытта кеңестерді Қырғызстанға ұсыну оның осы ұйымға кірген соң да жалғастырылуда, Қазақстан мен Өзбекстан үкіметі ЮСАИД-тан мұндай кеңестер алуға енжар тілек білдірді. Бұның орнына Қазақстан БҰҰБД-ға ДСҰ-на кіру жөнінде техникалық көмек көрсетуі тілек білдірді - оның айғағы ел ДСҰ-на және КСЖ қатысуы аса маңызды мүшелік деп санайды. Алайда, БҰҰБД-да ақша қорының болмауына байланысты мұндай көмек көрсете алмады. Бірақ осындай тілекпен АБР-ға Өзбекстан үкіметі

ықылас білдірді. АДБ тек жартылай оған өзінің аймақтық жобасының шегінде қамтитын және ДСҰ-на мүшелік мәселелерін шақыра алды. Осы барлық елдерде ТАСИС-ЕС елдердің екі жақты әріптестігінің келісімі шегінде ДСҰ туралы білімін игеруге кейбір жәрдемдесулерін ұсынады. ШОБ дамыту аймақтағы барлық дәнекер үшін басымдылық болып табылады. ЮСАИД, ТАСИС-ЕС және ТЖМО үш елдердің ШОБ-қа бағытталған жаңа жобаларды жүзеге асыруға кірісуін жоспарлайды немесе жүзеге асырады. Осы уақытта экспорт өздігінен бүгінгі Бағдарламаның бас мақсаты бола алмайды, оның болашақта дамуы сыртқы рыноктарда аз мөлшерде алынып тасталмайды. Сонымен, ТАСИС-ЕС және ЮСАИД ШОБ-ты дамытуға жәрдемдесуді болашақта шекара арқылы сауданы дамытуды ұсынады. ШОБ-ың дамытудың жаңа жоспарын жақында ТАСИС-ЕС Қырғызстанда бастады. Осы жоспар тек елдердің үш облыстарында (Шу, Талас, Нарын) іріктелген кәсіпорындармен тікелей жұмыс істейді. Экспортты дамытудың жан-жақты тәсілдерін көздейді. Қырғызстан және Өзбекстанға арналған жоспарлардағы тікелей кәсіпорындарға және тоқыма, киім және тамақ азық-түлік саласындағы секторалдық байланысын дамытуға көмекке шоғырланады, экспортты дамытудың жекелеген жақтарын әзірлейді. Қазақстанда ТЖМО ішкі тұтынулар үшін өнімдер шығаруға бағытталған ШОБ-ке көмек көрсетеді және шетелдерімен сауданы дамытуға байланысты оның екі жақты бағдарламаларын міндет е т і п

қ о й м а й д ы .

ХҚК және Швейцария арасындағы келісімінің шеңберінде ХҚК Қырғызстан, Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстанда (ШОБ ерекшелігінде) жеке секторды дамытуды жоспарлайды. Оның міндеті батыс инвестициялар үшін қолайлы ортаны дамыту болып табылады, бұл жағдайды жекелеген индустрияның ерекшелік проблемаларына (мысалы, тау-кен өңдеу өндірісінің басқару жүйесіне), сонымен қатар бизнестер үшін ақпаратқа қол жеткізу және қызмет көрсету аясын жақсартуға көңіл бөлінеді. ХҚК көмегі тұтастай бизнесті басқару және машықты енгізуге байланысты жеке секторының техникалық проблемасын шешуге бағытталған. ХҚК бизнесті енгізу ережесі бойынша кепілдемелерді өндіру үшін Өзбекстандағы базистік проблемаларға зерттеулер жүргізеді. Тәжікстандағы ХҚК-ның фермерлік меншік мәселелерімен шұғылданады. Ол Өзбекстанда жергілікті кеңесшілерді оқытуды және жобаның барлық қатысушы-елдерінде "жалдау индустриясын" құруға көмек көрсетуді жобалайды.

ШОБ үшін несиелендіру жүйелерін дамытумен ЕЖДБ, АДБ және ИДБ (Ислам Дамыту Банкі) шұғылданады. Ондағы жеңілдік несиелердің бөлінуін (немесе төленуді) қамтамасыз ету мақсатында әр елдердегі бизнес мәселелері жөнінде техникалық көмекті банктер және орталықтармен көрсетеді.

ІТС Қазақстандағы (тоқыма саласы) және Қырғызстандағы (тамақ өнімдерін өңдеу) кәсіпорындарға тікелей көмекті жүзеге асыра отырып, аймақтық ШОБ кәсіпорындарына бағытталған Бағдарламаларды жүзеге асырады, одан өзге, ІТС Қырғызстан мен Қазақстанда ел масштабында ДСҰ-ның мәнін және оның жұмыс істеу

әдісін ұғыну үшін жағдай жасауға бағытталған "Дүние жүзілік сауда жүйесі" деп аталатын Бағдарламаны бастады.

### **3.4. 4-модуль: Жеке және қоғамдық секторды қамтамасыз ету**

Экспортты ұлғайту (жеке секторды қамтамасыз ету) үшін сатып алу және жабдықтауды жүйелеуді басқару мәселесі аймақтық донорлардың назарынан тыс қалады. Кейбір көмек көздерін іздестіру мәселелерінде жеке ШОБ-қа жәрдем көрсетіледі. Алайда, осы мәселелердің құрылымдық және жан-жақты тәсілдер әзір жоқ.

ХҚК басқару жүйесін дамыту мәселесінде тау-кен өндіру өнеркәсібі саласындағы ШОБ-пен шұғылданатын қырғыз кәсіпорындарына көмек көрсетуді жоспарлайды. "Жеке кәсіпорындар әріптестігі" (Private Enterprise Partnership, PEP) Бағдарламасы шеңберінде ол осы өнеркәсіптің жабдықтау жүйесін дамыту үшін техникалық көмек көрсетуді де жоспарлайды. Осы Бағдарлама Kumtor Operating Company үшін қажетті тауарлар мен қызмет көрсетулерді өндіруге бейім жергілікті компанияларға қаржы көмегін ұсыну үшін құрылған, Kumtor Operating Company және ХҚК компаниясының қ о р ы м е н қ а р ж ы л а н д ы р ы л а д ы .

ЮСАИД аймақтың жабдықтау проблемасына қатысты 4 ел аумағында (Түрікменстан олардың қатарына кірмейді) Бағдарламаны жүзеге асырады. Олардың қызметі айтарлықтай алға жылжыған жоқ. Алайда, ДСҰ-ға қабылдау кезінде "Үкіметтің қамтамасыз ету туралы келісім" қоғамдық секторды жабдықтауда ескерілетін м а ң ы з д ы т а р м а қ б о л а д ы .

Осындай бірнеше жыл бұрын Дүниежүзілік банкі Өзбекстанда мемлекеттік сатып алу туралы заңын әзірлеуге көмек көрсету үшін US 160,000 \$ мөлшерінде "Институциялық дамыту қоры" грантын ұсынды. Осыған байланысты Банктің есеп беруінің дайындығы жөніндегі жұмысы 2001 жылдан басталды.

### **3.5. 5-модуль: Сапалық басқару**

Барлық донор ұйымдардан басқасы тұтастай аймақтық елдердің өнеркәсібін және жекелей алғанда экспорттық жүйені дамыту үшін экспортты сапалық басқарудың мәселесін маңызды міндет деп санайды. Көпшілігі осы проблеманы өзінің техникалық көмек стратегиясына енгізді. Алайда, бір де бір миссия Бағдарламада экспорт проблемасының негізделген, фокустанған тәсілін анықтаған жоқ.

Қырғызстанда ТАСИС-ЕС стандарттау жөніндегі органдардың онда ISO нормаларын енгізуге көмек көрсетуге өтініш алды. Көмек көрсетілген жоқ. Малайзия Үкіметі Қырғызстанның стандарттау жөніндегі органдарына ISO 9000 тіркелуіне көмек кө р с е т у д і ж о с п а р л а п о т ы р .

Дүниежүзілік банк Өзбекстанда экспортқа арналған мақта жүйесін жақсарту үшін заем ұсынды. Өзбекстан Үкіметі АДБ-не институционалдық деңгейдегі халықаралық стандарттарды енгізуге көмек көрсету туралы өтініш білдірді.

### **3.6. 6-модуль: Сауда ақпараты**

ТЖМО, ТАСИС-ЕС және ЮСАИД жүзеге асырылатын ШОБ-ты дамыту жөніндегі кейбір ұлттық жобалар, ондағы қажетті нақты бизнестердің ерекшелік қажетіне байланысты пайда болатын, сауда туралы ақпараттармен жабдықтайды. Осы ақпарат жиі нақты рынокке (мысалы, ТЖМО жағдайында осы рынок Германияныкі) немесе тек өзінің ішкі рыногына қатысты болады. Аймақтағы елдердің ақпарат көздері шашырылған және кәсіпкерлер мен бизнестерге сауда ақпараттарын ұсынатын бірыңғай ұлттық қызмет жоқ.

Әртүрлі модульдегі донорлық қызметтің жалпы көрінісін 1 Қосымшадан табуға болады.

Бағдарламаны іске асырудың екінші кезеңінде ХҚК, осы ХҚК мен Швейцарияның серіктестігі туралы келісімге сәйкес әзірленген, ХҚК-нің ғаламдық интернетінің аспабы. Бейімделген тілдік нұсқасы Бағдарламасының тұсаукесерін жоспарлап отыр.

## **4. ІТС Салыстырмалы әзірлеулер**

### **4.1. 1-модуль: Ішкі аймақтық сауданы дамыту**

ІТС ішкі аймақтық сауданы дамыту жөнінде өзінің бірлескен ОЭС және мемлекетаралық кеңес Атқарушы комитетінің қызметіндегі курсында аймақпен және Бағдарламаның қатысушы-елдерімен танысты. Нақты трансакция мүмкіндіктері бар оның аударма тұжырымдамасы көптеген әлемнің көптеген елдерінде ойдағыдай қолданылады. Бұл тұжырымдама осы аймақтың тұтынуына қолданылады. Оған қоса, ІТС ЕСО бірлесіп, осындай жинап, қорыту нәтижелері бар қатарлас бағдарламаны жүзеге асыруда.

### **4.2. 2-модуль: Шетелдік сауданың стратегиясы - электрондық сауданы қоса алғанда, ұлттық экспортты дамыту**

ІТС халықаралық сауданы жақсартуға бағытталған тиімді институционалдық инфрақұрылымды дамытудың әртүрлі елдерімен және әріптестерімен ынтымақтастықта 35 жылғы тарихы бар. Оның өкімінде экономика дамыту, дамушы және өтпелі талдауынан алынған экспортты жоспарлаудың ең табысты тәжірибесіне салыстыра талдаудың бірыңғай жүйесінің жиыны бар. (Жақында ІТС және SECCO өткізген жыл сайынғы форумдар үшін дайындалған). Соңғысы ІТС экспорт рыногы бойынша салыстыру және талдаудың мүмкіндіктеріне (мысалы, Сауда картасы) ие және сауда индустриясының қызмет көрсетуін ұсыну саласында ең ірі экспорттер болып табылады.

### **4.3. 3-модуль: Сауданы дамытуға ынталандырылған (Trade support institutions, TSI) институтты қоса алғандағы, көп жақты сауда жүйесімен (КСЖ) байланысты жүзеге асыру үшін ШОБ ресурстарының орталықтарын құру**

ДСҰ-ның еншілес ұйымы ретінде және бұрынғы Тариф және сауда жөніндегі бас келісім (ТТБК) бойынша ІТС міндеттері ДСҰ-ның келісімі түсінігін іскер ортаға көрсету және оны әлем бизнесіне, Көп жақты сауда жүйесіне (КСЖ) қолдану, сондай-ақ оның халықаралық рыногте бәсеке қабілетін жақсартуға көмек көрсету болып табылады. Онда ғалама Дүниежүзілік Сауда Электрон Жүйесінің жобасы, басылымдар, бизнес әлемін пайдалануға арналған арнайы келісулер, саудаға және тікелей кәсіпкерлікке көмек көрсету міндеттерді шешу үшін ІТС әртүрлі үлкен тәсілдер мен инструментарилер қолданылады.

Өзінің ДСҰ-ға жақындығы және сауданы және экспортты дамытуға мамандандырылған БҰҰ ұйымы болып табылатын факті арқасында ІТС-тің айрықша шағын және орта мөлшердегі, сондай-ақ көп жақты сауда қатысындағы мәңгі өзгеретін әлемде өзінің тіршілік қабілетін жақсартуға тырысатын өтпелі кезеңнің елдері мен экономикасының бизнесіне құзырлы және бірегей көмек тәжірибесі бар.

#### **4.4. 4-модуль: Жеке және қоғамдық секторды қамтамасыз ету**

(i) 4.1-кіші модуль: Сатып алу және жеткізудің басқару жүйесі ІТС Орталық және Шығыс Еуропа (СЕЕ) елдерінде жиналған сатып алу институттарын дамытуда және бәсеке қабілетін жақсартуды қамтамасыз етудің көп жылдық тәжірибесі бар. Сатып алуды және материалдарды басқаратын (SVME) швед Ассоциациясымен бірлесіп, ІТС мамандандырылған институттар қажетіне жауап беретін және әрбір ұлттық контексте пайдалануға болатын жалпы оқу құралдарының жана сериясын әзірледі. Бұрын швед үкіметі орыс тіліндегі құралдарды аударатын және СЕЕ елдері үшін орысша сөйлейтін мұғалім кадрларын дайындау міндеттемелері кіретін Бағдарламаны қаржыландырды. ІТС олармен бірге орыс тілінде аударылған құралдарды, сондай-ақ осы Бағдарлама олар әзірлеген кадрларды пайдалануды жоспарлайды. ІТС институт өзінің әлеуетін дамытуға көмектесетін басқаруды дамыту жөніндегі педагогика, андрогогика және семинарларды жүргізуде қазіргі заңнамаға жүйелі бай тәжірибесі бар. Бағдарламаны іске асыру курсына ұлттық институттар ұсынатын оқу материалдарының ішінде мыналар болады: ІТС басып шығарған сатып алу және жабдықтауды басқару жөніндегі модульдік оқыту жүйесі-құралы, ІТС-тің ақпарат банкі, интернетті қолдау жөніндегі торап, сондай-ақ осы сала бойынша іргелі еңбектер, тематикалық модульдар, техникалық және диагностикалық басшылық. Әрбір институтқа ақпараттың өнімдермен және қызметтермен танысуға мүмкіндік береді.

ІТС даму елдері мен экономикаға өту кезеңінің тұтастай айтқанда, ақпараттық және диагностикалық инструментарияларын, техникалық Бағдарламасын әзірлеуде кең көлемде әртүрлі оқу құралдарын дайындаумен шұғылданды. Осыған сауданы дамытуға ынталандыратын мұғалімдерді дайындау, кәсіпкерлерге және институттарға кеңес ұсыну әртүрлі елдер мен аймақтарда сенімді жүйе көмегін белгілеу, сондай-ақ сауданы дамыту жөніндегі ұйымдармен экспорт институттарының интеграциясы жатады. ІТС

өзінің ынтымақтастығын аймақтағы халықаралық ұйымдармен (ЮНИДО) өндірісін дамыту жөніндегі БҰҰ ұйыммен, сауда және (ЮНКТАД) дамыту жөніндегі БҰҰ Конференциямен, (ИСО), ДСҰ-ның Стандарттау жөніндегі халықаралық ұйымы, өзінің Бағдарламасын іске асыру және Бағдарлама қатысушыларының пайдасы үшін Азия даму банкімен жұмыс істеуін жалғастырады.

(iii) 4.2-кіші модуль: Мемлекеттік қамтамасыз ету

ІТС әртүрлі әлем аймақтарында мемлекеттік сатып алу саласында техникалық көмек көрсету жөнінде Бағдарламаны іске асыруда тәжірибесі бар. ІТС мемлекеттік қамтамасыз ету секторы үшін әртүрлі оқыту Бағдарламаны іске асырумен шұғылданады. Бұл дайындау, мемлекеттік қамтамасыз ету органдарының қызметшілерін оқыту, жаттықтырушыларды дайындау және жаттықтырушылар мен тренинг қатысушылар үшін аудио және визуалдық материалдық оқулықтарды қоса алғанда, мемлекеттік қамтамасыз ету саласында оқыту материалдарының кең көлемін әзірлеу.

Көптеген біздің Бағдарламалар Дүниежүзілік банкпен, аймақтық банкпен, БҰҰБД, техникалық және қаржы көмектерін көрсету жөніндегі агенттіктермен жүзеге асырылды.

ІТС техникалық ынтымақтастық бойынша қызметті қолдау жөнінде бірнеше инструменттер мен материалдарды әзірлейді және қолданады. Мұнда Мемлекеттік Қамтамасыз ету Жүйе бойынша қысқа басшылыққа алады, елдер мен компаниялар әртүрлі аспект жүйелерін, Тендерлік Құжаттардың Үлгілерін және қамтамасыз ету мен жабдықтау жөнінде менеджерлердің машықтарын дамытуға қолданылатын, Қамтамасыз етуді оқыту (МҚОЖ) жөніндегі Мемлекеттік Жүйені салыстыруға мүмкіндік береді.

#### **4.5. 5-модуль: Сапаны басқару жөніндегі инфрақұрылым құру**

Ғаламдық сауда ортасында агенттіктерді реттейтін техникалық талаптардың экологиялық шығынынан аман болу үшін азаматтардың денсаулығын және қауіпсіздігін қорғауды қамтамасыз ету байқалды. Тұтынушылар талаптанатын экологияның дамуын, адамдар, жануарлар мен өсімдіктерді қорғау жөніндегі санитарлық және фитосанитарлық шараларды сақтауды, сауданы қорғауды қамтамасыз етеді. ТВТ техникалық барьері бойынша ДСҰ келісім, сондай-ақ техникалық талап пен санитарлық және фитосанитарлық шараны (SPS) қамтамасыз ету үшін құрылымды санитарлық және фитосанитарлық шара бойынша құрылым ұсынады, халықаралық стандарттарды пайдаланудың талабымен саудаға қажетсіз барьерлар жоқ, оның негізінде SPS реттейтін нормативтік құжаттар мен шаралар бар. Тіпті техникалық ереже мен SPS экономикасы ауыспалы елдің экспортерлері үшін халықаралық стандартқа негізделген олардың өнімдерімен бұл талаптарға қиын да және қымбат жауап береді. Алайда, Орта Азия елдеріндегі маңызды стандарттар үшін баламалылық

инфрақұрылым мен өнім стандарттарын дамытуға қатысу және әсер етуге тиісті баға беруді жүргізу (ондағы олар мүдделі) және өндірушілерге/экспортерлерге олардың өнімдерінің техникалық талаптарын, стандартын және SPS шарасының сәйкестігін демонстрациялауға мүмкіндік береді. ІТC ДСҰ-ның еншілес кәсіпорыны болып табылады және ISO тығыз ынтымақтасады, осындай инфрақұрылымды белгілеу жөнінде Орта Азияда жұмыс және сараптау жүргізудің айтарлықтай тәжірибесі бар.

Экспорттық сапамен басқару жөніндегі қызмет экспорттың жылжыту және бірегей тәжірибеде негізделген және даму елдердегі ең үздік практикасын және өтпелі кезең экономикасы бойынша Стандарттауда, Сапаны Сақтандыруда, Тіркеу және Метрологияда пайдаланудың тұтастай тәсілі бар. Жарияланым мен құралдар стандарттарының қазіргі практикасы мен сапалы ақпаратын ұсынады, стандарттарға қатысты және бағаға сәйкес сауда процесстерін күшейтуге талап етеді, мысалы, Сапалы Экспортпен Басқару жөніндегі Жәрдемдер және Сапа бойынша Экспортерлер Жәрдемі. ТВТ бойынша оның ұлттық агенттіктерін дамыту және нығайтудың ІТC стандарттарын қайта қарау және инфрақұрылымын бағалауда бірнеше африка елдеріне көмек көрсетті. Жобада қаржыландыратын клиентпен ІТC Ұлыбританияның Тіркеу Қызметінен кредит алуға, Азық-түлік Сапасын және Абу Даби Муниципалдық Қоршаған Ортасын бақылау бойынша Лабораторияны ұсынуға мүмкіндік берді. ІТC "ТВТ және SPS және оларды іскер қоғамдастыққа тарту жөніндегі ДСҰ-ның келісімі" тақырыбы бойынша бірнеше семинарлар жүргізілді.

#### **4.6. 6-модуль: Сауда ақпараты**

ІТC ақпараттық жүйелермен және құралдармен басқаруды зерттеу және оқыту методологиясын әзірлеуде, даму елдері мен өтпелі экономика елдерінде сауда ақпаратын басқару жөнінде шешімдер әзірлеуде кең тәжірибесі бар. Осындай шешімдер әр елдердің өзіндік талаптарына тез шешім қолданылады, ақпараттық процесті тұтынудың алғашқы бағасын және ақпараттық қызмет мониторингісін жоспарлау процесіне дейінгі мүмкіндіктер береді.

Орта Азиядағы донор қызметімен танысу үшін 1 Қосымшаны қарау.

### **С. БАҒДАРЛАМАНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫ**

Бағдарламаның негізгі мақсаты сыртқы саудадағы бес қатысушы-елдердің қатысуын дамыту, әр түрлілендіру және кеңейту, әсіресе аймақаралық сауданың көп жақты сауда жүйесіндегі бәсекеге қабілеті мен интеграциясы болып табылады. Бұның барлығы сыртқы сауда стратегиясының саласындағы институционалдық деңгейдегі саудаға көмек көрсететін қызметтерді, кәсіпорынды дамытуды қолдайтын қызмет, жеке секторды басқару, сапалы экспортты қоғамдық жабдықтау мен басқарудың техникалық көмегі а р қ а с ы н д а м ү м к і н .

Көп жағдайда осы саладағы ІТC аймақтарға (және тұтастай ТМД) техникалық



жәрдемдеседі, осы себепті ұйымдар, айтылған елдердегі салалар қажеттілігі мен әлеуетін біледі. Одан әрі ІТС аймақта бұдан да кең аспектіде қолданумен Шығыс-Шығыс - аймақаралық сауданы дамытуға сәйкес мақұлданған методологияларға ие.

Бірақ, Бағдарламаны іске асыру кезінде қажетті әрі қарай бағалауы бар және/немесе алты Бағдарлама модулін ұсынған және екі мақсатты елдер (Тәжікстан мен Түрікменстан) ұсынған қоғамдық және кейбір жеке секторлар сұранысының негізінде қажеттілігі бар.

Демек, Бағдарламаның екі кезеңінде жүзеге асырылуы болжанады. Жоспарланады, бірінші кезең техникалық ынтымақтастық маңызынан және бұдан әрі таңдап алынған модульдер мен елдердің тұтыну негізінен, екінші (негізгі) кезең Бағдарламаның құрам мәніне жақсы икемделген беталысынан тұрады. Бұл екінші кезең үшін қаралған жұмыс жоспарында бейнеленген.

Аймақта мүдделі үкіметтермен тығыз ынтымақтастықта әзірленген қызметті жүзеге асыру жөніндегі Бағдарлама, үкіметтің сеніміне қолайлы.

Барлық Бағдарламаны жүзеге асыру тиімді болу тиіс. Жіберу нүктесі мен қол жеткізуді анықтау, аймақта тұтынушылардың жағдайын және туындауын өзгерткен жағдайда Бағдарламаның модульдерін тиімді бейімдетуге жәрдемдеседі.

Жалпы айтқанда, нақты байланыс пен біріге әрекеттену, ұлттық және аймақтық деңгейде іске асыратын қызметке оң әсерін қамтамасыз ету үшін алты модуль жүзеге асырылуы тиіс. Негізгі кезеңдегі бірігудің әрекет етуі қамтамасыз ету жөніндегі тәсілдер бірінші кезеңде мұқият әзірленуі тиіс. Негізгі біріккен әрекеттер бір модульде жүзеге асыруда анықтаған қажеттілік пен қызметтерді есепке ала әзірлену тиіс. Мысалы, аймақаралық сауданы дамыту және/немесе оларды басқа Бағдарламада жалғастыру үшін сыртқы сауда стратегиясын дамыту. Мысалы, кәсіпорындарда шағын және орта бизнеске (ШОБ) және/немесе сапалы басқаруды жүзеге асыру үшін ресурс орталығына және/немесе сауда немесе басқа сала бойынша өзіндік ақпаратты ұсынуға тікелей көмек көрсету. Жұмыс істеген кәсіпорындарға тікелей көмек барлық модульдерде жүзеге асырылады, яғни сол КСЖ түсінігіне, өнімдер сапасын жақсартуда және өзінің жеткізулерін басқаруда кәсіпорындарға, экспорттық маркетинг және т.б жөніндегі сыртқы және ішкі стратегияны жүзеге асыруға көмектеседі.

Бағдарланған қызметті жоспарлау және іске асыруға сәйкес мемлекеттік әріптестік-ұйымдар мен коммерциялық кәсіпорындарды және қатысушы елдердің ұйымдарында тығыз ынтымақтастықты жүзеге асыру. Аймақ деңгейіндегі жұмыс Мемлекетаралық Кеңесінің Атқарушы Комитетімен тығыз ынтымақтастықта жүзеге асырылады. Толықтыру қағидасын ұстану керек, яғни бенефициарға ең жақын орналасқан мүмкіндігінше төменгі звеноның мүмкіндігі жөніндегі міндеттемелерді табыстау. Қазіргі ақпарат және коммуникациялық технологиялардың Бағдарламасын жоспарлау және іске асыру кезеңінде барынша мыналармен кірістіру тиіс: вебсайт,

бейне-конференция және басқалар.

Бағдарламаны іске асыру барлық бес елдермен қатарлас басталуы тиіс жорамалданады. Алайда, жоспардың ең шынайы басталуы мен жандандыруы үш елдерде - Қазақстан, Қырғызстан және Өзбекстан, ондағы ІТС миссия болған елдің ерекшелігін жақсы біліп және орнатылған байланыстың болуымен техникалық Бағдарламаны жүзеге асырады.

Тәжікстан мен Түркменстан сияқты екі басқа елдер, ең басынан Бағдарламаны іске асыруының қатысуына шақырылуы мүмкін, егер, саудаға қатысты салада техникалық көмек көрсетуге күйгелек жағдай мен мүмкіндігінің болмауына шынайы қараса, яғни жобаларды іске асыру үшін осы елдерді тартудың мүмкіндігі ең кейінгі кезеңде қарастырылған.

Орта Азияда ұлттық және аймақтық деңгейде сыртқы сауданы дамытудың саласында бірнеше қатар жобалар жүзеге асырылады, ол әртүрлі халықаралық ұйымдармен қаржыландырылады. Бағдарлама Орта Азияның сыртқы саудасын дамыту жөнінде қолданыстағы Бағдарлама қызметін үйлестіру және осы мақсатта ІТС мәселе бойынша мүдделі донорлармен белсенді кеңеседі.

Швейцария - ХҚК қолданыстағы әріптестік келісімімен тығыз ынтымақтастықты қамтамасыз етуге ерекше мән береді, оған сәйкес ІТС белгілі бір облыстарда, Қырғызстан, Тәжікстан, Өзбекстан және Түркіменстандағы жеке секторды (ШОБ) жартылай дамытуда техникалық ынтымақтастықты жүзеге асырады. Тығыз біріккен әрекеттер сол облыстарда жүзеге асырылуы тиіс, онда екі ұйымдар өзінің басымдылығы мен ерекше стратегиялық тәсілдерін ойдағыдай толтыру мүмкін. Бұл жүйелік менеджментті және шекаралық сауданы, ШОБ-ті дамыту саласында болуы мүмкін. Оның жетістігіне жетудің тәсілін орындау бірігіп әзірленуі тиіс. Нұсқаулықтар тиісті модульдермен осы тарауда көрсетілген.

Сонымен қатар, кіру жөніндегі барлық қолданыстағы жоғарғы талап рыноктары әсіресе, Импортты Жылжыту жөніндегі Швейцария Бағдарламасымен (ЕЖШБ) тығыз ынтымақтасты жоспарлайды. Соның ішінде өндірістік деңгейде сапамен басқару саласындағы ынтымақтастық мүмкін.

Ұсынылған техникалық көмек аймақтағы техникалық құрылудың жоғарғы деңгейін ескереді. Нарықтық экономикаға ойдағыдай өткен елдерде ІТС әріптестік ассоциациясынан орысша сөйлейтін мамандарды жұмысқа алу қажет. Әрбір осы бес ел әртүрлі саяси-экономикалық жағдайда. Осыған қарамастан олардың барлығы кеңес мұрасының жемісін тартуда және барлығына жалпы екінші тілде сөйлеседі, тегі олардың барлығында әртүрлі саяси және мәдени ерекшеліктері бар, оған байланысты әрбір елде бөлек жол мен іске асыру жоспары қажет. Осыған қарамастан осы Бағдарламаның бірден бір осы міндеттемесі аймақтың тығыз байланысын дамыту мүмкіндігінің пайдалары мен қолдауын демонстрациялау тиіс.

## **1. 1-модуль: Орта Азиядағы аймақаралық сауданы дамыту**

Әлемдік рыноктың дамуын ескере отырып, КСЖ және Ресей мен Қытайдың шекаралық рыногына бағытталған барлық елдер үшін аймақаралық сауданы дамыту маңызды. Елдер арасындағы аймақаралық сауда рыногын дамыту барлық елдердің тілектері бойынша нәтижеге, практикалық тәсілге, бағыты басым келуі тиіс. Тәсіл аймақтағы саяси жағдайды, қазіргі кезде экономикалық аймақтық интеграциясы аса тығыз оңтайлы болуы мүмкін. Бірақта, аймақаралық сауданы және аса тығыз экономикалық ынтымақтастықты дамыту, аймақ үшін ұзақ мерзім негізінде аса маңызды. Тәсіл әр елдің іскер орталары арасында (нақты бизнес-мәмілелер) сауданы дамытуына және мемлекеттің ішкі саясатына араласпауға бағытталған ерекше практикалық бизнес-бағыттағы қызметпен фокусталу тәсілі тиіс. Бұл тәсіл Экономикалық Ынтымақтастық жөніндегі Ұйымның Хатшысымен бірлесіп, ІТС іске асырған аймақ шеңберіндегі жоба ойдағыдай мақұлданды.

Осындай практикалық бизнес-тәсіл (үстінен астына) өнімдер мен секторларды анықтау үшін онда көп үміт күтілетін аймақаралық сауда болжамын беретін, сауда ағымы туралы талдаудың басталуы мүмкін. Талдаудан соң өнімдерді алмастыру негізінде Орта Азияның әртүрлі елдеріндегі бизнес-тәжірибеге егжей-тегжейлі құжаттандыру үшін зерттеу сұранысына және жеткізуіне зерттеу жүргізілуі тиіс және негізгі кәсіпорындардың қатысуымен сатушы-сатып алушының жиналысы аяқталады.

Саудадағы қиыншылық көрінісінің нақты жағдайлары мен жауабы негізінде аймақтағы практикалық сауданы кеңейту жөнінде (өнімнің бейімдеу мен дамытуын, өнім сапасын және т.б. жақсартуды қоса алғанда) прагматикалық әзірленуі тиісті т а л д а н у ы м і н д е т т і .

Экономикалық өсуі мен аймақтың тұрақтылығына қатысты қайтару әлемінде бұл модуль экономикалық өсуін одан әрі жандандыруға аймақтағы дәстүрлі сауда байланысының басымдылығына талпынады. Ол (модуль) Бағдарламада қалған бес үлгілермен бірлесуіне талпынады. Басқа Үлгілермен қауымдылық үлгінің мәні мен мүмкіндігіне тиімді іске кірістіреді, ондағы басқа үлгілер орындалады және салынады. Сыртқы сауда стратегиясы, көп жақты сауда жүйесіндегі ШОБ үшін ресурс орталығы, мемлекеттік және жеке сектордағы сатып алулар мен сапамен басқарудағы ресурс орталығы білім және мүмкіндік саласында бенефициарлар, ұйымдар мен сол сияқты к ә с і п о р ы н д а р ғ а б а ғ а б е р е д і .

Әртүрлі модульдердің тиімділігі анық, сондықтан кәсіпорын шынайы тіршілік жағдайында бизнес генерлеуге талаптанады және осындай аймақтағы елдердегі әріптестіктермен саудадан пайда алуға және іскер байланысты ойдағыдай орнату. Бірінші кезең кезіндегі қызмет әсерінің әлеуеті мен нәтижесін демонстрациялау, ондағы нақты бағытталған бизнес қызметі жай бизнестен бизнес мәмілесіне жы л ж у ы н а н а л ы н у ы м ү м к і н .

Швейцария әріптестігінің Бағдарламасымен жорамалданады, шекаралық сауданы ұлғайту жөніндегі кәсіпорын деңгейінде зорланушылығын анықтау, аймақаралық

сауданы дамыту жөніндегі ІТС тәсілі өте маңызды "салымы" болады. Осы уақытта бұл модуль негізінде микро-және мезо деңгейде фокустанады, ХҚК макро және мезо деңгейде шоғырланады. Осы модульдің шеңберінде ІТС аймақаралық сауданы дамытуда зейін қойылады, онда өзіне шекаралық сауданы енгізеді. Қалайда шекаралық сауданы дамыту және аймақаралық сауданың жалпы көлемі үшін, өнімді өндіру секторының маңызды мәні, яғни оны іске асыру жөніндегі бірлескен алқынуы дамитын болады.

## **2. 2-модуль: Шетел сауда стратегиясын - электрондық сауданы қоса алғанда, ұлттық экспортты дамыту**

Бірінші кезеңі кезінде ішкі сауданың стратегиясын дамытуда жалпы қайта қисынын келтіруге қажетті тәсіл үшін жалпы басшылықты және осы мәселе жөнінде ұлттық келісімді қамтамасыз етеді. Тиісті талдау біріншіден, ұлттық экспорт әлеуетін, екіншіден институционалдық сауда инфрақұрылымын (3 модульге сәйкес сауданы қолдау жөнінде қызмет үшін рынокты бағалаумен тығыз ынтымақтастық төменде жүргізіледі) және үшіншіден, ішкі саудада әсер ететін әрекет пен рәсім қолданылады.

Ішкі сауда стратегиясын іске асыруды қамтамасыз ету үшін республикалық ұйымдардың және мүмкін аймақтық дөңгелек столдары жорамалданады. Бұл тәсіл ұлттық және аймақтық деңгейді қолдауды қамтамасыз етеді. Дөңгелек столдарда жоғары лауазымдағы мемлекеттік тұлғалар, бастапқы министрліктер, іріктелген жеке кәсіпкерлер мен халықаралық ұйымдар, оның ішіндегі ІТС, Дүниежүзілік банкі және т.б. сияқтылар төрағалық ету тиіс. Осы столдардың негізгі мақсаты сыртқы сауда стратегиясын дамыту саласында оның адамзат пен техникалық ресурстарына және т.б. қажетті құрамды компоненттерін, институционалдық жауапкершілігін, кестесін, қаржыландырудың қажетті шешімдерін талқылау мен шешу болып табылады.

Сыртқы сауда стратегиясын дамыту үшін іске асыру бойынша оны іске асыру жөнінде нақты сапалы құралдың жалпы қызмет модулін үйлестіру үшін осы үдірісті ҚР Премьер-Министрінің аппараты, ҚР Президенті Әкімшілігі сияқты жоғары мемлекеттік о р г а н д а р д ы т а р т у қ а ж е т .

2-модуль сыртқы сауданың ұлттық стратегиясын дамыту және іске асыруда логикалық қарастырады (НСВТ). Стейкхолдерлерге сәйкес ұлттық деңгейге арналған процестерді тарту, ол қандай да бір жағдайларын қарастыруға тиіс. Бұл саладағы механизм кеңестерінің растауына әрекет етуде, сауданы дамытуды қолдау тиімді " ж ұ м ы с і с т е й д і " .

Модуль (НСВТ) жоспарлау процесін қамтамасыз ету үшін жүйе мүшелерімен, әсіресе сектор анализі мен әлеует өнімдері үшін инструменттерді пайдаланумен, коммуникациялық технологиялар және электрондық сауданың жаңа ақпараттарын тартуға қатысты мағлұматты дамытуға жұмыс істеу керек. НСВТ процесі стратегиядан маңызды екенін айтып өту керек, оның құндылығын дайындауға пайдаланылатын т ұ р а қ т ы п р о ц е с і н е н т ә у е л д і .

Бірінші кезеңнің кульминациясы осы модуль бойынша ұйымдастырылған аймақтың Орындаушы Форумды ұйымдастыруы болып табылады.

**3. 3-модуль: Сауданы дамытатын институттарды (Trade support institutions, TSI) қоса алғанда, көп жақты сауда жүйесімен (КСЖ) байланыстарды жүзеге асыру үшін Шағын және орта бизнестің (ШОБ) ресурстық орталықтарын құру**

Орта Азияда тек Қырғызстан ДСҰ-ның мүшесі болып табылады. Қытай Пиар болжамына сәйкес басқа елдер, Ресейді қосқанда, кешікпей осы ұйымның құрамына кіреді. Осы бизнесті кеңейтудің қажеттілік нәтижесі болып табылады, әсіресе ШОБ-ті осы елдерде ДСҰ-на кірудің басымдылығын пайданы алу үшін бәсекеге қабілетін жоғарлату туралы нақты көзқарасы бар.

Қосымшасында, сауданы қолдау жөніндегі институттардың (СҚИ) ұлттық мүмкіндігін және экспортты дамытудағы кәсіпорындарды нығайтуды немесе дамытуды қажет етеді. Бұл СҚИ олардың талаптарымен ДСҰ туралы, КСЖ бірнеше қатар өзгерулерімен бизнесті және мүмкіндігі туралы ақпараттарды тарату жөнінде маңызды құрал болады. Институционалдық дамыту аймақта маңызды, бірақ сезімтал мәселе болады. СДИ тақталған ескі жүйе бойынша жұмыс істейді немесе тиісті үкімет органдарымен бақыланылады. Дамушы кәсіпорындар осы институттармен жақтырмай жұмыс істейді, жана қауымдастыққа немесе институттарға кірген кезде кедергілер байқалады. Бұл кедергілер бұнымен түсіндіріледі, бұрын бұл қауымдастықтар мен институттар, қызмет көрсетуден бақылау функцияларына көп иеленді.

Бірінші кезең барысында барлық ұлттық деңгейге сәйкес стейхолдерлердің қатысуымен Бағдарламаны іске асырушы елдерде бар жағдайды қарастыру ж о р а м а л д а н а д ы .

Орта Азиядағы экономиканың СҚИ үшін рынок дамымаған немесе мүлде жоқ болғандықтан, бірінші кезеңде СҚИ биімділігі анықталады және бағаланылады.

Бұдан әрі іскер деңгейдегі жағдайды бағалауға, СҚИ жөнінде мәселеге қатысты Ұлттық қабілетінің дамуына және жұмыс жасауына тиімді жергілікті жүйені құрады. Талап бағасынан кейін, қатысушы СҚИ мүмкіндігін нығайту жөнінде ұсыныстар істеледі, онда ҚСЖ проблемасы жөніндегі өзіндік мәселелер және олардың жұмысына қолдау көрсетілуіне арналады. Кейінгісі екінші кезең барысында іске асырылады.

-----  
PR - public relations

Донорлармен, үйлестіруді немесе стратегиялық әріптестіктің дамуымен жағдайды ескере отырып, (Мысалы ТЖМО, ХҚК және/немесе ТАСИС-ЕС) бірінші кезең барысында, Бағдарламаның негізгі кезеңінде белсенді жалғастыруда. Сауданы дамыту жөніндегі институттарды дамыту немесе нығайтуға қатысты аймақтық деңгейдегі салада тұрақты жұмыс істейтін ТЖМО тәжірибесін қолдануға кепілденеді.

Өзбекстанда жоспарланған және Орта Азияда ШОБ-ті құру және бизнесті жеңілдету мен дамыту жөнінде таңдап алынған өнімге іс-әрекетті, ШОБ бойынша базалық зерттеудің табыстарын пайдаланып, ХҚК-мен қажетті тығыз іс әрекетті дамыту.

Іскер қоғамдастықты дайындау үшін негізінен ШОБ саласында аймақта бар қосымша көмек қолдауды ұсынылады. Экспортқа бағытталған барлық кәсіпорындарда, негізінен ШОБ кәсіпорынында халықаралық маркетинг түсінігі жоқ. Экспорт жүйелі түрде жүзеге асырылмайды, осыған арнайы іс әрекеттер қолданылады. Тұрақты экспортты дамыту үшін кәсіпорындар мен бизнес секторларына ұзақ мерзім негізінде жан-жақты көмек ұсыну қажет. Осы мәселеге Бағдарламаның негізгі кезеңінде көңіл бөлеміз.

#### **4. 4-модуль: Жеке және қоғамдық секторлар үшін жабдықтар**

(i) 4.1-кіші модуль: Жабдықтар және жабдықтардың басқару жүйесі

Осы кіші модульдің тікелей бенефициарларын жабдықтау және жабдықтаудың басқару жүйесі саласында жұмыс істейтін, жаттықтырушылар, сарапшылар, ұйым басқару тобының кеңесшілері СҚИ болады. Іскер қоғамдастықпен іріктелген басымдық жүйесіне оқытушы семинарлардың нысанындағы әріптестік ұйымдар ынтымақтастығына, ІТС басылымының қол жеткізуіне, басшылыққа және ақпараттық мәлімет базасына тікелей көмек көрсетіледі.

Бірінші кезең, қоршаған жүйені зерттеудің секторалдық қолдауын енгізеді, онда қажетті анықтауға, бизнес мағлұматы мен Бағдарламаны өзгерту және жоспарлауды қабылдау тілегіне баға береді. Бағдарламаның негізгі кезеңі бірінші кезеңде анықталған талаптарға сәйкес жүзеге асыруға шоғырланады және оқыту материалдарын, ақпараттық және бағалау материалдарын тапсыру және бейімдеуде әріптестік ұйымдарды дамыту жөнінде жұмыс енгізіледі. Қолдау жөніндегі кәсіби институттар жағынан ұлттық және халықаралық қолдаудың ұзақтығы өзіндік-орнықтылықты дамыту үшін әріптестерге және әрбір ұйымға көмек көрсетеді, ИПТ қолдау жөніндегі халықаралық жүйені енгізу арқасында кеңейтіледі.

Бірінші кезең, әрбір елдердің бастапқы жағдайы мен тұтынуын бекіту үшін өнеркәсіп пен бизнес ортасы өкілдерінің кеңесі арқылы, экспорт және сатып алудың басқару жүйесін жабдықтау саласында мүдделі министрліктер, ғалымдар мен кеңесшілер сауданы дамыту және ИПТ жылжытуда пайдаланды. Өткізілген семинарлар кезінде бұл шетелдік және жергілікті сауда әріптестіктерімен көрінетін кең түрдегі мәселелерді талқылау мен техникалық кедергі кезінде жабдықтаудың халықаралық жүйесін басқару тәжірибесі туралы білімі бағаланды. Осы талқылаудың және зерттеулердің нәтижелері Бағдарламаларды іске асыру жөнінде модуль мен жоспардың жеке секторын тұтынуын бағалау туралы негізі есепке алынады.

Осы талқылаулар қызмет көрсететін іскер қоғамдастықтың алдында сенімге лайық

немесе сенім бола алатын болашағы бар ұлттық ұйымдастырушы әріптестерді анықтауға көмектеседі. Географиялық орналасуынан және елдегі іскер есебінің жағдайларынан бір немесе екі ұйымдар, Бағдарламаны іске асыру жөніндегі ұлттық әріптестік ретінде ІТС пен жұмыс үшін іріктеледі. Әрбір әріптестікпен ІТС үш жыл ішінде сатып алу үшін экспорттық жабдықтау, қызмет көрсету, ұйымдар мен олардың жаттықтырушыларының мүмкіндігі жүйесі жөніндегі талаптар туралы ақпаратпен негізделген бизнес жоспарын әзірлеуге жұмыс істейді. Оның бірінші кезеңін ойдағыдай орындауға жататын жұмыс Бағдарламаның негізгі кезеңінде жалғасады және іске асырылады.

Жабдықтауды басқарудың жүйесі Қырғызстанның тау-кен өнеркәсібінде ІТС жобасымен әзірленеді. Осы модульде ІТС барлық Орта Азия елдерінде сатып алу және жабдықтаудың басқару жүйесіндегі машықтар мен білімдерді дамытуға шоғырланады. ІТС бенефициарлар мен секторлардың кең көлемін терең беруді ниеттенді және сол уақытта орындарда ұзақ мерзімді кәсіби техникалық көмектер үшін негіз құрылады. Сонымен қатар, ХҚК жобасының ықпалын нығайта отырып, ХҚК бенефициарлардың ретінде Kumtor Operating Company белгіледі.

(ii) 4.2-кіші модуль: Мемлекеттік қамтамасыз ету

Нөмір бірінші проблема - саясатта экономикалық емес тәсілдердің айқын айырмасын көрсететін аймақта, келісілген Бағдарламаларды қолдау. Мысалы, Қырғызстанның сатып алу туралы заңы бар және ДСҰ-ның мүшесі болғандықтан жан-жақты Сатып алу жөніндегі Мемлекеттік Шартқа (СМШ) қосылған міндеттемені алды. Шартқа қосылу басқа да СМШ мүшесі үшін ашық және жан-жақты талқылануы аяқталмаған кезде айтылған айқын мемлекеттік сатып алу жүйесін талап етеді. Қазақстан сатып алу туралы заңын және сатып алу саласындағы реформаларын іске асыру жөнінде ұйымдастыру жоспарын қабылдады, оны жүзеге асыру үшін толықтай оқытылған мамандарға ие. Екі жыл бұрын Өзбекстан мемлекеттік сатып алу саласындағы реформаны ұйымдастыру жөнінде заң жобасын әзірледі, бірақ бұл заң жобасы әлі күнге дейін Парламенттің қарауында, қолдау экономикалық жоспардан көбінесе жеке секторды талап етеді.

Мемлекеттік сатып алу мәселесі жөнінде кеңінен аймақтық оқыту қажет. Қазіргі кезде Дүниежүзілік банкпен сатып алу мәселесі жөнінде шектеулі санды оқыту семинарлары жүргізуде. Осындай оқытулар әлі де үйлестірілмеген және Бағдарламада негізделген. Банктермен қаржыландырылмайтын, үкіметке сатып алу жүйесінде ол жақсы менеджерлер болуға көмек көрсетпейді. Бүгінгі күнде көрсетілген реформаны тұрақты оқыту, жүйесіз тиімді бола алмайды. Мысалы, Дүниежүзілік банкпен Қырғызстанда институционалдық мүмкіндіктерді тереңдету және реформаны қолдау үшін сатып алу саласында оқу жүргізудің қажеттілігін айқындады. Жаңа заң немесе ұйым тәжірибелі дайындықсыз тиімді әрекеттесе алмайды. Республикалық немесе аймақтық деңгейде мемлекеттік сатып алу саласындағы кадрларды дайындау үшін база

жоқ. Сонымен қатар, республикада талаптанатын жиелік шолу оқытулар, не зерттеулер жоқ, аймақтық тәсілде осындай оқытудың тиімділігін толықтырады. Сол уақытта ЮСАИД сатып алу жөнінде Бағдарламаның заңын әзірлеуге көмек көрсетеді, ал ДСҰ СМШ-на кіру рәсімдері жөнінде ақпараттар ұсынады, заң жүйесін іске асырудағы тиімді саясат жөнінде жұмыс үлгісі жоқ. Мысалы, саясат саласында ШОБ кәсіпорынына көмек көрсетілді. Тендерге қатысу үшін шақыруды дайындауға тиімді құралдары жоқ, олардың ұйымдары тендер туралы хабарлаулар, жабдықтаушыларға өтемақы немесе байланыс басқарудың тиімді технологиялары.

Бұған байланысты Орта Азия елдерінің үкіметі ұсынады:

- Мемлекеттік сатып алу туралы ереженің аймақтық келісуін және аймақаралық сауданы кеңейту құралындағы аймақтағы сатып алу рыногына ШОБ кәсіпорындардың қ о л ж е т к і з у і н ;

- Ашық ереже мен рәсімдер арқасында ұлттық сатып алу жүйесін жақсартуын, жемқорлық үшін кәсіпкерлікті жоғарлату және мүмкіндікті төмендетуін;

- Инфрақұрылымды дамыту жөнінде Бағдарламаға қатысты донорлық көмек, өзін-өзі қаржыландыру, тиімді сатып алуды жүзеге асыру кезінде тұтынудың басқаруын жақсарту жөнінде ұлттық сатып алу жүйесінің мүмкіндігін нығайтуды.

## **5. 5-модуль: Сапалық басқарудың ресурстық орталықтарын құру**

Аймақта өткізілетін институционалдық және кәсіпорын деңгейлерінде барлық іс-шаралардан басқа, бұл сала донорлардың назарынан шалжақ. Осы модуль үшін ерекше тәсілдерді анықтағанға дейін, нәтиже қосқанда тұтыну бағасы бойынша іс-әрекеттер қолдануды кепілденеді, қызмет пен қорытындылар қисынға келтіріледі. Стандартизация, Сапаны Кепілдеу, Тіркеу және Метрология (ССКТМ) үшін инфрақұрылым айтылған елдердің тұтынуын есепке ала әзірленеді.

Осы саладағы аймақтардың жағдайы туралы барлығын қамту үшін әр елдерде ССКТМ қажетті инфрақұрылымның бағасын жүргізеді. 2-модульде анықталған ағым және әлеуетті экспортқа негізделген ССКТМ елдердің тұтынуын анықтау тиіс. Қажеттілікті және ССКТМ инфрақұрылымын жаңғыртуын анықтау үшін талдау оққылықтары жүргізілді. Қазіргі және әлеуетті экспортқа қол жеткізуді тездету үшін сәйкестендірілетін жағдайларға ССКТМ инфрақұрылымын дамытуы шоғырлану қажет. Стандарттарға және баға сәйкестігіне қатынасты импортты бақылау жөнінде үнемді рәсімдерді назарға алу қажет. Бұл тәсіл экспортқа және рынокқа қол жеткізудің жылжытуына байланысты ССКТМ мәселесі жөнінде іскер қоғамдастығының білуін дамытуды енгізеді.

## **6. 6-модуль: Сауда саласындағы ақпарат**

Сауда ақпаратын жетілдіру жөніндегі тәсіл ІТС ақпараттық менеджменттің тексерген методологиясын және оқытылатын технологиясын пайдалану тиіс.

- Қырғызстан мен Қазақстанда өткізілген зерттеулермен құрылған аймақтағы



ақпараттық қызметтің тұтынуын пайдалану және мүмкіндігіне баға беру.

- Жергілікті жағдайда қолданылатын әрбір елдегі сауда ақпаратының қызметін үдету жөнінде шешім ұсыну.

Егер ХҚК провайдерлер серверіне ШОБ үшін Интернет-инструментарияда өзінің Галама жүйесінің икемді тіл болжамын енгізу, бұл шетелдік сауда және соған байланысты мәселелер туралы ақпаратты тарату жөнінде қызықты құрал болып табылады.

## **D. ӨНІМДЕР МЕН ҚЫЗМЕТ**

### Дамыту мақсаты

Ұсынылған халықаралық сауда жүйесінің мүмкіндігінен пайда алуға мүмкіндік беруге Орта Азия елдері интеграциясының Көп жақты Сауда Жүйесіне салым салу.

#### 1. 1-модуль: Орта Азиядағы аймақаралық сауданы дамыту

##### Жедел мақсаттар

Осы модульдің жедел мақсаты мақұлданған құралдар мен тәсілдерге көмек көрсету кезінде аймақаралық сауданы кеңейту жөнінде сауда әлеуетін және орын стратегиясын анықтау болып табылады.

Индикаторлар табысы:

- Аймақаралық сауданың мүмкіндіктері туралы ақпарат (анықтау және растау) т а р а т у ;

- бизнес-ұйымдар немесе бір басым секторда жабдықтау мен тұтыну жөнінде зерттеуге оқыту мен талапты жүргізуге ИПТ анықтау;

- бизнес-практикалық профиль компанияларын қоса, әрбір қатысушы-елдер үшін бір басым секторын растау және тарату;

- қатысушы кәсіпорындар жағынан сатушылар мен сатып алушылар жиналысына оң баға беру.

#### 1.1. Нәтиже:

Аймақаралық саудада бес қатысушы-елдердің пайдаланбаған әлеуетін анықтау үшін сауда талдауының ағымы.

1.1.1. Қызмет: Басқа әлемнен өзгеше, бірақ олар арасында міндетті сауданың маңызын мінездейтін бейінін анықтау үшін қатысушы Орталық-азия аймақтық елдерінің сауда ағымына талдау жасау.

1.1.2. Қызмет: Стейхолдерлерге талдау нәтижелерін ұсыну, аймақтағы әлеуеттің сауда туралы білулерін дамыту және (Бағдарламаның тиісті механизімі шеңберінде) аймақаралық сауданы күшейту үшін әлеуетін караудың пайдалану кепілдігін ұсыну.

## 1.2. Нәтиже:

Жеке сектор ұйымдары мен тиісті мемлекеттік әріптестіктердің мүмкіндігіне тиісті елдердегі аймақаралық сауданы кеңейту үшін маңызы бар әлеуетпен азық-түлік секторын жабдықтау және талап ету жағдайын талдау және зерттеу арқасында жемісті күшейтілді.

1.2.1. Қызмет Оқыту жүргізілген соң жұмыс істеу, жабдықтау және тұтыну бойынша зерттеу жүргізуге қабілетті тиісті бизнес-ұйымдар мен ИТП анықтау.

1.2.2. Қызмет: Кейінгі модульде шоғырланатын басымды өнімдер немесе секторларды іріктеу және жеткізу мен тұтыну бойынша зерттеу жүргізу жөнінде оқу өткізу.

## 1.3. Нәтиже:

Аймақтағы қосымша сауда әлеуеті туралы егжей-тегжейлі ақпаратты ұсынумен компаниялар және өнім профилін қоса, басымды өнімдер немесе секторлар бойынша қатысушы-елдердің жеткізу және тұтыну бойынша зерттеу жүргізілді.

1.3.1 Қызмет: Жеткізу мен тұтыну жөнінде зерттеу жүргізу және секторда немесе өнімдер топтарында анықталған компаниялар немесе өнімдердің профилі туралы ақпараттар құру.

1.3.2 Қызмет: Стейхолдерлер зерттеу нәтижелерін тарату.

## 1.4. Нәтиже:

Бағдарламада қатысушы елдердің көп дегенде 30 кәсіпорындардың қатысуымен пилотты сатушы-сатып алушылардың бір жиналысы болды.

1.4.1 Қызмет: Іріктелген өнім өндірушілер немесе жеткізушілер және сатып алушылардың қатысуымен пилоттық сатушы-сатып алушылардың бір жиналысын өткізу.

1.4.2 Қызмет: Белгілі бір өнімдер/секторындағы аймақаралық сауданы дамытуда ерекше қиыншылықтарды анықтау. Кірістірілген кәсіпорындар мен мемлекеттік шенеуліктердің проблемаларын талқылау және барлық Бағдарламалар шеңберінде оларды жеңу үшін әрі қарай ұсынысты шоғырландыру.

1 - м о д у л ь - Б ю д ж е т :

-----  
Бюджет ! Жазылуы !Қызметкерлер ! US\$  
желісі ! ! с а н ы !

-----  
11.03. Сауданы жылжыту жөніндегі 5 45,000  
к е ң е с ш і

11.51	Сауданы талдау жөніндегі	2	28,000
		м а м а н	
15.01.	Көлік шығындары		20,000
		Суб-келісім-шарттар:	
21.01.	Жеткізу мен сұраныс бойынша		12,500
	5 зерттеулер (5 x 2,500)		
32.01.	Сатушы/сатып алушылардың		15,000
	пилоттық кездесулері		
<b>БАРЛЫҒЫ</b>			<b>120,500</b>

#### Н Ә Т И Ж Е Л Е Р :

- Сауданы жылжыту жөніндегі кеңесші аймақтағы бизнесті дамыту және күшейту жөніндегі нәтижелерге, кеңестер ұсынуға және бизнес-сектор жөніндегі ұсыныстарды тиісті агенттіктерге жеткізу және барлық Бағдарламалар үшін аймақаралық сауданы дамыту жөніндегі ұсыныстарды әзірлеуге жауап береді.

- Сауданы талдау жөніндегі маман сауда ағымына талдау жүргізеді, қазіргі аймақаралық сауданың жағдайын талдайды және қатысушы-елдер арасында пайдаланылмаған әлеуетті анықтайды.

- Көлік шығыстары Бағдарламаның және DSA екі мүшелері үшін қарастырылды.

- Субкелісім-шарттар жеткізу және сұраныс бойынша зерттеулер жүргізу үшін іріктелген жергілікті агенттіктерге қарастырылған.

- Сатушылардың сатып алушылардың пилоттық кездесулерін ұйымдастыру үшін топтық оқу қарастырылады.

#### **2. 2-модуль: Шетелдік сауданың стратегиясы - электронды сауданы қоса алғанда, ұлттық экспортты дамыту**

##### Т і к е л е й м і н д е т :

Қатысушы-елдердің күшімен (мемлекеттік, сондай-ақ жеке сектор ұйымдарымен) экспортты дамытудың тиімді жоспарлауын әзірлеу жөнінде әрбір таңдалған елдің сыртқы сауда саясатын дамытудың бірыңғай тәсілін нығайта отырып қол жеткізу мақсатында тиісті мүдделі жақтарын қоса, сыртқы сауда стратегиясын әзірлеу және/немесе аяқтау және сауданы қолдау жүйесіне тиісті әзірлеу және/немесе нығайту.

әрбір іріктелген елдің сыртқы саудасын дамытуға бірыңғай күшейтілген тәсілді қолдану үшін қол жету мақсатында тиісті мүдделі мемлекеттер тараптарын қоса алғанда, сауданы қолданудың тиісті жүйелерін күшейту және/немесе ұлттық сыртқы сауда стратегиясын аяқтау және әзірлеу.

##### Индикаторлар табысы: (әрбір елдер үшін)

- Уәкілетті орган бойынша кепілдемелер келісілді және басшы агенттіктер а й қ ы н д а л д ы ;

- Стратегиялық жоспарлау процесі әзірленді және келісілді;

- Әрбір қатысушы-елдер үшін ұлттық сыртқы сауда стратегиясы әзірленді;
- Бағдарламамен барлық модульдерге қол жеткізу кезінде қолдау табатын консенсус және жақсы экспорттық әлеуетке иелік үш өндіріс секторы айқындалады;
- Негізгі мүдделі тараптармен талқылану үшін электрондық сауда мүмкіндігінің бағасы дайындалды, жарияланды және жіберілді;
- Электрондық сауда мәселелеріне арналған ұлттық "дөңгелек үстелдер" өткізілді және электрондық сауданы зерделеу жөніндегі арнайы топтар айқындалды;
- Күшейтілген Ұлттық сауда стратегиясы (ҰСС) бірлескен негізгі мүдделі тараптармен әзірленді және жарияланды.

### 2.1. Нәтиже:

Экспорттық әлеуетке ие өнімдер мен секторларды іріктеу және айқындау жөніндегі әрбір таңдалған елдерде саясатты әзірлеудің күшейту штаты

2.1.1. қадам: Сектор бойынша әрбір елде жақсы экспорттық әлеуетке ие үш өндірістік секторларды айқындау үшін талдау жүргізу.

2.1.2. қадам: 5 000-нан көп емес ұсыныстар мен әлемдік сұранысы бар, интерактивті база мәліметтеріне, ITC Интерактивті Сауда Картасына қол жеткізу (TSI) іріктелген сауданы қолдау институттарына қол жеткізуді ұсыну; база мәліметтері қатысушы-елдердегі TSI әртүрлі ұқсастықтары үшін (дәл атауы және логотипімен) бейімделетін болады.

2.1.3. қадам: Рыноктық талдау саласында әрбір TSI әріптестік ұйымдардан бір өкілді оқытуға, сондай-ақ ұлттық және секторалдық стратегияны әзірлеуге Интерактивті сауда картасын пайдалануды қамтамасыз ету үшін әріптестік-ұйымдарды қолдау.

### 2.2. Нәтиже:

Уәкілетті органның жүйесі, мысалы ұлттық экспорт кеңесі немесе басқа да осы сияқты ұйымдар әрбір елдерде айқындалады; жетекші атқарушы агенттіктер мен анықталды.

2.2.1. қадам: Әрбір елдер үшін ағымдағы әзірлеу, жоспарлау және ұлттық сауда стратегиясын атқару ағымдағы жағдайға шолу және талдау; саудаға ықпал ететін қазіргі маңызды желілік әріптестіктерді анықтау.

2.2.2. қадам: Елдің айрықша ерекшелігін назарға ала отырып және желілік механизмді қоса алғанда, қолайлы процестерді, экспорт стратегияларын әзірлеу

тәжірибелеріне және талдауларына негіздей отырып

ұсыну.

2.2.3. қадам: Ұсыну талдаулары және нәтижелері бойынша консенсустың болуы және талқылауға ұсыну мақсатында, ал Бағдарламаның негізгі кезеңін орындау үшін жұмысқа қажетті ұлттық семинарлар

өткізу.

### 2.3. Нәтиже:

Жүргізілетін стратегиялық жоспарлау процестері күшейтілді және одан әрі дамытылды

2.3.1. қадам: Ұлттық сауда стратегиясын әзірлеу және іске асыру, шолу үшін процесс әзірлеу.

### 2.4. Нәтиже:

Сауданы дамытуда жаңа ақпараттық және коммуникациялық технологияны пайдалануға қатысты тараптар ортасында мүддесін арттыру.

2.4.1. қадам: Әрбір елдер үшін елдің ішіндегі электрондық коммерцияны қолдану орны бар (мысалы, сапа нәтижесін есепке ала отырып тауарларды қайта есептеу) электрондық сауданың ағымды жоспарын және электрондық сауда бойынша жүйелік әріптестіктердің мүмкіндігін жүзеге асыруын талдау.

2.4.2. қадам: Электрондық сауданың проблемасы мен тәсіліне ең үздік Ұлттық және халықаралық практиктерді анықтау мақсатында негізгі мүдделі жақтармен кездесулер жүргізу.

### 2.5. Нәтиже:

Қайта қаралған, күшейтілген және жарияланған ұлттық сауда стратегиясы (NTS) әрбір қатысушы-елдер үшін әзірленді және аймақтық алмасу тәжірибесінің мүмкіндігі ұсынылды.

2.5.1. қадам: Бірқатар Ұлттық "дөңгелек үстелдер" өткізу арқылы олардың NTS дайындау және күшейту мақсатында стратегиялық жоспарлаудың реформаланған процесті пайдалану жөнінде әрбір елде желілік әріптестікті басшылық ұсыну;

2.5.2. қадам: Бірінші Бағдарлама кезеңі уақытында және олардың одан әрі шешілуін талап ететін сауда стратегиясының кейбір маңызды проблемасын

жариялауды ұсынылған көмектің нәтижесін талқылау мақсатында ішкі сауда стратегиясына ("атқарушы форум") арналған аймақтық симпозиумдар ұйымдастыру.

2.6. Нәтиже:

Сауданы қолдау жөнінде кәсіпорындарға қызметтер ұсыну үшін институционалдық құрылымдарды күшейту және NTS модулін орындау жөніндегі модульдардың ұсынысы дайындалды.

2.6.1. қадам: Бағдарламаның негізгі кезеңіндегі кейінгі құжаттарды енгізу үшін сауданы қолдау жөнінде қызметтерді ұсыну бойынша институционалдық құрылымдарды күшейту және NTS орындау жөнінде модуль дайындау.

2 - м о д у л ь - Б ю д ж е т :

Бюджет! ж е л і с і !	Жазылуы	!Қызметкерлер! ! с а н ы !	АҚШ доллары
11.04. Кеңесші (стратегияны әзірлеу)		3	39 000
11.52. Сыртқы сауданы дамыту		2	38 000
	ж ө н і н д е г і		к е ã е с ш і
11.53. Рынок аналитигі		2	18 000
11.54. Электрондық сауда маманы		1	19 000
15.02. Қызметтік іссапарлар			14 000
17.02. Ұлттық консультанттар		6	6 000
11.04. Топтап оқыту (орындаушы форум)			50 000
3 2 . 0 2			
32.03. Барлық елдер үшін Интерактивтік			36 000
	С а у д а		К а р т а с ы
Б а р л ы ғ ы :			220 000

С а л ы м д а р :

- (FTD) Сыртқы сауданы дамыту жөніндегі кеңесші 1-6 қадамдардың орындалуына, ал мақсаттарға - қол жеткізуге жауап береді. Ол ұлттық деңгейде мүдделі тараптарға техникалық қолдау ұсыну тиіс, ал басқа кеңесшілер мен консультанттарға; NTS бойынша аймақтық симпозиумдар ұйымдастырады және оны негізгі Бағдарламаға енгізу үшін NTS бойынша ұсыныс әзірлейді.

- FTD жөніндегі консультанттар сауданы қолдаудағы ұлттық жүйенің мүшелігі және жұмысы мәселесі жөнінде мүдделі тараптарға кеңестер ұсынуы тиіс әрбір елдер

үшін NTS жоспарлау және аяқтау процесін ынталандыру. Консультанттар сонымен қатар Симпозиумдер өткізуге қолдау көрсетуі тиіс.

- Нарықтық талдаушы экспорт және әрбір елдер үшін үш басымды секторларды анықтау үшін әлеуетін анықтау мақсатында сектор бойынша талдау жүргізу қажет. Экспорттың әртүрлі секторлары негізгі нарықтық талдаудың он шақты өлшемдеріне қатысты бағаланады және бұл ақпарат NTS әзірлеу кезінде қолдану үшін ұсынылады.

- Электрондық сауда жөніндегі маман электрондық сауда және электрондық сауда стратегиясына бағытталған ұлттық семинарлар өткізу тиіс. Бұл электрондық сауданы ынталандыру жөнінде тиімді бағдарламалар құруға мүмкіндік беретін электрондық сауда жөніндегі ұлттық стратегияны жүзеге асыратын тұлғалардың қажетті білімдерін шынайы бағыттالاتын болады.

- өзіне ұлттық семинарларын ұйымдастыру мен өткізуді және аймақтағы /ITC ("Басшы құрамы үшін форумдар") Швейцария Үкіметімен қаржыландыруды ұйымдастыруды енгізумен топтық оқыту қарастырылды.

- Интерактивті Сауда Картасына Интерактивті қол жеткізу елдерді және өнімдер тізбесін қамтуға қатысты интерактивті толық база мәліметтері.

### **3. 3-модуль: Сауданы дамытатын институттарды (Trade support institutions, TSI) қоса алғанда, көп жақты сауда жүйесімен (КСЖ байланыстарды жүзеге асыру үшін Шағын және орта бизнестің ШОБ) ресурстық орталықтарын құру**

**Т і к е л е й м і н д е т :**

Модульдің тікелей міндеті ШОБ және басқа да кәсіпорындарды базалық принциптермен және ережелермен, сондай-ақ КСЖ бизнесі үшін зардаптарымен таныстыру үшін TSI шағын және орта бизнеске қатысты саудаға ықпал ететін базаны құру болып табылады.

**И н д и к а т о р л а р т а б ы с ы :**

- Қайтарылып алынған TSI үшін анық жоспар әзірленді және толық меншік құқығы берілді;

- Дүниежүзілік сауда ұйымына қатысты мәселелер, немесе ДСҰ-ның келісімін орындауға қатысты мәселелер жөнінде Қырғызстандағы жағдай іскер орталар мен үкімет арасында белсенді диалогты қамтамасыз етуге операциялық механизм құрылды;

- Қалыптастыру және бизнес үшін ақпараттандыру және КСЖ салдарын тарату мақсатында ұлттық жүйенің практикалық жұмысы.

**3 . 1 . Н ә т и ж е :**

(TSI) саудасына ықпал ететін ШОБ-ке қатысы бар институттар анықталды және олардың күшейту процесі (Бағдарламаның негізгі кезеңін орындау барысында жалғасады) басталады TSI істеу үшін:

- Бизнес үшін КСЖ салдары туралы ШОБ ақпараттандыруды реттеу жөнінде таратушы функцияны өзіне алу;

- ШОБ басымдылығын пайдалану жөнінде олардың іскер белсенділігін жақсартуға көмек көрсету (соңғы техникалық Бағдарламаның негізгі кезеңінде пайдалану кезінде шешілуі тиіс) және;

- Іскер қоғамдастықтың мүддесін мемлекеттік органдар диалогында мынадай мәселелер бойынша ДСҰ-на қосылу немесе, ДСҰ-ның келісімін орындағанда Қырғызстандағы жағдайды ұсынады.

3.1.1. қадам: (2 Модульде қабылданған әрекеттерге сәйкес) қатысушы-елдердегі TSI сай анықтау.

3.1.2. қадам: Іскер қоғамдастық ШОБ/зерделеу үшін іріктеген TSI ДСҰ-на қатысты білімдерді, мүмкіндіктерді және әлеуетті бағалау;

3.1.3. қадам: Үкіметте және ДСҰ-ның міндеттемелерін және құқығын орындау кезінде (іскер топтар) ШОБ мүдделерін ұсынуда жетекші роль қабылдау жөнінде іріктелген TSI үшін (бизнес-жоспар) жоспар әзірлеу;

3.1.4. қадам: Іріктелген TSI және ШОБ сауда өкілеттігі және басқа кәсіпорындардың қатысуымен Бішкектегі "дөңгелек үстелдер" ДСҰ елдерінің бизнес мүшеліктері үшін талқылау салдары төрт елдің іскер топтарының өкілеттіктері осы іс-шараға шақырылуы тиіс.

### 3.2. Нәтиже:

Мемлекеттік органдардың, академикалық орталары және басқа да институттар мен КСЖ қатыстыратын басымдықтарын пайдаланудағы мүдделі тұлғалардың бизнес секторларын есепке алумен жергілікті жүйені құру; жүйе іріктелген TSI көтермеленуі тиіс.

3.2.1. қадам: Дүниежүзілік Сауданың Электрондық Жүйесіне қатысушы-елдердің (Тәжікстан, Түркіменстан және Өзбекстан) және Дүниежүзілік Саудасының Электрондық Жүйе Бағдарламасының мүшесі емес елдердің де кездесуін ұйымдастыру. Ұлттық жүйені күшейту Қазақстан мен Қырғызстанда басталды.

3.2.2. қадам: TSI және ШОБ өкілеттіктерінің қатысуымен бизнес үшін КСЖ салдары бойынша аймақтық таныстыру семинарларын өткізу.

### 3.3. Нәтиже:



ДСҰ келісімдерінің түсінісу әсері 2 модулін айқындайтын аймақтағы басым сектор (мүмкін боларлық сектор тоқыма және тігін өндірісі, ауыл шаруашылығы болуы мүмкін.)

3.3.1. қадам: басым секторлардың іріктелуі үшін мүше емес елдердің немесе мүше елдердің секторалдық зерттеу салдарын дайындау.

3.3.2. қадам: аймақтық семинарлар өткізу кезіндегі зерттеулермен танысу және талқылау.

### 3 - м о д у л ь - Б ю д ж е т :

Бюджет! ж е л і с і !	Жазылуы	!Қызметкерлер! ! с а н ы !	АҚШ доллары
11.05.	ДСҰ бойынша аға кеңесші	3	39 000
11.55.	КСЖ бойынша халықаралық к е ң е с ш і	3	57 000
15.03.	Қызметтік іссапарлар		14 000
17.03.	Ұлттық консультанттар	8	8 000
32.04.	Топтап оқыту		20 000
	Б а р л ы ғ ы :		138 000

### С а л ы м д а р

- ДСҰ бойынша аға кеңесші нәтижелерді алуға, ал мақсаттарға жетуді қамтамасыз етуге жауап береді. Ол ұлттық деңгейдегі мүдделі тараптарға, басқа кеңесшілер мен консультанттар, сондай-ақ осы модульдарға сәйкес ұйымдастырылған іс-шараларды қолдауға техникалық, көмек ұсынуы тиіс.

- КСЖ бойынша халықаралық консультанттар Бағдарламаны орындау мәселесі жөнінде ұлттық деңгейде мүдделі тараптарға кеңестер ұсыну қажет және секторалдық зерттеулер мен семинарлар және симпозиумдарға қатысуға жауап береді.

- Ұлттық консультанттар елдің секторалдық талдауын қолдану, жергілікті жүйеге мекемелерін дайындауға және жергілікті және аймақтық кездесулерге қатысу қажет.

- Ұлттық және аймақтық семинарлар ұйымында қорытылған топтық оқыту көзделді.

### 4. 4-модуль: Жеке және мемлекеттік секторларды сатып алу

Жеке секторды сатып алуларын өзіне экспорт үшін жеткізу желісін сатып алу және басқарудың көздерін табу болады. Мемлекеттік сатып алулар ұлттық пайдалану мақсатында мемлекетпен бақыланатын тауарлар мен қызметтерді сатып алу және тарату басқармасына қатысты институционалдық және кәсіби талаптарды қамтиды. Осы екі саланың бірігуі себебі бір модуль мәліметінде сатып алу және тарату көздерін

табу жөнінде ең көп қызметтер кейбір Орта-Азия елдерінде болып табылады, қазіргі уақытта мемлекеттік агенттіктердің тараптарымен ықпалына түседі немесе бақыланады. Осындай жағдай әр елде нарықтық экономиканың өсуінің бағыты үдемелі өзгеруінің ш а р а с ы б о й ы н ш а өз г е р е д і .

Осы модульде сауданы қолдайтын институттар қызметі экономикалық реформа процесіне екі тәсілмен көмектесу мақсатына ие. Біріншіден, материалдармен, техникалық басқарулармен, ақпараттық және диагностикалық құралдармен оқытуға кәсіби қолдау көрсететін ұлттық институттарды дамытудың жаңа методикасын жүзеге асыруға бағытталған жеке және мемлекеттік секторлардағы кәсіпкерлердің әдеттері мен білімдерін жетілдіру арқылы жүзеге асыру. Және екіншіден, аймақтық рынокта отандық жабдықтаушылардың қызметін жетілдіру және әлеуетін кеңейту мақсатында сатып алу тәжірибесі мен жеткізу жолында мемлекеттік ұйымдар арасындағы басқару түсінігін дамыту. Осы модульдің жеке және мемлекеттік TSI қызметін толықтыру болып табылады, бірақ әртүрлі аудиторияға бағытталған. Ынтымақтастық ресурстары мен ақпараттарын таныстыру семинарларындағы тұсау-кесерлердің алмастыруын қамтиды.

4.1-кіші модуль: Жеке секторды сатып алу және экспорттық жеткізуді тізбекпен басқару

Т і к е л е й м і н д е т :

Ұлттық әріптестіктерін іріктеу және осы модульдің негізгі кезеңі үшін стратегиялық орындау жоспарын аяқтап, талаптарын анықтаумен жеке секторды жеткізудің егжей-тегжейлі түсінігін және әр елдің аймағында институционалдық қолдау қажеттілігін алу.

И н д и к а т о р л а р т а б ы с ы :

- Жылжыту жөніндегі іскер қоғамдастық пен институттар талабын бағалау және тізбекті жеткізу жөнінде есептерді қабылдау мен пайдалану.

- Сауданы қолдау институттары басқаратын жеке сектор іс-шараларына ауқымды ж ә н е ө к і л д і к қ а т ы с у .

- Әрбір ұлттық әріптестік институттары әзірлеген айқын, нығайтылған бизнес жоспарын қабылдау.

#### 4.1.1. Нәтиже:

Іріктелген өндірістік секторлар үшін жеткізу желісінің шолуын аяқтау (олар 1 және 2 Модульде анықталған)

4.1.1.1. қадам: Олардың әлеуеті мен мүмкіндігін, тәуекелін, техникалық салдарын іріктелген басымдылық секторларының ішінен үш практиканың өзгеруіне дәлел және жаңа технологияны енгізуде тізбекпен жеткізудің ағымдағы практикасының жұмыс істеуін талдау.

#### 4.1.2. Нәтиже:

##### Т ұ т ы н у                    б а ғ а с ы :

- Тауарлар мен қызметті сатып алу және мемлекеттік сатып алуды тізбекпен басқару жөнінде экспорттық қызметке және қызметке тартылған кәсіпорындарда жұмыс істейтін мамандар үшін кәсіби қолдау талабы; және
- Осы саладағы TSI мүмкіншіліктері мен әлеуеті бойынша есеп.

4.1.2.1. қадам: Сатып алуды жүзеге асыру және жеткізуді жүйелі басқару саласында мүдделі министрліктер мен ғалымдарды және кеңесшілерді кеңестер арқасында өндірістер және ШОБ, TSI өкілеттіктерімен іскер қоғамдастығының тұтынуын талдау.

4.1.2.2. қадам: ШОБ әлеуетінің ұлттық институционалдық сатып алушыларымен; және сатып алуды жүзеге асыру мен жеткізуді тізбектей басқару процесінде өзінің үлесін қосқан басқа да тұлғалармен, танылған ұлттық және халықаралық кәсіпорындармен танысу семинарлар және талқылаулар өткізу;

#### 4.1.3 Нәтиже:

Әлеуетті ұлттық әріптестіктердің қысқаша тізбесін және олардың әлеуеті мен мүмкіндіктерін анықтау

4.1.3.1. қадам: Іріктелген әлеуетті секторлардағы әлеуетті әріптестік институттарын анықтау және оның ішінде кейінгі зерттеулер үшін перспективтілерін таңдау.

4.1.3.2. қадам: Әрбір ұсынылған әріптестер үшін жоғарыда қысқа институттар тізбесінде аталғандардың әрқайсысынан толық түсінігін алу мақсатында сатып алуды жүзеге асыру және жеткізудің тізбекпен басқару саласында олардың қызметін кеңейтуге қатысты, олардың үміті мен тілеуін талқылау: рынокты, әлеуеті, тұтынуын және шектеуін қамту.

4.1.3.3. қадам: Сатып алу және жеткізуді тізбекті басқару саласында әлеуетті әріптестік институттардың әлеуетін және мүмкіндігін бағалау, және Бағдарламаны іске асыру кезеңіндегі жұмысқа әріптесті (Әріптестерді) таңдап алу.

#### 4.1.4 Нәтиже

Жеке сектор кәсіпорындары сатып алу және жеткізуді тізбекті басқару саласында мамандардың тұтынушылығын қанағаттандыру жөнінде қаржы және операцияндық қызметті қамтитын әрбір институттар әзірлеген үш жылдық айқын бизнес жоспар.

4.1.4.1 қадам: Институционалдық басқаруды, маркетингтік қызметті дамытуға және басқа мәселелер бойынша кәсіпорындарды және кәсіпқойлардың тұтынушылық қанағатын дамытуға қатысы бар Бағдарламаның тапсырмасына арналған екі күндік семинар өткізу.

4.1.4.2. қадам: Тиісті іріктеліп алынған әріптестік институттардың басқару топтарын ескеріп, айқын операцияндық және қаржы бизнес-жоспарларын әзірлеу мақсатында "дөңгелек үстел" арқылы жоспарланған мәселелерді талқылап өткізуге жәрдемдеседі.

4.1.4.3. қадам: Әріптестік институттар және СМТ жағынан кейінгі үш жылға арналған нығайтылған бизнес-жоспары мен жұмыс жоспарын қабылдап қалыптандыру.

4.1-кіші модуль - Жұмыс жоспары:

Осы кіші модуль мынадай жобаларға сәйкес дамуы жобаланады:

Оқиға	!	Болжанатын уақыт
1 Кезең: Стратегияны растау және тұтынудың егжей-тегжейлі		2002 ж. наурыз-сәуір талдануы
4.1.1 Нәтиже Қазақстан, Қырғызстан, Өзбекстан		2002 ж. наурыз-сәуір
4.1.1. Нәтиже Тәжікстан, Түрікменстан		2002 ж. сәуір-мамыр
4.1.2. Нәтиже Қазақстан, Қырғызстан, Өзбекстан		2002 ж. мамыр-шілде
4.1.2. Нәтиже Тәжікстан, Түрікменстан	2002 ж.	маусым-желтоқсан
Негізгі кезең: материалдарды тапсыру, оқыту мен дамытудағы	өз	2002 ж. шілде-желтоқсан тұрақтылығы

4.1-кіші модуль-Бюджет:

Бюджет! желісі!	Жазылуы	!Қызметкерлер! ! с а н ы !
--------------------	---------	-------------------------------

Д е р б е с :		
11.56. Халықаралық консультант	2.0.	36 000
11.57. Халықаралық консультант-	1.5.	28 500

С а т ы п а л у л а р

15.06. Бағдарлама дербес сапары		7 500
06.01. КСЖ сапары		10 000
07.04. Ұлттық консультанттар	4	4 000
21.02. Субмердігер (басылым)		1 000
	О қ ы т у :	
32.05. Топтап оқыту	20 000	
Б а р л ы ғ ы :		1 0 7 0 0 0

С а л ы м д а р :

(1) Әріптестік тараптың салымдары:

Ұлттық әріптестік институттар өз елдерінде осы Бағдарлама тек семинарларды ұйымдастыру мен өткізуді және аймақтағы қатысы бар ұйымдастыру, үйлестіру әрекеті үшін ресурстар ұсынады деп болжайды. Шығындардағы қаржы қатысының тиісті деңгейі барлық материалдарға және ақпараттық өнімдерге берілген, кездесуді ұйымдастыруға арналған оқытулар мен шығындар Бағдарламаны орындауға дейін әрбір әріптеспен келісіледі.

(2) Бағдарлама дербесі:

Оқыту жөніндегі ұлттық консультант оқыту үшін институционалдық бар әлеуетті анықтауға және талдауға көмектеседі, кәсіпорындар үшін семинарлар ұйымдастыруды және жергілікті есептер мен бизнес-жоспарлар құруды байқайды.

Сатып алу және жеткізу жөніндегі халықаралық консультант іріктелген секторларда жеткізудің тізбесіне зерттеу жүргізеді, техникалық кедергілерді, жұмыс тәжірибесін, тәуекелдерді, жеткізу тізбесінің әлеуетін, тәжірибенің өзгеруіне жаңа технологияларды енгізуді қарайды және семинарларда шығады (шығындалған уақыт және жол жүру).

Халықаралық сарапшылар әрбір елде өткізілетін бизнес хабарларды көтеру жөніндегі семинарларға қатысады. Көшпелі кезең проблемасы бойынша Орталық және Шығыс Еуропа елдеріндегі мамандар, жеткізулер саласындағы мемлекеттік сектор жөніндегі сарапшылар, осы Бағдарламаның өзге де Модульдері бойынша жұмысқа тартылған басқа да сарапшылар, сондай-ақ жергілікті қажеттіліктерге сәйкес көмегі қажетті өзге де мамандар қатысады.

(3) О қ ы т у :

Бағдарламаны таныстыру мақсатында әр елден шамамен 250 адам бизнеске қатысты мәселе бойынша білімді жақсарту жөнінде бір семинар, халықаралық жеткізу тізбеге және әлеуетті әріптестік институттар үшін қажетті көрнекті анықтауға қатысты, іскер ортасының мәселелерін түсінікті талқылау және бағалау. Шығындарға жайларды жалға алу, жабдықтау, тамақтандыру және аудармашыларға төлеу енгізіледі.

(4) Субмердігерлік басу:

Семинарлар үшін кітапшалар, басылымдар және тарату материалдарды басу.

(5) С а п а р л а р :

Ұлттық консультанттарды және КСЖ дербестер сапарына арналған іссапар шығындары.

#### 4.2-кіші модуль: Мемлекеттік сатып алулар:

Т і к е л е й м і н д е т :

Жақсартылған рыноктық мүмкіншілікті пайдалану мақсатында мемлекеттік сатып алулардың операциондық тиімділігін жетілдіру жөнінде біріктірілген ұлттық және аймақтық стратегияны әзірлеу.

И н д и к а т о р л а р т а б ы с ы :

Әрбір елде министрліктермен мемлекеттік органдар деңгейінде Бағдарламаның осы кезеңінде пайдаланған уақытта жүргізілген есеп берулерді келісу мен тапсырулардың негізгі индикатор мыналар болады, нақты:

- Мемлекеттік сатып алуларды жүзеге асыруға ұлттық және аймақтық тәсілдер стратегиясы ;

- Оларды пайдаланудың реформалары мен тәсілдерін жазу;

- Реформалар мақсаттарын ;

- Екі немесе одан да көп Орта-азиялық мемлекеттерде оқу қажеттілігін талдау жөніндегі есеп.

##### 4.2.1. Нәтиже:

Орта-азиялық елдер үшін мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыратын ұлттық және аймақтық тәсілдердің стратегиясы мыналарды есепке ала отырып әзірленген:

- Ұлттық және аймақтық деңгейде мемлекеттік сатып алуға қол жеткізуді алуға ШОБ-ке көмек көрсету мақсатында Бағдарламаның элементтер жүйелері;

- Нарықтық принциптер элементтерін зерттеу (мысалы, ұлттық және аймақтық сатып алу мен оқу шарттары туралы хабарламалар);

- Мемлекеттік сатып алулар процесінің аймақтық реформалар мақсаты;

- Мақсаттар мен міндеттерді орындаудың институционалдық қаражаттарын жүзеге асыру ; және

- Табыс критерийлерін әзірлеу;

4.2.1.1. қадам: Нарықтық мүмкіндіктерін күшейтуге ұлттық стратегияларды жаңарту мен қайта қарау және аймақтық тәсілдерді әзірлеу мақсатында Орта-азиялық аймақтық елдеріндегі мемлекеттік сатып алумен шұғылдандуды басқаратын ресми тұлғалар үшін форум өткізу.

4.2.1.2. қадам: Ұлттық, сондай-ақ аймақтық деңгейдегі реформаларды жүзеге асыру жөнінде қаражаттар ұ с ы н у .

4.2.1.3. қадам: Мемлекеттік сатып алудағы ұлттық, аймақтық және

халықаралық саясатты әзірлеу кезінде тиімді алмасуды қамтамасыз ету үшін мемлекеттік сатып алулармен шұғылданатын Орта-азиялық аймақтағы елдердің негізгі өкілеттіктерін ұйымдастыру жүйесіне қаражаттар тартуға қоса отырып, реформа үшін мақсатын белгілеу.

4.2.1.4. қадам:

- Саясат тиімділігін мына мақсатта қайта қарау:
- Мемлекеттік сатып алу жүйесі арқылы шағын және орта бизнесті дамыту;
  - Орта-азиялық аймақтық елдер арасындағы сауданы, сондай-ақ басқа да әлемдердің сыртқы саудасын кеңейту үшін мемлекеттік сатып алуды пайдалану;
  - Сауда және экономикалық интеграцияны кеңейту мақсатында мемлекеттік сатып алу реформаларын нығайту (мысалы, сатып алу жөніндегі саясатты келісу, сатып алу жөніндегі құжаттардың үндестіру, электрондық сауда жоспарлары, оқу үшін әлеуетті салыстыру және келісілген оқыту Бағдарламасы мен кеңестік көмектер ұсыну арқылы).

#### 4.2.2. Нәтиже:

Екі немесе Орта-азиялық аймақтық елдердегі мемлекеттік сатып алу және оқыту жоспарының мәселелері жөніндегі тұтынуды оқытудың соңғы талдау Бағдарламасының негізгі кезеңіндегі 1 Нәтижеге сәйкес өңделген стратегияны жүзеге асыру үшін әзірленген.

4.2.2.1. қадам:

Сатып алулар жөнінде орындалған жұмыс, бар білім деңгейі мен стратегияның талаптарына сәйкес келу үшін қажетті білім деңгейі туралы империялық ақпаратты ұсыну мақсатында екі немесе одан да көп Орта-азиялық елдердегі қажеттіліктердің талдауын ө т к і з у .

4.2.2.2. қадам:

Оқыту талаптарын анықтау.

4.2.2.3. қадам:

Мемлекеттік сатып алу саласындағы білім мен ынталарды дамытуды ұстайтын ағымдағы ұйымдастыру үлгілерін қайта қарау және жеке және мемлекеттік секторлар үшін оқытудың нық тәсілін кепілдеу.

#### **4.2-кіші модуль - Жұмыс жоспары:**

Кіші-модуль мынадай кезеңдік кестеге сәйкес өткізіледі деп болжанады:

- 
- БІРІНШІ КЕЗЕҢ:** Қажеттілік стратегиясы мен талдауын қалыптастыру
1. Орта-азиялық аймақтық елдердегі 2002 ж. қаңтар  
 мемлекеттік сатып алудың жанасу нүктесін  
 анықтау және мемлекеттік сатып алуды жүзеге  
 асыру процесін реттейтін заң мен ережені  
 қ а р а у .
2. Орта-азиялық аймақтық елдер үшін 2002 ж. сәуір  
 мемлекеттік сатып алу жөніндегі аймақтық  
 реформадағы ұлттық стратегиялар мемлекеттік  
 сатып алуды жүзеге асыруда аймақтық  
 тәсілдерді ұстаумен сатып алу үлгісі үшін  
 басқару принциптерін анықтасын.
3. Екі немесе одан да көп Орта-азиялық 2002 ж. қазан  
 аймақтық елдерде оқыту қажеттілікті талдау,  
 ұлттық және аймақтық стратегияларды әзірлеуге  
 ы қ п а л е т у г е т и і с .
- НЕГІЗГІ КЕЗЕҢ** 2003 ж. қаңтар-  
 2005 ж. желтоқсан
- 

#### 4.2 Кіші модуль - Бюджет:

Бюджет!	Жазылуы	!Қызметкерлер!	АҚШ доллары
ж е л і с і !		! с а н ы	!
11.06. Аға кеңесші/мемлекеттік сатып	1		13 000
		а л у	
11.58. Заң мәселелері жөніндегі			19 500
		Х а л ы қ а р а л ы қ к о н с у л ь т а н т	
11.59. Оқыту мәселелері жөніндегі	1		19 000
		х а л ы қ а р а л ы қ к о н с у л ь т а н т	
15.04. Қызметтік іссапарлар			6 000
15.07. Бағдарлама дербестері			10 000
		с а п а р л а р ы	
17.05. Заң мәселесі жөніндегі ұлттық	4		4 000
		к о н с у л ь т а н т т а р	
17.06. Ұлттық консультанттар	4		4 000
		(мемлекеттік сатып алулар)	
32.06. Топтап оқыту			10 000



## Қ а т ы с у :

## (1) Әріптестік тараптың салымы:

- Мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыратын уәкілетті орган және қатысушы-елдерде Қаржы министрлігі бірінші кезеңдегі әріптестік ұйым болып табылады. Қаржы министрлігі ІТС Бағдарламасының персоналдарымен жұмыс істеу үшін маңызды министрліктер мен басқа да мемлекеттік органдарды анықтайды.

## (2) Бағдарлама дербесі:

- Мемлекеттік сатып алу жөніндегі аға кеңесші Бағдарламаның жалпы үйлесуін қамтамасыз етеді, аймақ үшін өзіндік параметрлерге концепциялы ұсыныс қалыптастырады және Бағдарламалық қызметті жүзеге асыруға маңызды үлес енгізу.

- Құқық мәселесі жөніндегі халықаралық консультант ДСҰ және мемлекеттік сатып алудың халықаралық жүйесі жөніндегі сараптаушы - Орта-азиялық аймақтық мемлекеттердің құқықтық жүйесін талдайды, оқытуға бағытталған Форумда Орта-азиялық аймақтық мемлекеттермен талқылаулар дайындайды және жүргізеді және нәтижелерін хаттастырады.

- Оқыту жөніндегі халықаралық консультант мемлекеттік сатып алу жүйесі жөніндегі сараптаушы - тұтынуды анықтайды және мемлекеттік сатып алу саласында оқыту үшін әлеуетті талдайды, бұл заң түрінде Орта-азиялық аймақтық мемлекеттерімен ресімделген, және оқытуға бағытталған Форумда Орта-азиялық аймақтық мемлекеттерімен талас жүргізу, сондай-ақ нәтижелер хаттастырылады.

- Орта-азиялық аймақтық мемлекеттерінің құқықтық жүйесін жақсы білетін Құқық мәселесі жөніндегі ұлттық консультант көмек көрсетеді, сондай-ақ мемлекеттік сатып алу жүйесінде қолданатын шолу мен талдау мақсатында және оған ақпараттардың қатысы бар құқықтық мәселелер жөнінде Халықаралық консультанттар үшін орындарда сараптау жүргізу, сондай-ақ жүргізілген сараптауды оқытушы Форумда Орта-азиялық елдерді таныстыру.

- Оқыту жөніндегі ұлттық консультант оқыту мәселесі жөнінде Халықаралық консультанттарға көмектеседі, Орта-азиялық аймақтық мемлекеттердің келісулеріне сәйкес тұтынуларын анықтайды және мемлекеттік сатып алуды оқыту жөнінде әлеуеттерді талдайды, және Форумда Орта-азиялық мемлекеттермен талас жүргізеді, сондай-ақ нәтижелер хаттастырылады.

## (3) Оқыту:

Топтап оқытуға бағытталған іс-шаралар мемлекеттік сатып алу секторын жақсарту, үнемдеу, тиімділік, кемсітпеу, айқындылық пен есеп берушіліктің қағидаларына сәйкес басқаруды жақсарту тәсілдерін талқылау, сондай-ақ Орта-азиялық аймақтық мемлекеттері арасындағы аймақаралық сауданы нығайту үшін бес күндік форумға Орта-азиялық аймақтық мемлекеттерді бірге жинайды.

Шығындар оқыту жоспары мен дайындық қызметінің іс-шарасына арналған ұлттық консультанттарына және ITS қатысушыларының сапарына.

### **5. 5-модуль: Сапалық басқару**

Т і к е л е й м а қ с а т :

Бағдарламаның негізгі кезеңі үшін сапамен Басқару жөніндегі техникалық көмек модулін дамытуға мүмкіндіктерді ұсыну мақсатында ССКТМ саласындағы тұтынуға толық баға беру. Халықаралық сауда үшін мүдделі жақтарды, іскер қоғамдастықты тиісті стандарттар мен бағаның маңыздылығы туралы хабарландыру.

И н д и к а т о р л а р т а б ы с ы :

- Бағдарлама құжаттамасының негізгі кезеңі үшін Сапалық басқару жөніндегі модуль мүдделі жақтармен әзірленген және олар үшін толықтай қолайлы.

- ССКТМ инфрақұрылымын күшейту жөніндегі "бизнес-жоспарға" ұлттық иелену құқығына толық қабылдауды қамтамасыз етеді.

#### 5.1. Нәтиже:

Қатысушы-елдердегі ССКТМ инфрақұрылымының егжей-тегжейлі жоспарлау және талдау:

5.1.1. қадам: Әр елдегі ССКТМ Ұйымында түгендеу жүргізу. Бұл Ұлттық стандарттау органдары, ұлттық анықтама пункттері, ұлттық, метрология институттары, ұлттық тіркеу органдары, бағалау жөніндегі (тестілеу, инспекция, сертификация) органдар, сапаны бақылау жөніндегі ұлттық қауымдастық кіреді (бірақ ш е к т е м е й д і ) .

5.1.2. қадам: Қызметтерді ұсыну жөнінде олардың барабарлығын және әлеуетін анықтау. Халықаралық стандарттар/басқаруына тиісті талаптарға жауап беруге сәйкес баға бойынша органдардың дайындықтарын қарастыру.

5.1.3. қадам: Олардың ағымдағы қызметтерін жақсарту жөніндегі шараларын халықаралық стандарттар талаптарының сәйкестігіне кепілдеу және іскер қоғамдастықтар қолданатын экспортты дамыту жөнінде қолдауды нығайтуын көрсету.

#### 5.2. Нәтиже:

Халықаралық саудаға ықпалын тигізетін ССКТМ-ның маңызды аспектілеріне қызығушылық туғызу:

5.2.1. қадам: "Экспортерлер үшін сапа бойынша басқару" ІТС жарияланымына негізделіп, халықаралық саудаға

сәйкес стандарт пен баға бойынша мүдделі жақтар ортасында мәселенің маңыздылығына мүдделерін арттыру мақсатында ұлттық семинарлар өткізу.

5.2.2. қадам: Жергілікті жағдай бойынша "Экспортерлер үшін сапа бойынша басқаруды "бейімдеу үшін басшылық және қолдау ұсыну.

5.2.3. қадам: "Экспортерлер үшін сапа бойынша басқару" Ұлттық болжам дайындау.

### 5.3. Нәтиже:

Институттарды күшейту жөнінде жоспар құрылған және ССКТМ ұлттық құрылымының кешені әзірленген (экспортты дамыту үшін аса маңызға ие органдар, әлі қатысушы-елдерде Сертификаттау жөніндегі ИСО 9000 Халықаралық Ұйымдардың сертификаттау органдары құрылмаған).

5.3.1. қадам: ССКТМ саласында (экспортқа бағытталған іскер қоғамдастықты) мүдделі жақтардың тұтынуының ағымын және болашағын анықтау.

5.3.2. қадам: 3.1. алынған 1-нәтиже мен ақпаратына негізделіп, мүдделі жақтардың тұтынуын қанағаттандыру үшін қазіргі кезде ССКТМ инфрақұрылымының қызметін қоса алғанда, қосымша талаптарды анықтау мақсатында олқылықтарына талдау жүргізу.

5.3.3. қадам: Қатысушы-елдердегі ССКТМ-ғы сауданы қолдаудың кешенді инфрақұрылымын құру/белгілеуде кепілдеме әзірлеу.

5.3.4. қадам: Қатысушы-елдер арасындағы ССКТМ саласында жиналған нәтижелерді талдау және тәжірибемен алмасу мақсатында, сондай-ақ бес елдердегі ССКТМ бойынша "бизнес-жоспарын" қарастыру үшін аймақтық семинар өткізу.

5-модуль - Бюджет:

-----  
 Бюджет! Жазылуы !Қызметкерлер! АҚШ доллары  
 желісі! ! с а н ы !

-----  
 11.07. Сапамен басқару жөніндегі аға 3 39 000  
 к е ң е с ш і

11.60. Метрология/тестілеу жөніндегі 2 38 000  
 х а л ы қ а р а л ы қ к о н с у л ь т а н т т а р

15.05. Қызметтік іссапарлар 1 15 000

15.08. Қызметтік іссапарлар (ұлттық)		5 000
17.07. Сапамен басқару жөніндегі	15	15 000
	ұлттық консультанттар	
21.03. Субмердігер ("Экспортерлер		10 000
	үшін сапа бойынша басқару"	
	аударма және басу)	
32.06. Топтап оқыту	12 000	
Барлығы		134 000

#### С а л ы м :

- Сапамен басқару жөніндегі аға кеңесші осы модульді басқаруға және арнайы әрекеттерді жүзеге асыруға жауап береді.

- Метрология/тестілеу жөніндегі халықаралық консультанттар экспорт сапасын басқару жөніндегі аға кеңесшімен бірге жұмыс істеу керек.

- Ұлттық консультанттар 5.1. және 5.3. адымдарды жүзеге асыру тиіс. Орындарда жұмысты аяқтағанға дейін материалдар жинайды, орындарда жұмысты аяқтағаннан кейін қосымша ақпараттар жиынын аяқтайды. Орындарда жұмысты жүзеге асыру жөнінде визиттерді жоспарлайды және семинарлар мен аймақтық симпозиумдарға әкімшілік және материалды-техникалық қолдаудың дайындығына жауап береді. Әрбір ел үшін 3 қызметкер керек.

- ІТС сапары экспорты сапамен басқару жөніндегі аға кеңесшісіне.

- Топтап оқыту әр елдерде бір ұлттық семинар және бір аймақтық үш күндік симпозиум өткізу үшін қарастырылған.

- Субмердігер ("Экспортерлер үшін сала бойынша басқару" аударма және басу) және бейімделген ұлттық жарияланым үшін.

#### **6. 6-модуль - Сауда ақпараты:**

##### Т і к е л е й м і н д е т :

Сауда ақпаратына тікелей міндеттері мына болып табылады:

- барлық қызмет үшін орта жедел дамытудың Бағдарламасын орындауға базалар ұсынатын сауда ақпараттарының қызмет стратегиясына сәйкес құрылады.

##### И н д и к а т о р л а р т а б ы с ы :

- сауда ақпаратын дамытудың ұлттық стратегиясы ұлттық әріптестермен (қызметтер ұсынатын) келісілді және құқық қабылданды;

- сауда ақпараты жөніндегі аймақтық мамандар қауымдастығы мекемеленді;

- сауда ақпаратын дамыту үшін негізгі кезең модулі ұлттық әріптестермен мақұлданды.

#### 6.1. Нәтиже:

Халықаралық сауда ақпаратының қызметін дамытудың стратегиялық жоспары әрбір ел үшін әзірленді.

- 6.1.1. қадам: Қазақстан мен Қырғызстанда зерттеулер жүргізуге толықтыру үшін Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстанда халықаралық саудаға қатысушылардың сауда ақпаратын тұтынуға зерттеу жүргізу (KAZ/97/019 және KVR /61/74 ұлттық Бағдарламасы шеңберіне сәйкес).
- 6.1.2. қадам: Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстандағы жеке және мемлекеттік секторлардың халықаралық сауда ақпаратын тұтынуына көңіл бөлу мақсатында сауда ақпаратын жеткізушілердің әлеуетін бағалау және осындай бағаны 2001 жылы Қазақстан мен Қырғызстанда жүргізуін жаңарту.
- 6.1.3. қадам: Әрбір бес елде сауда ақпарат қызметін дамыту немесе күшейту жөніндегі стратегиялық жоспарлардың Бағдарламасын құру.
- 6.1.4. қадам: Ақпараттық тұтыну және әлеуеті бағаның нәтижесін ұсыну мақсатында Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстанда сауда ақпараттарының провайдерлері үшін ұлттық семинарлар ұйымдастыру және Бағдарламаның стратегиялық жоспарлары жөнінде талқылау мен кепілдеме беруге платформа ұсыну.
- 6.1.5. қадам: Ұлттық Семинарларды негізге ала отырып, әрбір ел үшін стратегиялық жоспарды аяқтау.

## 6.2. Нәтиже:

Сауда ақпараты жөніндегі аймақтық қауымдастықты қалыптастыру.

- 6.2.1. қадам: Статус, үйлестіру, қалыптастыру және орнықтылығына қатысты факторларды қоса алғанда, сауда ақпаратты жөніндегі аймақтық қауымдастықтарды құру жөнінде ұсыныс жоспарын құру.
- 6.2.2. қадам: Аймақтық сауда ақпаратының қауымдастығын қалыптастыру жөнінде өзінің үлесін талқылау және енгізу мақсатында әр елдің сауда ақпаратының негізгі провайдерін ұсынуға аймақтық форум ұйымдастыру.
- 6.2.3. қадам: Аймақтық сауда ақпараты қауымдастығының құрылымы мен жұмысына соңғы нысан беру.

## 6.3. Нәтиже:

Әр елдің сауда ақпаратының қызметін дамыту мәселесіне көңіл бөлінген негізгі кезең модулі дайын.

6.3.1. қадам: Сауда ақпаратын дамытудың ұлттық стратегиялық жоспарына және ақпараттандырылған мамандардың аймақтық нысанының нәтижесін негізге ала отырып, орта жылдам Бағдарламасы арқылы мүмкіншілікті дамытуда тапсырмаларды, әрекеттерді, үлестерді және қаржыландыруды анықтап, негізгі кезеңнің құжаттамалық Бағдарламасына сауда ақпараты жөнінде компонент дайындау.

6-модуль-Бюджет:

Бюджет! ж е л і с і !	Жазылуы	!Қызметкерлер! ! с а н ы !	АҚШ доллары
11.60. (Ақпараттық Басқару)		4.0	76 000
		к о н с у л ь т а н т т а р	
16.02. (ІТС дербес) сапары		12.0	7 000
17.08. Ұлттық сарапшылар			12 000
		( а қ п а р а т т ы қ б а с қ а р у )	
32.06. Топтап оқыту			10 000
Барлығы			105 000

6-модуль - Жұмыс Бағдарламасы:

1. Тәжікстан, Түркіменстан және Өзбекстанда ақпараттық бизнес шолуы жүзеге асырылды, Қазақстан мен Қырғызстанда ақпаратты жаңартуы жүзеге асырылды. 2001 ж. қараша-2002 ж. ақпан
2. Ақпаратты дамытудың ұлттық стратегия Бағдарламасы құрылды. 2002 ж. наурыз
3. Ұлттық семинарлар. 2002 ж. сәуір
4. Ақпаратты дамытудың ұлттық стратегиясы құруының аяқталуы. 2002 ж. мамыр
5. Аймақтық ақпараттық жүйе бойынша ұсыныс жоспарын құру 2002 ж. мамыр
6. Аймақтық форум 2002 ж. маусым
7. Аймақтық ақпарат жүйе бойынша ұсыныс аяқтау. 2002 ж. маусым

8. Негізгі кезең үшін әр елде сауда ақпаратын дамыту жөнінде модуль 2002 ж. шілде дайындау.

-----

С а л ы м д а р :

(1) Халықаралық консультанттар (4 қызметкер)

- үш елде (Тәжікстан, Түркіменстан және Өзбекстанда) бизнес-ақпаратқа зерттеу жүргізеді және Қазақстан және Қырғызстан бойынша кейінгі зерттеулер нәтижесін ж а ң а р т а д ы ;

- үш ел үшін (Тәжікстан, Түркіменстан және Өзбекстанда) сауда ақпаратын дамытудың стратегиялық Бағдарламасын құрады және Қазақстан және Қырғызстан үшін бұрын әзірленген стратегияны қайта қарайды;

- сауда ақпаратын дамытудың ұлттық стратегиясын құруды аяқтайды;

- аймақтық сауда ақпаратының қауымдастығын қалыптастыру жөнінде ұсыныс ж о с п а р ы н құ р а й д ы ;

- аймақтық форум дайындайды және өткізеді;

- әр елде халықаралық сауда ақпаратының қызметін дамыту жөнінде ұсыныс ж о с п а р ы н д а й ы н д а й д ы .

(2) Ұлттық консультанттар (12 қызметкер)

- Тәжікстан, Түркіменстан және Өзбекстанда кейбір зерттелген бизнес-ақпарат орындарына зерттеу жүргізеді және Қазақстан мен Қырғызстанда зерттеулерді ж а ң а р т а д ы ;

- ұлттық және аймақтық семинарларға қатысады.

( 3 ) О қ ы т у

- Сауда ақпаратының жүйесі мен семинар өткізуге арналған шығындар жөнінде Аймақтық семинарларға қатысатын қатысушылар үшін топтап оқыту.

**7. 7-модуль: Басқару құрылымын құру және Бағдарламалық құжатты дайындау**

SECO кеңестеріне және қатысушы елдер Үкіметке сәйкес және келісім бойынша олармен Бағдарламаның бірінші кезеңі мен екінші кезеңі үшін (бес жыл ішінде іске асыру жоспарланған) басқару құрылымының әрекеттілігі мен тиімдігін белгілеу, Бағдарламаның бастапқы қызметінен бастап, барлық мүдделі жақтармен маңызды жайларын қарастырады. Бұл Бағдарламаның бірінші кезеңінің негізгі нәтижелері болып т а б ы л а д ы .

Бағдарламаның негізгі кезең құжатын дайындауда, осы бірінші кезеңнің негізгі нәтижесінде қарастырылады. Осы модуль қамтитын негізгі екі нәтижелер белгіленді.

Т і к е л е й м і н д е т :

Барлық Бағдарламаны әрекеттілік пен тиімді басқарудың механизімі техникалық

ынтымақтастық бойынша жоспарланған әрекетті жеңіл және икемді орындау үшін белгілеген.

## Нәтиже 7.1:

Бағдарлама үшін басқарудың жедел құрылымы.

- 7.1.1. қадам: Барлық әкімшілік рәсімдер, дербес құрамын қоса алғанда, көлік құралдарын және жабдықтарды сатып алу елдерде офистер тұрғызуы қабылданды.
- 7.1.2. қадам: Барлық қатысушы-елдермен кеңесу және аймақтық Бағдарлама офисінің орналасуына қатысты шешімдер қабылдау.
- 7.1.3. қадам: Бас техникалық кеңесшіні және Ұлттық бағдарлама консультантын жалдаған соң, тиісті елдердегі әкімшілік ассистенттерді қоса алғанда, Бағдарламаны ұстау жөнінде Бағдарламаның ұлттық дербестерге аймақтық оқу семинарларын, оның тапсырмалары мен болжанатын нәтижелері, сондай-ақ осындай модульдік Бағдарламаны уақытында және табысты орындауын қамтамасыз ету мақсатында ІТС тәртіптері мен ережелері бойынша жүргізу.

Аймақтық оқыту семинары елдердегі Бағдарламаға қатысы бар Бағдарламаның ұлттық дербестері үшін жүйе құрудың құралы болып қызмет етеді және барлық деңгейдегі аймақтық құрылған жүйені қызықтырады. Семинар сонымен қатар, аймақтағы Бағдарламаны орындаудың ресми басталуы деп қарастырады.

## 7.2 Нәтиже:

Негізгі кезеңнің Бағдарлама құжаты әзірленген.

- 7.2.1. адым: Негізгі кезең кезінде қол жеткізілген нәтижелерге негізделіп, кейінгі модульдерде алынған тәжірибені орындаса және соңғы модульдер арасындағы синергетикалық маңыздылығын дамыта отырып, негізгі кезеңнің Бағдарлама құжатын қалыптастыру.

7-модуль - Бюджет:

Бюджет! ж е л і с і !	Жазылуы	!Қызметкерлер! ! с а н ы !	АҚШ доллары
11.01. Бас техникалық кеңесші		12	144 000
11.02. (L-3) Штаб-пәтердегі аймақтық кеңесші		12	108 000
13.01. Штаб-пәтердегі Бағдарлама		12	60 000



	а с с и с т е н т і	
13.02. Орында Ұлттық әкімшілік	5*12	42
	а с с и с т е н т т е р	
16.03. ІТС сапары		20 000
17.01. (5) Бағдарламаның ұлттық	5*12	60 000
	ү й л е с т і р у ш і л е р	
23.01. Аударма		10 000
	Ж а б д ы қ т а у :	
41.01. Тозатын жабдықтар		10 000
42 Тозбайтын жабдықтар (10		25 000
	Үстелдік дербес компьютерлер,	
	2 портативтік компьютерлер	
52.00 Есеп бойынша шығындар		10 000
53.01. Әртүрлі (коммуналдық қызмет		61 677
	т ө л е у д і қ о с қ а н д а )	
Барлығы		550 667

#### С а л ы м д а р :

- Бас техникалық кеңесші екі функцияны атқарады. Біріншіден, маңызды техникалық салымды және Бағдарламаны жоспарлау мен орындау кезеңі кезінде басшылық жасайды және сауданы дамытуға ықпалдасатын жеке және мемлекеттік сектор институттарымен және іскер қауымдастықпен байланысты нығайтуға көмектеседі. Ол институционалдық сауда әлеуетін өсіруді және жұмыс ресурстарын дамытуда өзінің тәжірибесімен бөліседі. Сонымен қатар, ол негізгі кезеңнің Бағдарлама құжаттың қалыптастыруында белсенді қатысады. Екіншіден, бас техникалық кеңесші орындарда Бағдарламаның қызметін уақытында жүзеге асыруға жауапты.

- Штаб-пәтердегі Сауданы ынталандыру жөніндегі аймақтық кеңесші мен Бағдарлама ассистентінің әрекеті мен тиімді жоспарлауын және Бағдарламаны орындауды жүзеге асыру кезінде көмек көрсетеді.

- Әр елдің ішінде Бағдарламаның Ұлттық үйлестірушісі және бір Әкімшілік ассистенті Бағдарлама компоненттерінің жыл сайынғы басқаруына жауапты. Көрсетілген Бағдарламаның Ұлттық үйлестірушісі Бағдарламаға қатысты қатысушы-ұйымдар әрекетінің мониторингісіне жауапты.

- Кеңселік тауарлар сияқты ескірілетін жабдықтарды алу көзделген.

- Бағдарлама кеңесі үшін ескірілмейтін жабдықтарды алу көзделген (5x2 үстел компьютерлермен екі портативтік компьютерлер, принтер, факсималды аппарат және к ө б е й т к і ш м а ш и н а л а р ) .

- Бағдарламаның аймақтық офисінің күнделікті жұмысын жеңілдету, сондай-ақ кеңесуші миссия үшін автомашина алу көзделген.

- Есеп беру, басу және аударма жөнінде шығындар, сондай-ақ барлық модуль шеңберінде коммуналдық қызметтерді төлеу шығыны көзделген.

## **Е. ҮЛЕС**

### **1. Мемлекеттік атқару агенттіктері**

Әр елдегі мемлекеттік атқару агенттіктері Қазақстандағы Индустрия және сауда министрлігі, Қырғызстандағы Өнеркәсіп және сауда министрлігі, Сыртқы экономика және сыртқы сауда байланысы департаменті, сондай-ақ Өзбекстан Республикасының Министрлер Кабинеті, Сыртқы экономикалық қатынас және шетел инвестициялар департаменті Бағдарлама жөніндегі тікелей әріптестік-тұлғасында Бағдарламаның Ұлттық директорын тағайындау тиіс.

Бишкектегі Мемлекетаралық Кеңес Бағдарламаның аймақтық офисін қабылдауды ұсынды және осы мақсатта офис жайларын және натуралды нысанда салымдар, нақты айтқанда сауда жөніндегі өзінің мамандарының жұмыс уақытының нысанын ұсыну т и і с .

Бағдарлама бойынша қатысушы-елдерде әріптестер-ұйымдар натуралды нысанда өздерінің үлестерін ұсыну, мысалы жұмыс уақытын, офистік жайларын, аудармашы қызметін, семинарлар ұйымдастыру, жазбаша аудармалар мен мүдделі ұйымдарға есептерді жіберу тиіс.

### **2. UNCTAD/ДСҰ-ның халықаралық сауда орталығы**

ІТС Бағдарламаның жалпы басшылығын, техникалық қолдауын және мониторингін қамтамасыз етеді. ІТС толық жұмыс уақытына Бас техникалық кеңесшіні, сондай-ақ қатысушы-елдердегі швейцария дипломатиялық өкілеттерімен бәсекелесу негізінде тиісті астаналарда жұмыс істеу үшін Бағдарламалардың ұлттық үйлестірушілерін а л а д ы .

ІТС сонымен қатар, сауданы ынталандыру жөніндегі бір Аймақтық кеңесшіні және Бағдарламаны жоспарлау мен орындау жөніндегі штаб-пәтерде жұмыс істейтін Бағдарлама Ассистентін жалдайды ІТС, сондай-ақ Бағдарлама шеңберінде әртүрлі әрекеттерді орындау үшін қатысушы-елдерде ынтымақтасатын мемлекеттік ұйымдармен және бизнес қауымдастықтармен кеңескеннен кейін халықаралық және ұлттық консультанттарды жалдайды. ІТС жабдықтарды сатып алуды, сондай-ақ Бағдарламаларды орындауға байланысты қаржы және әкімшілік іс-шараларды жүзеге асырады.

### **3. Швейцария үкіметі**

Бағдарламаның әртүрлі модульдерінде көрсетілген.

## **Ғ. ҚАТЕР**

Қазақстан, Қырғызстан және Өзбекстан үкіметтері модульдік жүйемен Бағдарламаны мақұлдады. Бағдарламаның құжатын әзірлеу барысында Бағдарламаға барлық мүдделі үш ел жақтарының түсініктемелері толықтай ескерілді. Бағдарлама шеңберіндегі әрекетті Тәжікстан мен Түркіменстанда қамту тиіс. Осы кезде Тәжікстанның жеке және мемлекеттік секторлары Бағдарламаны орындауға белсенді қатысуы болжанады, ал Түркіменстан осы күнде қабылданған Бағдарламаны әзірлеу жөнінде қызметке қатысты ешқандай жауап жоқ. Осы елдегі Бағдарламаның қызметін уақытында орындау, негізінен Ауғанстан шекарасын қамтитын таяудағы Орталық-азияның әскери жағдайы өткірлеуі қажет, сондай-ақ Тәжікстандағы құрғақшылықтың салдары бар.

Жоғарыда көрсетілгенге қарамастан Бағдарлама әлі де қатерлердің нақты сандармен қақтығысуына, Бағдарламаның мақсатына толық қол жеткізуге үлкен салдардың болуы мүмкін. Негізгі қатерлер Бағдарламаның аймақтық және ұлттық офистеріне сәйкес кешелдетуге, жұмыс жоспарына сәйкес Бағдарламаның қызметін жүзеге асыруға кәсіби ұлттық консультанттарды таңдауға болады. Сонымен қатар, аймақтық экономикалық интеграция, аймақта өте маңызды сыпайы мәселелер ұсынады. Сондықтан, егер Үкімет аса тығыз интеграцияға лажыланса, сыртқы аймақтық сауданы дамыту жөнінде ұсынған практикалық қызметтер фокустанған тәсілмен жеке/бизнес секторлары болса да кешігу жағдайына қақтығысуы мүмкін.

Бағдарламаның жетістігі Үкіметтер мен жеке/бизнес секторы ұйымдарының ынтымақтасуына және Бағдарламаны жүзеге асыру кезінде Бағдарламаларды және кепілдеуді орындаудағы бенефициарлар қатысушыларының мүдделігіне байланысты. Бағдарламаның жетістігі сыртқы және сыртқы аймақтық сауда операцияларын, қандай да болмасын Орта-азиялық аймағындағы немесе сауданы ынталандыру аясындағы салдарларды (мысалы, кедендік және басқа да рәсімдер) қоса отырып, Бағдарлама қызметінің бұзылмаушылығына қатысты.

## **G БАҒДАРЛАМАНЫ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ**

### **1. Бағдарламаны басқару**

ІТС Бағдарламаға әрбір қатысушы-елдердің әріптестік ұйымдарына сәйкес тығыз ынтымақтастықта Сауда және (ЮНКТАД)/ДСҰ дамыту жөніндегі БҰҰ Конференциясын орындайды. Бағдарламаның аймақтық офисі мен бас техникалық кеңесші соңғы тұтыну бенефициарларының өзгеруіне сәйкес Бағдарламаны басқарудың икемдігін қамтамасыз етумен өзін-өзі толықтыру қағидасына сәйкес жұмыс істейді.

Бас техникалық кеңесшінің екі функциясы бар. Біріншіден, Бағдарламаны жоспарлау және орындау кезінде маңызды техникалық салым мен басшылықты ұсынады, жеке және басқа да сауданы ынталандыратын мемлекеттік және жеке сектор институттармен және іскер қоғамдастықпен байланысты белгілеуге көмектеседі. Ол

институционалдық сауда әлеуетін өсіру мен еңбек ресурстарын дамыту саласында өзінің тәжірибесімен бөліседі. Сонымен қатар, ол негізгі кезеңнің Бағдарлама құжатын қалыптастыруда белсенді қатысады. Екіншіден, бас техникалық кеңесші орындағы Бағдарламаның қызметін уақытында жүзеге асыруға жауап береді.

Әр ел ішінде Бағдарламаның ұлттық үйлестірушісі мен бір Әкімшілік ассистент Бағдарламаның компоненттерін күн сайын басқаруға жауапты. Бағдарламада айтылған Ұлттық үйлестіруші Бағдарламаға қатысы бар қатысушы-ұйымдардың мониторинг ә р е к е т і н е ж а у а п т ы .

Тиімді Бағдарламаның мониторингін және бағасын қамтамасыз ету мақсатында Бас техникалық кеңесші мен Бағдарламаның Ұлттық үйлестіруші Бағдарламаны орындау және оның мақсатына жету туралы Халықаралық комиссия алдында күн сайын жауап б е р е д і .

Бас техникалық кеңесші және тиісті Бағдарламаның Ұлттық үйлестіруші донорлармен барлық үйлестірушілік кездесулерге белсенді қатысады және осы уақытта ондай кездесулер жоқ жерлерде ынталандырады. Бас техникалық кеңесші мен аймақтық офис дербесі өздеріне жоқ жерлерде ынталандыру жөнінде осындай үйлестірушілікті басқару рольдерін алады және белсенді қатысады, оларға өздерінің үлесін қосады.

## 2. Орындау барысының мониторингіне шолу, есеп берушілік және баға

Мониторинг деңгейіндегі Бағдарламаның ұлттық Бақылаушы комитеттері мемлекеттік әріптестік ұйымдардың өкілеттігінен (Бағдарламаның Ұлттық Директоры), жеке және мемлекеттік сектор ұйымдары, басқа да Орта Азияда сауданы дамытуға техникалық көмек ұсынатын мүдделі жан-жақты және екі жақты донор агенттіктерден, сауда жөнінде Швейцария Үкіметі мен Халықаралық комиссиядан құрылады. Бақылаушы комитеттің жиналысы Орта Азиядағы саудаға қатысты техникалық ынтымақтастық бойынша басқа ағымды және/немесе жоспарланған қызметпен Бағдарлама қызметін тығыз үйлестіруді қамтамасыз етеді. Бақылаушы комитеттің ұлттық жиналысы алты айдан кейін және Бағдарламаның бірінші кезеңінің аяғында Бағдарламаны орындаудың жүрісін тексереді, түзету шараларын қабылдауға қатысты кеңестер береді, егер ондай қажет болса. Сондай-ақ, аймақтық деңгейде тығыз ынтымақтастықты қамтамасыз ету мен даму елдеріндегі ішкі аймақтық саудаға көмек ұсынуға арналған барынша көп әсерді қамтамасыз ету үшін Бақылаушы комитеттердің жиналысын аймақтарда өткізуді болжамдайды.

Бақылаушы комитеттің мұндай жиналыстарын ұйымдастыру және құзырлы Бағдарламаны орындауға қатысты жақтармен бірлесе әзірленеді. Соңғы қорытынды Бағдарламаны құру және орындау, қол жеткізу, Бағдарламаның негізгі кезеңінің толық масштабты шеңберінде болашақтағы қызметтікке қатысты кепілдеулерді қамту тиіс.

- Бағдарламаның қызметі, мониторингісі және бағасы үшін жалпы басшылық;
- Жақсы мүмкіндік тәсілмен және бірігу қызметін кепілдеумен Бағдарламаның

қызметін орындау мақсатында экспорттық дамыту және ынталандыру саласында басқа донорлармен жүзеге асыратын елде/аймақта ағымдағы қызметке сәйкес Бағдарламаның қызметіне тығыз үйлестіру;

- Жоспарлаудың айқындығы және Бағдарламаның қызметін жүзеге асыру; және
- Бағдарламаның негізгі кезеңінде оларды орындау үшін Бағдарламаның бірінші кезеңінің орындау нәтижелері бойынша қорытындылар қалыптастыру.

Бағдарламаның Бақылаушы комитеті ұлттық деңгейдегі Бағдарламаның табысты орындалуына қатысты Бағдарламаның Бас техникалық кеңесшісіне және Ұлттық үйлестірушілерге кеңестер береді. Барынша икемділігін сақтау мен уақытында орындауды қамтамасыз ету мақсатында Бақылаушы комитет шешім қабылдаушы орган болып табылмайды. Сауда жөніндегі Халықаралық комиссия осы Бағдарлама үшін атқарушы агенттік ретінде Швейцария Үкіметінің кеңесінен кейін өзіне тапсырма алады. Оны табысты жүзеге асыру үшін салада шешімдер қабылдау құзыры орындардағы Бас техникалық кеңесшіге және әсіресе аймақтағы Бас техникалық кеңесшіге беріледі.

Бағдарламаны орындауға қатысты мониторинг жөніндегі есепті Бағдарламаға қатысатын Үкімет пен Швейцария Үкіметіне, сондай-ақ Сауда жөніндегі халықаралық комиссияға екі жылда бір рет Бас техникалық кеңесімен ұсынылады.

Бағдарламада жұмыс істеуге ұсынылған барлық техникалық дербестер мен консультанттар қызметтер, нәтижелер, қорытындылар мен кепілдемелер туралы егжей-тегжейлі есеп беруді ұсынуға дайындау. Сауда жөніндегі халықаралық комиссия әріптестік ұйымдардың консультанттарына, Швейцария Үкіметіне және басқа да тиісті донорлық ұйымдарға есептерді аяқтауға, басуға және таратуға жіберуін қамтамасыз ету.

## Бюджет

Швейцария Үкіметінің үлесіне қосатын бюджет Бағдарламасы  
АҚШ долларында

ОРТА АЗИЯ (Қазақстан, Қырғызстан, Тәжікстан,  
Түркіменстан, Өзбекстан)

Е Л :

Бағдарлама :

Бағдарламаның атауы: Көп жақты Сауда Жүйесіне ТМД мүшелік-елдерінің  
Орта-азиялық интеграциясы

Баптар

! Барлығы

!

2002

-----  
Модульдер! Бюджет ! жазылуы ! Қызмет.! АҚШ дол. ! Қызмет.! АҚШ

(1-7)	!желісі !	!керлер !	!керлер !дол.
	!	! с а н ы !	! с а н ы !
	1 0 .		Бағдарлама
	1 1 .		персоналы :
			Халықаралық
			персонал :
7 - модуль	1 1 . 0 1		Бас
			техникалық
	кеңесші	12.0	144 000 12.0 144 000
7-модуль	1 1 . 0 2		Штаб-пәтердегі
			кеңесші
	(L-3)	12.0	108 000 12.0 108 000
1 - модуль	1 1 . 0 3		Сауданы
			ынталандыру
			жөніндегі
	кеңесші (L-3)	5.0	45 000 5.0 45 000
3 - модуль	1 1 . 0 4		Кеңесші
			(стратегияны
	әзірлеу)	3.0	39 000 3.0 39 000
3-модуль	1 1 . 0 5		ДСҰ жөніндегі
	аға кеңесші	3.0	39 000 3.0 39 000
4.2-кіші-модуль	1 1 . 0 6		Аға кеңесші/
			Мемлекеттік
	сатып алу	1.0	13 000 1.0 13 000
5-модуль	1 1 . 0 7		Сапалы басқару
			жөніндегі аға
	кеңесші	3.0	39 000 3.0 39 000
		1 1 . 5 0	Халықаралық
			консультанттар :
1 - модуль	1 1 . 5 1		Сауда
	аналитигі	2.0	28 000 2.0 28 000
2-модуль	1 1 . 5 2		Шетел саудасын
			дамыту жөніндегі
	консультант	2.0	38 000 2.0 38 000
2 - модуль	1 1 . 5 3		Нарықтық
	аналитик (L-3)	2.0	18 000 2.0 18 000
2-модуль	1 1 . 5 4		Электрондық
			сауда жөніндегі

	маман	1.0	19 000	1.0	19 000
3-модуль	11.55			Халықаралық консультант	-
	СМТ	3.0	57 000	3.0	57 000
4.1-кіші модуль	11.56			Халықаралық консультант	2.0 36 000
4.1-кіші модуль	11.57	1.5	28 500	1.5	28 500
4.2-кіші модуль	11.58			Сатып алулар Құқық мәселесі жөніндегі халықаралық консультант	1.0 19 000
4.2-кіші модуль	11.59			Халықаралық консультант	-
	Оқыту	1.0	19 000	1.0	19 000
5-модуль	11.60			Халықаралық консультант	-
	Методология/ тестілеу	2.0	38 000	2.0	38 000
6-модуль	11.61			Консультанттар (ақпараттық басқару)	4.0 76 000
			11.99	Халықаралық персонал	
	бойынша жиын	61	803 500	61	803 500
7-модуль	13.02			Әкімшілік ассистент(5x12)	60.0 42 000
			13.99	Әкімш. қолдау/ Аудармашы бойынша	
	жиын	60.0	42 000	60.0	42 000
1-модуль	15.01			Қызметтік іссапарлар	20 000
2-модуль	15.02			Қызметтік іссапар	14 000
3-модуль	15.03			Қызметтік іссапар	14 000
4.2-кіші	15.04			Қызметтік іссапар	6 000

5-модуль		15.05		Қызметтік	
		іссапар	15 000		15 000
4.1-кіші модуль		15.06		Бағдарлама персоналы	
		(ұлттық) сапарлар	7 500		7 500
4.2-кіші модуль		15.07		Бағдарлама персоналы	
		(ұлттық) сапарлар	10 000		10 000
6-модуль		15.08		Қызметтік іссапарлар	
		(ұлттық)	5 000		5 000
		15.99		Бағдарлама бойынша	
		сапарлар жөніндегі	0	91 500	0 91 500
				ж и ы н	
4.1-кіші м о д у л ь	16.01	ІТС сапарлар	10 000		10 000
6-модуль	16.02	ІТС сапарлар	7 000		7 000
7-модуль	16.03	ІТС сапарлар	20 000		20 000
		16.99		Агенттік сапарлар	
		бойынша жиын	0	37 000	0 37 000
		17.		Ұ л т т ы қ	
		кәсіпқойлар:	60 000		60 000
7-модуль		17.01		Бағдарламаның ұлттық к о о р д и н а т о р ы	
		(5x12)	60.0	6 000	60.0 6 000
2-модуль		17.02		Ұ л т т ы қ	
		консультанттар	6.0	8 000	6.0 8 000
3-модуль		17.03		ДСҰ бойынша Ұ л т т ы қ	
		консультанттар	8.0	4 000	8.0 4 000
4.1-кіші модуль		17.04		Ұ л т т ы қ консультанттар ( ұ й ы м д а с т ы р у	
		және оқыту)	4.0	4 000	4.0 4 000
4.2-кіші модуль		17.05		Құқық жөніндегі ұлттық	
		консультанттар	4.0	4 000	4.0 4 000
4.2-кіші модуль		17.06		Ұ л т т ы қ консультанттар	
		(Мем. сатып алу)	4.0	15 000	4.0 15 000
5-модуль		17.07		Ұ л т т ы қ	



				консультанттар (Сапамен	
		басқару)	15.0	12 000	15.0 12 000
6-модуль			17.08		Ұлттық
					консультанттар
					(Ақпараттық
		басқару)	12.0	113 000	12.0 113 000
17.99 Жиыны		113.0 1087 000	113.0 1 087 000		
		1 9			Компонент
					бойынша барлығы
		2 0			Мердігерлер:
1-модуль		21.01			Сұраныс/ұсыныс
		(5 x 2 500) зерттеу		12 500	12 500
4.1-кіші		21.02			Басуға
модуль		субподряд		1 000	1 000
5-модуль	21.03	Субмердігер		10 000	10 000
					(жазбаша аударма және басу, Экспортерлер үшін сапа бойынша басқару)
6-модуль	23.01	Жазбаша аударма		10 000	10 000
		29.			Компонент бойынша
		барлығы	0	33 500	0 33 500
	30.	Оқыту:		15 000	15 000
1-модуль		32.01			Сатушылар/сатып
					алушылардың
		пилоттық кездесуі		50 000	50 000
2-модуль		32.02			Топтап оқыту
		(Атқару форумы)		36 000	36 000
2-модуль		32.03			Интерактивтік
		сауда Картасы		20 000	20 000
3-модуль	32.04	Топтап оқыту		20 000	20 000
4.1-кіші	32.05	Топтап оқыту		10 000	10 000
4.2-кіші	32.06	Топтап оқыту		12 000	12 000
м о д у л ь					
5-модуль	32.07	Топтап оқыту		10 000	10 000
6-модуль		32.08			Топтап оқыту
		39.			Компонент бойынша

		барлығы	173 000	173 000
		40 .	Ж а б д ы қ т а у :	
7-модуль	41.01	Тозатын жабдықтар	10 000	10 000
7-модуль		42 .	Тозбайтын жабдықтар	
		(10 стол компьютерлер	25 000	25 000
		мен 2 портативтік		
		компьютерлер)		35 000
		49 .	Компонент бойынша	
		барлығы	35 000	35 000
		50 .	Ә р т ү р л і :	
		52.00	Есепке арналған	
		шығындар	10 000	10 000
		53.01	Басқалар (коммуналдық	
		қосқанда)	қызметкерге төлеуді	
		59 .	Компонент бойынша	
		барлығы	69 730	69 730
		Жиын	1 398 230	1 398 230
		56.13	Қолдауға арналған	
		сомадан 13%)	шығындар (жиыннан	
		99 .	234 181 770	234 181 770
		барлығы	Бағдарлама бойынша	
			1 580 000	1 580 000