

Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігі, Швейцария Үкіметінің Экономикалық істер жөніндегі мемлекеттік хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы арасындағы "Қазақстандағы сауданы ілгерілету" техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжатқа қол қою туралы

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2004 жылғы 18 қазандағы N 1069 Қаулысы

Қазақстан Республикасының Үкіметі **ҚАУЛЫ ЕТЕДІ** :

1. Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігі, Швейцария Үкіметінің Экономикалық істер жөніндегі мемлекеттік хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы арасындағы "Қазақстандағы сауданы ілгерілету" техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжатқа қол қоюға келісім берілсін.

2. Осы қаулы қол қойылған күнінен бастап күшіне енеді.

Қазақстан Республикасының

Премьер-Министрі

**Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігі,
Швейцария Үкіметінің Экономикалық істер жөніндегі
мемлекеттік хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы
арасындағы "Қазақстандағы сауданы ілгерілету"
техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжат**

Ұ з а қ т ы ғ ы : 2 ж ы л (+ 3 ж ы л)

Серіктесі: Индустрия және сауда министрлігі

Жобаны бастаудың болжанып отырған күні: 2004 жылғы қаңтар

Қ ы с қ а ш а с и п а т т а м а с ы :

Жобаның мақсаты Қазақстан Республикасының шағын және орта кәсіпорындардың экспортын тұрақты ұлғайтуды нығайту және әртараптандыру болып табылады. Жоба жан-жақты және тұтас техникалық ынтымақтасу арқылы осы жобаның дайындық кезеңі (RER 61/85) уақытында Қазақстан Үкіметімен бірге сәйкестендірілген басым қажеттіліктеріне жауап береді.

Интервенциялар бенефициар талаптарына бағынатын болады, және негізгі үш облыста салынатын болады.

Мынадай төрт бас мақсаттары көрсетілген болатын:

1-басты мақсат: Кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттілігі сол кәсіпорындардың қызметімен (өнім дизайны, сапаны басқару немесе маркетинг сияқты

) айқындалатын облыстарда ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу жөніндегі кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттілігін арттыру; және ақпараттық технологиялар (АТ) секторының экспорттық әлеуетін зерттеуді жүзеге асыру.

2-басты мақсат: Ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу секторы үшін сауда стратегиясын дайындау процесінде мүдделі тараптар мен мемлекеттік сектордың диалогын нығайта отырып, экспортшылар үшін бизнес-ортаны жақсарту.

3-басты мақсат: Ықтимал және қазіргі экспортшыларға неғұрлым бәсекеге қабілетті болуға көмектесе алатын сапаны арттыру мен қызметтер көрсету аясын ұлғайту арқылы бизнесті қолдау қызметтерін көрсететін ұйымдарды нығайту.

4-басты мақсат: Экспортшылар шетелдік сапа стандарттарының талаптарына жақсы жауап беруі үшін Қазақстанның Стандарттау, Сапаны басқару, Аккредитациялау және Метрология (ССАМ) институттарын нығайту.

Жоба 5 жылға жоспарланған. Аралық және соңғы бағалаумен айқындалатын жобаны іске асыру бойынша ұзарту мүмкіндігімен алғашқы екі жылға қаржыландыру і з д е с т і р і л г е н

Ж о б а	Ш в е й ц а р и я	Ү к і м е т і
қ а р ж ы л а н д ы р а д ы		
Барлығы:	2,303,279	АҚШ доллары
Соның ішінен бүгінгі таңда бөлінген:		
2004-2005 (I фаза):	805,408	АҚШ доллары
(жалғасы: 2006-2008 (II фаза):		1,497,872
А Қ Ш	д о л л а р ы)	

Мақұлданды: _____ Күні: _____

Қазақстан Республикасының
Индустрия және сауда министрлігі

атынан

Мақұлданды: _____ Күні: _____

Швейцария Үкіметінің экономикалық
істер жөніндегі мемлекеттік

хатшылығының атынан

Мақұлданды: _____ Күні: _____

Халықаралық Сауда Орталығының

атынан

Кіріспе

Бұл жобалық құжат Орталық Азияда Қазақстан үшін Сауданы ілгерілету бағдарламасының жоспарланған негізгі кезеңінің ұлттық компонентін білдіреді. Жоба " (RER 61/85) - Орталық Азияда Сауданы ілгерілету" бір жылдық дайындық бағдарламасы жұмысының бір елге арналған, Швейцария Үкіметінің (seco) Экономикалық жөніндегі Хатшылығы қаржыландырған және Халықаралық Сауда Орталығы ХСО, (UNCTAD/WTO) 2002-2003 жылдары жүзеге асырған Қажеттілікті бағалау кезеңдерінің жалғасы болып табылады.

Қажеттіліктерді бағалау және растау сауданы ілгерілету саласында елдік және өңірлік қажеттіліктердің ерекшеліктерін терең түсінуге қол жеткізу үшін, сондай-ақ барлық төрт Үкіметпен сындарлы серіктестікті дамыту үшін Қырғыз Республикасында, Қазақстанда, Тәжікстанда және Өзбекстанда жүргізілген болатын. Бұл процесс барлық ұлттық төрт офистердің, өңірлік офистердің және ХСО-ның бас офисінің, сондай-ақ 40-тан астам ұлттық және халықаралық консультанттарды өңірлік пен халықаралық штаттарының өзара ынтымақтастығын білдіреді.

Осы өңірдегі ХСО-ның алдыңғы жұмыстарының тәжірибесіне негізделген Бағдарлама барлық төрт ел экспортының бәсекеге қабілеттігі үшін маңызды мәселелер аясын қамтыды. Бұл мәселелер экспортты дамытудың институтционалдық құрылымдарын бағалауды, электронды саудаға дайындығын, ДСҰ мәселелерінде бизнестің сауаттылығын, институтционалдық деңгейдегі және сапаны басқару саласындағы кәсіпорындар деңгейіндегі дамудың жай-күйін, мемлекеттік пен жеке меншік секторларды және сауда ақпаратын сатып алуларды қамтыды. Бағдарламада сондай-ақ Орталық Азия компанияларының Ауғанстан үшін гуманитарлық сатып алулар рыногына қол жеткізуін жақсарту жөніндегі модуль қарастырылды. Бағдарлама жұмысының аса маңызды қорытындыларының қатарына ұлттық және өңірлік сауда ағындарын талдау, барлық төрт ел мен өңірдің бағаланған қажеттіліктері жөніндегі есеп берулер, басшылықтың стандарттаудың төрт ұлттық институттарымен бірлесіп сапаны басқару жөнінде жариялауға дайындауы, ұлттық және өңірлік деңгейдегі мамандандырылған оқыту семинарларының сериясы, сондай-ақ гуманитарлық сатып алуларды жүзеге асыратын Орталық Азия компаниялары мен агенттіктері үшін сатушылар-сатып алушылар кездесуі жатады.

Бағдарламаның барлық жұмысы тиісті Үкіметтер тағайындаған Жобаның Ұлттық Директорларының (ЖҰД) басшылығымен жүзеге асырылды. Қазақстанда ЖҰД Нәйла Әбдимолдаева ханым, кейіннен Раушан Сембаева ханым және Маржан Күзембаева ханым болды, олар өздерінің көзқарастарымен және ұсынымдарымен үлестерін қоса отырып, сондай-ақ үкімет тарапынан практикалық қолдау көрсетумен, бағдарламаны іске асырудың барлық кезеңі ішінде қажеттілікті бағалау бойынша белсенді атсалысты.

2003 жылдың наурыз айынан бастап Үкіметтермен және бағдарламаның басқа да аса маңызды қатысушыларымен бірге ұлттық ауқымдағы техникалық көмектің келешектегі толық ауқымды бағдарламасының басымдықтары келісілген болатын.

Қажеттіліктерді бағалау және растау жөніндегі әртүрлі сарапшылардың жұмыс нәтижелері жауап түсініктемелер үшін мүдделі тараптарға ұсынылған есеп берулер түрінде ресімделген болатын. 2003 жылдан мамыр айында мұқият тексерілген талдауды, сондай-ақ бағдарламада қамтылатын барлық облыстарда макро саудалық орта деңгейінде саудадағы тосқауылдар бойынша тараптардың салымдарын қамтитын қорытынды есеп дайындалған болатын. Орыс тіліндегі бұл құжат есепке түсініктеме беру мен сауданы дамытудың үрдістері, өз елінің басымдықтары мен стратегиялары туралы талдамалық мақала дайындауға шақыра отырып, Орталық Азияның төрт Үкіметінің арасында таратылды. Барлық мақалалар "Орталық Азия Халықаралық Сауда тоғысында. Шақырымдар мен Мүмкіндіктері" жариялануына енгізіледі.

Төрт Үкіметке сондай-ақ 2003 жылғы шілде айының басында Алматы қаласында (Қазақстан) болып өткен дөңгелек стөлдiң техникалық кездесуі үшін үкімет пен бизнес өкілдерінің тобын тағайындау ұсынылған болатын. Бұл кездесу бағдарлама жұмысының бірінші жылының шарықтауы болды. Екі үлес - ХСО сарапшыларының есебінде шығарылған және құжатталған төрт елдердегі сауданы дамытудың қажеттіліктерін бағалау, және кездесу кезінде үкімет пен бизнес өкілдері құрастырған сауданы дамытудың қажеттіліктері мен ұлттық басымдықтардың құрылымы - Орталық Азияның төрт ел экономикасында сауданы дамытудың басымдықтарына және бағдарламаның оңтайлы ауқымы мен келесі кезеңінің параметрлерін пысықтауға арналған екі күн ішіндегі пікірсайыстың негізі болды. Кездесу кезінде бағдарламаны іске асыру сауданы ілгерілету мен дамыту жүргізілетін таңдап алынған облыстарда өңірлік ынтымақтастықтың өсуі мүмкін жерде қолдау түріне төрт ұлттық жоба түрінде ж а л ғ а с у ы т и і с д е п ш е ш і л д і .

Кездесу кезінде және онан кейін ұлттық топтар құрастырған сұраныстардың негізінде бағдарламаның ұсыныс жобасы әзірленді. 2003 жылғы тамыз айының соңында бұл ұсыныс құжат Үкіметтер мен басқа да мүдделі тараптарға жіберілген болатын. Қыркүйек-қазан айларында ХСО миссиясы барлық төрт елдерге барды, бағдарламаның серіктесі болып табылатын министрліктермен, үкіметтердің ведомстволарымен, сондай-ақ seco мен бизнес қауымдастықтың сол елдегі кеңсесі ретінде кездесулер өткізді және дербес тәртіпте бағдарламаның ұсыныс жобасын т а л қ ы л а д ы .

Қазақстанға арналған бұл жоба жоғарыда сипатталған мұқият жүргізілген, "не істеу керектігін" және "бұл қалай істелуі тиістігін" айқындауға бағытталған алдын ала жұмыстардың нәтижесі болып табылады. Жекелей алғандағы айрықша проблемаға шоғырландырылғаннан гөрі сауданың дамуына кедергілердің толық бейнесін тез арада алуға күш салу келісілген жобаны әзірлеуге ықпал жасады, онда әртүрлі компоненттер бірін-бірі өзара толықтырады. Мұндай тәсіл - барлық мүдделі тараптарды тарта отырып - серіктестердің мақсатқа сай ынтымақтастығын қамтамасыз етуге ықпал ете отырып,

сауда саласында әртүрлі қатысушылар мен басқа техникалық ынтымақтастық өкілдерінің одақтастығын және серіктестігін дамытуға мүмкіндік туғызды.

А. Контекст

1. Қазақстан экономикасы

Қазақстан 15 миллион тұрғыны бар, Орталық Азиядағы ең үлкен және халық ең аз қоныстанған ел болып табылады. Минералдық ресурстарының үлкен қорының және егіс жерлердің үлкен аумағының арқасында Қазақстан бір адамға шаққанда жалпы ұлттық табысы 1997 АҚШ долларын құрайтын ТМД-ның ең ауқатты елдерінің бірі болып табылады.

Экономиканың жедел өсуіне және адам басына шаққандағы табыстың жоғары болуына қарамастан теңсіздіктің едәуір деңгейі сақталуда және халықтың 38 пайызы кедей өмір сүруде. Бұл ел сондай-ақ қауіпсіз ауыз суға қол жеткізу және туберкулез ауруымен ауыру деңгейін қоса алғанда, Орталық Азиядағы ең төменгі әлеуметтік көрсеткіштерге ие елдердің бірі. Соған қарамастан, экономикалық өсудің жоғарғы қарқынының арқасында халықты еңбекпен қамту саласында ахуал жақсара түсуде және жұмыссыздық деңгейі 2003 жылдың ортасына қарағанда 9 пайызға жетіп, төмендей түседі.

Қазақстан өтпелі процестің бастапқы кезеңінде экономикалық өсудің негізін қалады. 1991 жылы тәуелсіздік алған уақыттан бері еліміз ТМД елдерінің арасында бірінші болып ең алғашқы және неғұрлым түбегейлі реформалар қабылдады. Өтпелі кезеңінің басында-ақ бағалар ырықтандырылған, саудадағы қиғаштықтар қысқарған және шағын мен орта кәсіпорындар жекешелендірілген болатын. Өтпелі кезеңнің құлдырауын еңсергеннен кейін өнеркәсіптік өндірістің жасап шығаратындарының жартысын дерлік қамтамасыз ететін мұнай және металлургия саласын үдемелі айқын дамуының арқасында ел экономикасы соңғы жылдары айтарлықтай жақсарды.

Үкіметтің саясатынан тыс ел экономикасының қарқынды өсуі жылына 10 пайызға жететін экспорттың таң қаларлықтай өсу қарқынын сақтап қалды. Негізінен шикізат өнімдері экспортқа шығарылады, оның құрылымында мұнай, металл және бидай жалпы экспорт көлемінің 80 пайызға жуығын құрайды. Мұндай минералдық ресурстарды пайдалануға бағытталған әртараптандырылмаған экономикалық құрылым халықтың аз ғана санын жұмыспен қамтуға және табыстың сақталып тұрған теңсіздігіне айтарлықтай ықпал ететіндіктен белгіленген өңірлерде экономикалық белсенділікті шоғырландыруға әкеледі. Бұдан басқа, соңғы жылдары шикізат өнімдеріне тәуелділіктің өсу үрдісі байқалуда, мұндай адым ұлттық валютаны шын мәнінде нығайту арқылы басқа да экспорттық салаларды бәсекеге қабілетсіз етуі мүмкіндігімен түсіндіріледі. Экспорттың шикізатқа жалғасып келе жатқан шоғырлануы экономиканы мұнайға бағаның ауытқуы сияқты сыртқы талдырмаларға барған сайын барынша әлсіз етуде.

Барлық осы мәселелер Үкіметке адамдардың тұрақты әл-ауқатын және оны тең

бөлуді қамтамасыз ету үшін экспорттық әлеуетті басқару ісінде алға ұмтылдырады. Үкімет бұл басымдықтарды ұғынады және қаржы жұмсалымдары саясатын жақсарту, әсіресе, әлеуметтік салада және экономикалық жағынан әртараптандыруды ілгерілету және экономиканың шикізаттық емес секторларын өсіру жолдарын іздестіреді. Өзінің импорт алмастыру саясатынан экспортқа бағдарланып өсуге назарын аудара отырып, Үкімет сауданы қолдау институттары мен сауда инфрақұрылымдарын дамытуға арналған бюджеттік шығыстарды арттыруда. Халықтың басым бөлігінің болып жатқан экономиканың өсу жемісін көру үшін халықты жұмыспен қамту мен табысты арттыру үшін неғұрлым еңбекті көп қажет ететін секторларын әртараптандыруға одан әрі күш салу қажет.

2. Шағын және орта кәсіпорындарды донорлық қолдау және экспортты дамыту

Қазақстанның экономикасы үздіксіз дамуына қарамастан кедейшілік деңгейі, әсіресе, ауылды жерлерде жоғары деңгейде қалып тұр. ХСО бағдарламасының бағалау кезеңі бизнес жобамен байланысты Қазақстанда жұмыс істейтіндердің көпшілігі экспортты қолдауға көмектесуден гөрі компаниялардың деңгейінде басқаруға және кедейлікті төмендету саласында тікелей көмек көрсете отырып, бизнес ортаны жақсартуға шоғырланғанын көрсетті.

А з и я Д а м у Б а н к і (А Д Б)

Қазақстан АДБ-ға 1994 жылы қосылды. Қазақстандағы АДБ стратегиясы Үкіметтің реформаларын, институтционалдық қайта құруды және табиғи ресурстарды басқаруға жәрдемдесу арқылы әлеуметтік қорғауды қолдауға; ұзақ мерзімдік өсудің әлеуетін нығайту жеке меншік секторын дамытуды көтермелеуге бағытталған. Стратегия сондай-ақ инфрақұрылымды дамытуда, әсіресе, қайта қалпына келтіру; білім беру мен оқыту; ауыл шаруашылығы мен ауылды жерлерді дамыту жобаларында түрлендірулер жасайды. 2002 жылы АДБ 2004-2006 жылдарға арналған көмек беру бағдарламасын қамтитын жаңа Елдік Стратегия мен Бағдарламаны дайындауды бастады.

Е у р о п а л ы қ О д а қ (Е О)

ЕО тұтастай алғанда ТМД-дан кейінгі Қазақстанның екінші саудалық серіктесі болып табылады және еркін нарықтық экономика контекстінде Қазақстанмен бірге өзінің сауда жағдайларын дамытуда үлкен мәнге ие. Еуропалық Одақ Қазақстанның ДСҰ-ға кіруін қолдайды және ЕО саудасы мен оның Қазақстанға инвестицияларын атап айтқанда, экономикалық және заңнамалық реформаларын техникалық көмекпен қолдай отырып дамыту үшін, шаралар қабылдауды жалғастыруда.

ЕО мына және басқа да салаларда бірнеше жобаларды іске қосады: Қазақстанның ДСҰ-ға кіруін қолдау; Саяси консультациялар жобасы шеңберінде нормативтік-құқықтық аспектілерге, атап айтқанда "Техникалық реттеу туралы" заң жобасына бағытталған кіші жоба; және халықаралық сауда құқығы мен ДСҰ саласында жоғары білім сапасын арттыруда 1 миллион еуро жалпы бюджетімен Үкіметке көмек

б е р у .

Жақында ЕО дамушы елдерден шыққан экспортшылар үшін тікелей қол жеткізу режимінде (он-лайн режимі) жұмыс істейтін "анықтама стөлін" іске қосты. "Анықтама стөлі" ЕО импорт тарифтері мен преференциялары, сауда статистикасы, шыққан елінің тиісті ережелері мен кедендік құжаттаманың талаптары туралы іс-жүзіндегі және жан-жақты ақпаратты ұсынады. Сондай-ақ ЕО-ның импортшылары мен дамушы елдерден шыққан экспортшылар арасында он-лайн режимінде ақпарат алмасу мүмкіндігін ұсынады.

ТАСИС-тің **"Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерді қолдау - Рыногтың тік құрылымын құруды қолдау"** жобасы өз жұмысын 2001 жылғы маусым айында бастады және маркетингтің біріктірілген жүйесін құрудың негізінде жергілікті ауыл шаруашылығы өнімдерін сатуды арттырып, соның арқасында саланың өнімділігі мен пайдалылығын арттыру мақсатына ие. Жобаның негізгі жұмыстарына техникалық көмек беру және Қазақстанның төрт алғашқы үлгілік өңірлерінде тамақ өнімдерінің экспортына жәрдемдесуге оқыту кіреді. Жоба сондай-ақ тамақ өнімдерінің стандарттарын халықаралық талаптармен үйлестіру мәселелерін де қамтиды.

Еуропа Қайта Жаңарту және Даму Банкі (ЕҚДБ)

ЕҚДБ-ның Қазақстандағы жұмысы мұнай және газ секторында табысты активтер қалыптастыруға және шағын және орта кәсіпорындар секторын дамытуға шоғырланған. Сондай-ақ Банк пен Үкімет арасында көлік пен муниципальдық салаларды қаржыландыру жөнінде берік және іс-қимылдық қатынастар қалыптасқан. ЕҚДБ сондай-ақ Сауданы Қаржыландыру бағдарламасы мен жақында іске қосылған Астықты Қолхат бағдарламасын (Grain Receipts Programme) айтарлықтай кеңінен пайдалануға қол жеткізді.

S e c o

Швейцария Үкіметінің Экономикалық Істер жөніндегі хатшылығы (seco), Дүниежүзілік Банк тобының Халықаралық Қаржы Корпорациясымен (IFC) және АҚШ-тың Халықаралық Даму агенттігімен (USAID) бірлесіп шағын және орта кәсіпорындардың (ШОК) өсуіне бағдарланған техникалық көмекті графтық қаржыландыруға қаражат инвестициялады, оларды өңірлерде Шағын кәсіпорындардың Орталық-Азия Қоры (SEAF) сәйкестендірген болатын. Бұл қаражат ШОК-та күрделі инвестициялармен айналысатын қорға өзінің операцияларын реттеу және іріктеу арқылы ШОК-қа капитал беруді арттыруға көмектеседі.

Орталық Азиядағы BAS бағдарламасы

Бағдарлама 2001 жылғы қазан айында жасалған болатын және бастапқы кезде Жапония Үкіметі қаржыландырды. Қазіргі уақытта қаражатты Швейцария Үкіметі бөлуде. Еуропа Қайта Жаңарту және Даму Банкі атқаратын бағдарлама жобаларды зерттеу мен дамытуға бюджетті дайындауға, сапа жүйелері және АТ басқару жүйелері бойынша консультацияларға гранттар беру (10,000 \$-ға дейінгі сомаға 50% шығын) арқылы жергілікті азаматтарға тиесілі шағын және орта кәсіпорындарды дамытуға

көмектесу мақсатына ие. Бағдарламаның жалпы бюджеті 1.7 \$ миллионды құрайды.

АҚШ-тың Халықаралық Даму агенттігі (ЮСАИД)

ЮСАИД оның көмектерінің басым бөлігі орталық Үкіметке емес, жеке меншік немесе жергілікті топтар мен институттарға арналған және Американдық және Қазақстандық институттар арасында серіктестікті дамытуға бағытталған болғанмен Қазақстандағы аса маңызды құрылымдық реформаларды қолдауды жалғастыруда. Экономикалық реформалар саласында, агенттік сауда мен инвестициялар мәселелеріне, атап айтқанда, Қазақстанның ДСҰ-ға мүшелігіне аса назар аударуда. ДСҰ-ға кіруді қолдаудан басқа, ЮСАИД Қазақстанға сауда және инвестициялар мүмкіндіктерін кеңейту үшін барынша қолайлы ортаны дамытуда техникалық көмек көрсететін болады. ЮСАИД-тың көмегі жеке меншік институтын қамтамасыз ету мен нарық субъектілеріне коммерциялық операциялар жүргізу құқығын беру арқылы инвесторлардың сенімділігін нығайтуға қажетті коммерциялық нормативтік-құқықтық базасын жасау прогресін жеделдетеді. Бюджеттік және қаржылық реформалау саласында ЮСАИД сапалы түрде салықтық әкімшілік етуді, мемлекетаралық қаржы реформаларын, және ұлттық және жергілікті деңгейлерде бюджеттік жүйені реформалауды қолдауды өсіреді, сондай-ақ капитал рыногы саласында қаржы секторы реформаларына, зейнетақы жүйесі, банктік қадағалау мен бухгалтерлік есеп реформаларына көмек көрсетуді жалғастырады.

Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жоба (ЮСАИД/Прагма) - бұл барлық 5 елде әртүрлі деңгейде жұмыс істейтін Орталық-Азиялық өңірлік бағдарлама. Жоба Қазақстанда 2000 жылы іске қосылған болатын. Ол кәсіпорындарға жоспарлау жөніндегі және сол сияқты консалтингке, оның дамуына көмектесу үшін бірқатар қызметтер көрсетеді.

9 миллион \$ бюджеті және 20 адамға жуық штаты бар жоба Алматы қаласында негізгі кеңсе және 4 өңірлік кеңсе ашты. 2002 жылғы желтоқсан айында жоба шамамен 400 компанияға бағалау жүргізді және 100-ге дерлік компаниялармен тығыз жұмыс істеді.

Жобамен сәйкестендірілген негізгі қажеттіліктер мыналарды қамтиды:

- Маркетингке оқыту
- Қаржыны басқару жөнінде ақыл-кеңес беру
- Мүмкіндік беретін сауданы қаржыландыруға қол жеткізу
- Тасымалды жақсарту
- Шекаралық тосқауылдарды азайту.

"MAS-Q стандарттарына сәйкестендіру арқылы саудаға және рынокқа қол жеткізуге жәрдемдесуді арттыру (MAS-Q бағдарламасы)" - метрология, аккредитациялау, стандарттар мен сертификаттау саласындағы халықаралық нормаларды (MAS-Q) білуін арттыру арқылы, осылайша, халықаралық стандарттар мен сертификаттау және аккредитациялау рәсімдерін өзара мойындаудан түсетін пайданы ілгерілеті отырып, саудаға және рынокқа қол жеткізуге жәрдемдесуде түрлендіру жасайтын Орталық

Дүниежүзілік банк тобы

1992 жылғы шілде айынан бастап Дүниежүзілік банк жалпы сомасы 1.9 миллиард АҚШ долларына 22 заем берді. Бастапқыда мемлекеттік активтердің жеке меншікке өтуіне, директивтік кредиттердің тәжірибесін қысқартуға, кәсіпорындарды қайта құрылымдау мен рынокқа бағытталған банктік сектордың негізін салуға бағытталған қаржы және жеке меншік секторларының реформаларына аса көңіл бөлінді. Қазіргі кездегі экономикалық өсу мен сыртқы өзара іс қимылдарда қажеттіліктің төмендеуі жағдайларында Қазақстан Республикасының Үкіметі Дүниежүзілік банкпен саяси сұхбат және білімдер ұсынудағы ынтымақтастық стратегиясына тоқталып өтті. Соған қарамастан, Үкімет пен Дүниежүзілік банктің ұзақ мерзімді ынтымақтастығының негізгі салаларына су және орман шаруашылығы, қоршаған ортаны қорғау мен ауыл шаруашылығы кіреді.

Қазақстан Республикасының Үкіметінде Қазақстанда жұмыс істеп жатқан барлық қазіргі донор бағдарламалар туралы толық ақпарат жоқ. Сондықтан донорлардың қызметі туралы толық ағымдағы деректер базасы жоқ.

Кестеде ұсынылып отырған шағын және орта кәсіпорындарды қолдау бағдарламасына неғұрлым жақын бағдарламалар туралы ақпарат келтірілген, және олар осы жоба шеңберінде жоспарланған қызметті толықтыруы мүмкін.

1-кесте. Сауданы дамыту мен кәсіпорындарды қолдау саласындағы техникалық көмек

Донор	Жобаның атауы	Көмек көрсету аясы	Басы - Соңы	Көлемі	Түсініктеме (АҚШ доллары)
Швейцария Үкіметінің (soco)	ЕҚДБ/ Бизнеске	Білікті бизнес консульта. циялық қызметтер көрсету	2001 - деректер жоқ	деректер жоқ	ЕҚДБ орындауда жоқ тарды тарту арқылы ШОК қолдау бағдарламасы (BAS)
ЕС/ ТАСИС	1) ШОК-ны біліктілікке	Мемлекеттік басқару реформалары,	1) 2003 жылғы сәуір -	1) 900000 Еуро;	Қазақстан Республикасының Индустрия

оқыту; мемлекеттік 2004 2) және сауда
кәсіпорын. жылғы 200000 министрлігі
дарды қайта қазан; Еуро;
құрылымдау, 2) 2003 3)
2) Инвести. жеке меншік жылғы 2 млн.
циялар секторын мамыр - Еуро;
қоры; дамыту, 2004
көлік және жылғы
коммуника. сәуір;
3) Ауыл шаруашылы. инфрақұры. жылғы
ғының лымдарды, маусым -
бірікті. тамақ 2004
рілген өнімдерінің жылғы
маркетин. тиімді өнді. маусым;
гін қолдау; рісін салу
4) Т R A C E C A
(Е у р о п а -
К а в к а з -
О р т а л ы қ
А з и я к ө л і к
д ә л і з і) ;

GTZ Экономика. Саудамен деректер деректер Алматы,
лық даму; байланысты жоқ жоқ Астана,
Менеджмент. институттар. Көкшетау,
ті дамыту; да құқықтық Павлодарда
Ауыл шаруа. реттеуші жұмыс
шылығында реформала. істеуде
қызметтер рын қолдау
к ө р с е т у ;
С а п а н ы
б а с қ а р у
б о й ы н ш а
о қ ы т у ;
К е д е й л і к т і
т ө м е н д е т у ;
О р т а л ы қ А з и я
м е н К а в к а з д а

с о т ж ә н е
қ ұ қ ы қ т ы қ
р е ф о р м а л а р

ПРООН	1. "Жібек жолы" бағдарламасы: Өңірлік ынтымақтас. тық пен дамытудың әлеуетін көтеру;	1. Қысқа және орта мерзімді перспек. тивада сауда мен көлікті қолдау.	2. ШОК-ны дамыту.	1) 2000 жылғы ақпан - деректер жоқ; 2) 1995 - дерек. тер жоқ; 3) 2000 жылғы мамыр - 2004 жылғы желтоқ. сан	1) 1.2 млн. АҚШ долл.; 2) 0.5 млн. АҚШ долл.; 3) 0.3 млн. АҚШ долл.
-------	--	---	-------------------	--	---

USAID/ Прагма корпорациясы	Кәсіпкерлік дамуды жөніндегі жоба	Кәсіпорын. дарды қол. дау, Сатып алу-сату бойынша жұмыс	Басы- 2000 Басы - 2001	деректер жоқ	Кәсіпкерлікті дамыту жөнін. дегі орталық. тар Алматы, Өскемен, Павлодар, Орал және Атырау қалаларында бар
MAS-Q	бағдарлама.	Метрология, аккредитациясы			стандарттар және сертификаттау (MAS-Q)

USAID/ Еуразия	Жеке меншік кәсіпорын.	ШОК-ны қолдау	деректер жоқ	деректер жоқ
-------------------	------------------------	---------------	--------------	--------------

қ о р ы

д а р д ы

ж о б а л а р ы
д а м ы т у

Дүниежү. зілік банк	1) Эконом. калық зерт. теулердің қазақстан. кен жобасы; 2) Жол көлігі	Негізгі салалар макроэконо. миканы, су дық бірлес. шаруашылы. ғын, қорша. ған ортаны ж о б а с ы ;	деректер жоқ	деректер жоқ	1. Банк пен Үкіметтің қоса қаржы. ландыруы мен орман Банктің Үкіметке қарызы және ауыл шаруашылығын қ а м т и д ы .
---------------------------	---	--	-----------------	-----------------	---

АБР	Көлік және коммуникация инфрақұры.	Көлік және коммуника. циялар инфрақұры.			Бұл бағдарла. малар қарыз. дар болып табылады л ы м д а р ы н ж а қ с а р т у , с о н д а й - а қ ж е к е л е г е н а у ы л д ы қ м е к е н д е р т ұ р ғ ы н д а р ы . н ы ң ө м і р с ү р у ж а ғ д а й . л а р ы м е н д е н с а у л ы ғ ы н ж а қ с а р т у .
-----	--	--	--	--	--

USAID/
ACDI/
VOCA

Қазақстанда,
Қырғызстан.
да, Тәжік.
станда және
Өзбекстанда
кредиттік
серіктес.

т і к т е р д і
н ы ғ а й т у

USAID/ Win rock interna. tional	Фермер- Фермерге бағдарлама. сы, Орталық	Фермерлер мен агро. бизнес жұмы. сын жақсарту А з и я Р е с п у б . л и к а л а р ы (F a r m e r - t o - F a r m e r P r o g r a m , C e n t r a l A z i a n R e p u b l i c s)	
SECO /IEC/ USAID	Орталық Азиядағы	ШОК-ға инвестиция. шағын және орта кәсіп.	деректер деректер жоқ жоқ лар, Басқару о р ы н д а р қ о р ы (S E A F)
Ізгілік корпусы	Азия кредит беру қоры	Шағын бизнесті (A C F) ,	деректер деректер жоқ жоқ дамыту ш а ғ ы н б и з . н е с к е к р е д и т б е р у д і ң А л м а т ы қ а л а . с ы н д а ғ ы т ә у е л с і з ж а ң а қ о р ы
Сороса/ US қоры	Экономикалық реформалар	Ықшамбиз. неске бағдарламасы	аяқталуы желтоқсан микро к р е д и т б е р у ,

A I D / A C D I /
V O K A

2 0 0 3

Халықара. лық Қаржы корпора. циясы (I F C / U S A I D)	Басталуы деректер қазан, жоқ 2003 - деректер жоқ	Бұл жазба Қазақстанды қоса отырып, Орталық Азияда лизингті дамыту жөнін. дегі бұрын қолданылған серіктестік жобаның жалғасы болып табылады
---	--	--

MASHAV/ Израил Үкіметі	Шетелде тауарларды маркетингтік ілгерілету	Экспортты дамыту	деректер жоқ	деректер жоқ	Қазақстандық Бизнес инкубаторлары қауымдастығы мен Инновациялық орталықтары жүзеге асыра. тын оқыту, семинарлар сериясы
------------------------------	---	---------------------	-----------------	-----------------	---

SECO/ ПРООН	МТЦ/КАЗ/97/ 019 Сауданы ілгерілету және Экспортты дамыту	Іріктеліп алынған тігін кәсіп. орындарына экспортты дамытуға көмектесу мен сауда-	1998 жылғы 1 шілде 2002 жылғы 30 сәуірге дейін	US\$ 375000 (US\$ 300000 SECO US\$ 75000 ПРООН)
----------------	---	--	---	--

В. Шешуге жататын проблемалар және жобаның стратегиясы

1. Шешуге жататын проблемалар

Сыртқы сауданы жақсарту мақсатты рыноктардың талаптарына сәйкестендіру үшін сапаны арттыруды, және рыноктарды әртараптандыру мен ұлғайтуды қоса алғанда, саяси орта, кәсіпорындардың бәсекеге қолайлы қабілеттігі, сыртқы сауданы дамыту стратегиясы, қаржылық қызметтер көрсету мен бизнес-консалтинг қызметтерін көрсетуге қол жеткізу, өнімдер мен қызметтер көрсетуді әртараптандыру сияқты көптеген құрамдас бөліктерін жетілдіруді талап етеді.

Ұсынылып отырған жоба Үкіметпен ынтымақтасуда Халықаралық Сауда Орталығы (ХСО) сәйкестендірген және бағалаған іріктелген басым қажеттіліктердің аясын қамтиды. Қажеттіліктердің басымдықтары Алматы қаласындағы кездесу кезінде (1-2 шілде, 2003) айқындалған болатын, 2003 жылғы жаз ішінде егжей-тегжейлі қаралған және 2003 жылғы қазан айының басында ХСО миссиясы кезінде расталған болатын.

Шешуге жататын қажеттіліктер мен проблемалар үш салаға топталынды: кәсіпорындар деңгейіндегі көмек, дамушы бизнес қолдау институттарына көмек және мемлекеттік және жеке меншік секторлары арасындағы сұхбатты дамытудың тәсілі ретінде ұлттық/салалық стратегияларды дамыту.

Экспортты ілгерілетудің шараларына толықтыру ретінде жекелеген кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттігін көтеру үшін өнімділікті, өндірушілердің өздерін де және сол сияқты олардың қосалқы өндірістерінің де сапасы мен технологияларын арттырудың жалпы шаралары қажет. Кәсіпорындарға олардың саудасын дамытуда әртүрлі сипатта көмек қажет. Бұл ретте, көмектің нақты профилі кәсіпорынды дамытудың кезеңіне және түріне байланысты болады. Экспорттық өнімдердің болмауы, мысалы, неғұрлым талабы мықты рыноктардың сапа талаптарына экспорт рыногы туралы ақпараттың жоқтығына, сауда және жақында құрылған (немесе жекешелендірілген), экспорттық әлеуеті бар өндірістерді басқару машықтарының болмауы мен білікті мамандардың жетіспеуіне байланысты.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін сондай-ақ сауданы дамытудың тиісті институттарын жетілдіру қажет. Ұлттық деңгейдегі не бәсекеге қабілеттілік пен экспортты дамытудың пәрменді институционалдық инфрақұрылымы мен оны дамытудың жалпы үйлестіруші тетігі, не экспортқа шығаратын қоғамдастыққа сауданы

қолдаудың мамандандырылған қызметтерін көрсете алатын сауданы қолдаудың тиімді құрылымдары (кәсіби ұйымдар мен палаталар сияқты) жоқ.

Қазақстан Республикасының Үкіметі экономикалық даму және бизнесті қолдауды жоспарлаумен шұғылданауда бірақ бұл процесс экспортты дамыту жөніндегі барлық мүдделі тараптардың белсенді күштерінің арқасында күшейтілуі мүмкін. Мемлекеттік және жеке меншік секторларының тиімді байланысы даму үстінде, және институтционал аралық және функционал аралық үйлестіру шоғырландыру мен нығайтуды қажет етеді. Жеке меншік секторының қазіргі ұйымдары нақты ықпалы немесе беделі жоқ, не басқа елдердегі жеке меншік секторының ұйымдары сияқты жақсы үйлестірілмеген және балама қаржыландырылмайтын бизнес мүддесінің әлсіз л о б б и і н қ ұ р а й д ы .

Негізгі үш облыстарда белгіленген проблемалар төменде қысқаша ұсынылған:

2. Кәсіпорындар деңгейінде

Өнімдер мен рынокты дамыту: неғұрлым талабы мықты рыноктардың талаптарына жауап беретін экспортқа шығарылатын өнімдердің болмауы немесе шектеулі номенклатурасы; әрі өнімдер бойынша, әрі рыноктар бойынша экспортты ә р т а р а п т а н д ы р у д ы н қ а ж е т т і л і г і ;

Сатуды дамыту: кәсіпорындар сауданы ілгерілету мен қоғамдық жұмыстың, маркетингінің, сатудың өзінің және сатудан кейінгі қызметтің арасындағы айырмашылықты әрдайым түсіне бермейді. Бұл компаниялардың өз қызметін жоспарлауына және оларға тиісті түрде жоспарлауға қажетті ақпаратқа әсер етеді; негізінен әлі де көптеген кәсіпорындар өз тұтынушыларының белсенді іздеушілерінен гөрі тұтынушылардың талап/тапсырыстарын алушылар ретінде қалуға бейім;

Экспорттық әлеуетті бар жақында құрылған (немесе жекешелендірілген) ШОК-ны басқарудың білікті коммерциялық және кәсіби кадрларының жетіспеуі;

Кәсіпорындардың басшылары көбіне өндіріске баса назар аударады және өнімдерді сүйемелдейтін қызметтерді халықаралық клиенттер талап ететін толық пакеттің бөлігі д е п қ а б ы л д а м а й д ы ;

Кәсіпорындардың басшылары әртүрлі елдердегі рыноктық сұраныстың айырмасын жете түсінбейді, бұл белгілі бір елдерге экспортқа қатысты тым нық сенімді болжалды б е р е д і ;

Құнды жасаудың және оны маркетингтік жоспарлар дайындау процесінде пайдаланудың тізбегін басшылардың түсінуі шектеулі ғана, және олардың ғаламдық рынокқа жаңа өнімдермен және қызметтермен кіруіне кедергі келтіреді. Бұл сондай-ақ ұлттық және сол сияқты сыртқы рыноктарда әртүрлі компаниялар мен ұйымдар арасында желілер құру тәжірибесін түсінуге кесірін тигізеді;

Кәсіпорындар деңгейінде бизнесті дамыту мақсатында мұндай ақпаратты қалай пайдалану жөніндегі саудалық ақпараты мен білімінің жоқтығы кәсіпорынның жаңа клиенттерге к ө з д е л у қ а б і л е т і н ш е к т е й д і ;

Елімізде өндірілетін өнімнің едәуір саны неғұрлым талабы мықты рыноктардың сапаға қойылатын талаптарына сәйкес келмейді. Жалпы, әлі де ескі Кеңестік стандарттар қолданылып жүр;

Кәсіпорындардың, сауданы қолдау институттарының (СҚИ) және Үкіметтің ведомстволарының арасында байланыстың жоқтығы айқын. Кәсіпорындар, СҚИ, үкіметтік емес ұйымдар (ҮЕҰ) және үкіметтік ұйымдар арасында көпжақты желі құру сауданы ілгерілетудің тиісті түрде жұмыс істейтін ұлттық құрылымын құру үшін аса маңызды роль атқарады.

3. Бизнесті қолдау құрылымдарының деңгейі

Тиімді институтционалдық инфрақұрылымның және сауданы ілгерілету мен экспортты дамытуды үйлестіру үшін жалпы тетігінің болмауы;

Сыртқы сауда әдістері саласында сол қоғамдастықтың сараптамасын арттыру және/немесе өз өнімін халықаралық рыноктарда қалай неғұрлым бәсекелі ету мақсатында экспортқа шығаратын қоғамдастыққа сауданы қолдаудың мамандандырылған қызметтерін көрсете алатын сауданы қолдаудың тиімді ұйымдарының (кәсіби ұйымдар мен палаталар) жоқтығы;

Стандарттау ұлттық органдары қызметкерлерінің білімінің, атап айтқанда, халықаралық стандарттар және сәйкестігін растау рәсімдерін өзара тану саласында болмауы;

Барлығына арналған жалпы экспорт мәселелерін талқылауға және барлық қазақстандық компаниялардың мүддесін білдіруге бизнес үшін заңды **ФОКУС**тар ретінде толық деңгейде жұмыс істей алмайтын салалық әлсіз қауымдастықтар.

4. Ұлттық және салалық стратегия деңгейі

Жан-жақты және біртұтас ұлттық және салалық стратегиялардың болмауы; бұл сондай-ақ экспорт проблемаларының белгіленуін қамтамасыз етуі және мүмкіндігі, қатерлері, күшті және әлсіз жақтары бар елдер үшін **"қайта терең ойлауға"** және проблемаларды шешуде күш біріктіруге мүмкіндік беруі мүмкін мүдделі тараптар арасында сұхбаттың жоқтығын білдіреді;

Мемлекеттік және жеке меншік секторлар серіктестіктерінің тетіктерін қоса алғанда, сыртқы сауда стратегиясын әзірлеуді іс-жүзінде жүзеге асыру тетіктерінің жоқтығы;

жеке меншік және мемлекеттік секторлар арасында тиімді байланыстың жоқтығы және институтционалдық буындар мен ел деңгейіндегі функционалдық элементтер арасында үйлестірудің жеткілікті болмауы; және

Электронды сауда мүмкіндіктерін жеткілікті түсінбеу және қолданбау. Орталық Азия елдері өздерінің ұлттық сауда стратегияларының шеңберінде бағдарламалар мен жобалар әзірлеуде жаңа ақпараттық технологиялардың артықшылықтарын және коммуникация технологияларын пайдалану ниетін білдіруде.

5. Жобаның стратегиясы

Алдыңғы бөлімде сипатталғандай, Орталық Азия кәсіпорындарының сауда

әлеуетіне әсер ететін көптеген проблемалар бар. Халықаралық рыноктарда көптеген өнімдердің бәсекеге қабілетсіздігі кәсіпорындар басшылары мен қызметкерлерінің білімдері мен машықтарының жетімсіздігінен, сауда ақпараты, сапаны растау немесе сауданы қаржыландыру сияқты бизнесті қолдау қызметтерінің жоқтығынан немесе жетіспеуінен, және ресми тіркелген саудаға қолайсыз әсер ететін макро-ортадан т у ы н д а й д ы .

Сондықтан мұндай жағдайда сауданың дамуына техникалық көмек бағдарламасы үшін қиын, бір жағынан, қажеттіліктердің көптігіне қарағанда тым шектеулі ресурстармен жеткілікті **ФОКУС** сақтап қалу, ал екінші жағынан - **проблемалық салалардың аз бөлігіне талғамалы басқыншылықты болдырмау** олар кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттігін көтерудің талап етілетін тиімділігін бере қояр ма екен. Өйткені сауданы дамытуда кездесетін кедергілер көп, олардың ішінен біреуін немесе екеуін жою ахуалды түзеу үшін жеткілікті болмайды.

Бұл жоба процесті тежейтін факторларды ескере отырып әзірленген болатын. Бұдан басқа, елеулі нәтижелерге экспорттың нәтижелеріне ықпал ететін көптеген факторлар техникалық көмек бағдарламасының ықпалынан тыс қалған жағдайда қысқа мерзім ішінде (5 жыл) қол жеткізілуі тиіс. Нәтижелер сондай-ақ кәсіпорындардың едәуір бөлігі үшін тұрақты және пайдалы болуы тиіс, яғни, жобаны іске асыру кезінде іріктелген компаниялар санының экспортын арттырып қана қою жеткіліксіз. Және соңғысы, егер ШОК әлемдік бәсекеге неғұрлым төмен дайындықта болса да, олар бас бенефициар б о л у ы т и і с .

Жобаны әзірлеу процесі қажеттіліктерді бағалау мен растаудың нәтижелеріне, және кіріспеде сипатталғандай, бағдарламаның бірінші кезеңі кезінде Үкіметпен консультациялар процесіне негізделген болатын. Бір бағдарламаның шеңберінде экспортты дамытудың барлық қазіргі кедергілерінің ішінен шектеулі бөлігін ғана шешуге болатындығы және бірінші кезеңді іске асыру кезінде проблемаға терең талдау жүргізу басқыншылық үшін басымдықтарды кристалдандыруда айтарлықтай үлес қосқандығы барлық тараптарға түсінікті. Соған қарамастан, сыртқы сауданы дамытудың функционалдық саласын да, сондай-ақ басым саласын да қамти отырып, техникалық көмек көрсетуді талап ететін және Үкімет белгілеген салалар көптеген. Жобаның қызметін бөлшектеу процесінде саудадағы тиісті кедергілердің салыстырмалы маңыздылығы ХСО сараптамаларының салыстырмалы мықты жақтары да, басқа да донорлар көрсететін көмек те теңдей ескерілді.

Осы факторларға орай салалық тәсіл жобаның стратегиясы ретінде таңдап алынды. Интервенциялар сұранысқа бағдарланған болуы және өз кезегінде, макро-ортаны жақсартуға шоғырландыруға әкелетін үш негізде - кәсіпорындарды қолдау, бизнесті қолдау ұйымдарын дамыту мен мүдделі тараптар арасындағы сұхбатқа жәрдемдесуде құрылуы тиіс. Бұдан әрі, жоба мамандандырылған институттар арасында ақпарат

алмасу мен ұлғайтылған ынтымақтастықты, сондай-ақ Орталық Азия елдері компанияларының арасындағы операцияларды қолдайтын болады.

6 . С а л а л ы қ т ә с і л

Экспортқа шығарушылар ретінде ШОК көптеген аспектілер жағынан қарағанда тиімсіз жағдайда отыр. Олар үшін көп мөлшерде өнім, бірыңғай стандарттар мен үздіксіз жеткізулерді талап ететін рыноктардың мүмкіндіктерін пайдалану проблема.

О л а р д ы ң а қ ш а ж ұ м с а у қ ұ р ы л ы м ы .

Алайда, халықаралық деңгейдегі тәжірибе желілерді біріктіру (кластерлеу) мен құру ШОК-ға олардың бәсекеге қабілеттігін арттыруға көмектесетіндігін растай түседі. Ұқсас өнімдерді өндіретін кәсіпорындарды топтарға біріктіру осындай топтың әрбір кәсіпорнына мамандануға көмектеседі, жеткізушілер мен сатып алушыларды тартады және қызмет көрсету мамандары мен провайдерлерінің пулын қалыптастырады. Бағдарламаны іске асырудан алу мүмкін болатын сыртқы экономикалық тиімділік өндіріске арналған шикізаттық пен негізгі материалдарға неғұрлым оңай қол жеткізу сияқты статистикалық тиімділіктен жаңа идеяларды шапшаң тарату ретіндегі серпінді тиімділікке дейін түрленеді. Бір саланың құрамында және бір орында болу да бір топқа біріккендіктен бірлескен іс-қимылдарды қабылдауға мүмкіндік туғызады, кәсіпорындарға өз мұқтаждықтарын әртүрлі институттар мен рыноктарға жеткізу жеңілдейді. Олар сондай-ақ қызметтер көрсету рыногында ерекше қажеттіліктері бар клиенттер тобы ретінде неғұрлым тартымды бола түседі. Компаниялар арасындағы бәсекелестік сақталады, бірақ ол болмашы жалпы проблемаларды шешу үшін күш біріктіруде оларды тоқтатпауы тиіс. Бәсекелестік пен ынтымақтастықтың дәл осындай үйлесімдігі кластерлердің жеке ШОК-пен салыстырғанда үлкен жеңіске қол жеткізгендігі туралы аргументтер бар.

ШОК-ның кластерлері мен желілерінің қалыптасуына сыртқы күштер ықпал ететіндігін тәжірибе көрсетіп отыр. Бұдан басқа, ұқсас кәсіпорындардың топтарымен жұмыс жасау кезінде донорлық ресурстарды неғұрлым тиімді құрамдастыруға болады. Ұжымдық тәсіл жеке кәсіпорындарға көмек беруге қарағанда аз шығын қажет етеді және ол бенефициарлар арасында білімдерін көп таратуға, ынтымақтастықты дамытуға және кәсіпорындардың барлық тобына әсер ететін саудадағы кедергілерді жою үшін ресурстарды орынды пайдалануға мүмкіндік туғызады.

7 . Р ы н о қ қ а б а ғ д а р л а н у

Серпінді және табысты ШОК клиенттерге бағдарланған. Жобада пайдаланылатын тәсілдерге клиентке бағдарлануды қосу компанияларға олардың бәсекеге қабілеттілікке қатысты негізгі проблемаларын сәйкестендіруге, қандай көмек неғұрлым орынды және тапсырыстарды қамтамасыз ету үшін кәсіпорындар арасында қандай ынтымақтастық қажеттігін айқындауға көмектеседі. Сондықтан жобада рынокты зерттеулерге, әсіресе, бірінші кезең кезінде және сатушы мен сатып алушы арасындағы тікелей іс-қимылға жәрдемдесуге үлкен мән беріледі.

8. Жобаның басты үш саласы

Кәсіпорындарға тікелей көмек: Компаниялар бизнес әлемінде кездесетін көптеген проблемаларды тез көрсете алады. Алайда, сатып алушылармен тікелей кездесу кезінде, мысалы, 2002 жылғы ішінде айында ұйымдастырылған сатушылар мен сатып алушылардың Алматы қаласындағы гуманитарлық сатып алу агенттіктерімен кездесуінде олар эксперт ноу-қауын білмейтіндігін және көбінесе өндірістік құзырлыққа да ие емес екендіктерін түсінді. Жобада экспортқа неғұрлым дайын және уәжделген және басқа компаниялар үшін үлгі болатындай өзгерістер мен жақсартуларға дайын компанияларға көмек беру мақсаты алға қойылған. Алайда, жобада сондай-ақ осындай жұмыстарды жүргізудің дұрыс сәтін таңдауға аса көңілбөле отырып, мәселен, компаниялар белгілі бір рынокқа қызмет көрсету үшін олар бизнестегі өз тәсілдерін өзгертуі тиістігін түсінгенде, кәсіпорын топтарының неғұрлым басым көпшілігіне оқыту мен басқа да қызметтер көрсетуді жоспарланған. Кәсіпорындар деңгейіндегі барлық іс-шаралар бизнес қызметтерінің ұлттық провайдерлерімен тығыз ынтымақтастықта жүзеге асырылады, және осылайша жоба қызметтер көрсететін ұйымдар орындарында үйрететін болады.

Бизнес қызметтерін көрсететін ұйымдардың әлеуетін көтеру және оларды дамыту :

Қолданыстағы қызмет көрсетулер туралы жоғары ақпараттандырылу, сондай-ақ субмердігер қағидатындағы қызмет көрсетулерді пайдалану тиімділігі туралы кәсіпорын басшыларының құлақ қағыс етілуінің өсуі ұлттық қызмет көрсету провайдерлерінің өсуіне көмектеседі. Бірақта қызмет көрсету провайдерлерінің өздерінің сауда және сала ерекшеліктері жөнінде арнайы білімдері жоқ. Жобасы провайдерлермен кәсіпорынның қолдау инфрақұрылымын мейлінше тұрақты жасауға көмектесу үшін жұмыс жасайтын болады. Кәсіпорындарға тікелей көмек көрсету процесінде екі бағыт көзделген - оқыту және қызмет көрсету провайдерлеріне басқа да тікелей көмек, сондай-ақ "жергілікті жерде оқыту". Қатысушы қызмет көрсету провайдерлері жобамен ынтымақтасудан рыноктағы жаңа жұмыс мүмкіндіктерін сатып алу және бірінші кезектен ақпарат алу арқылы пайда табады, ал жоба осындай ұйым жанынан серіктес табады және өз қаражатын тиімді пайдаланатын болады. Тәуелсіз салалық қауымдастықтар және "өзіндік көмек" құрылымдарын жасау марапатталатын болады.

Мемлекеттік және жеке сектор арасында және ішінде екеуара әңгімелесуді кеңейту және макро-ортаны жақсартуды қамтамасыз ету үшін сауда стратегиясын әзірлеу: Жоба сауда стратегиясын әзірлеуге көмектесуді міндетіне алады, бірақ та мейлінше кең мақсаты әртүрлі мүдделі елдер арасындағы өзара іс-қимылды нығайту болып табылады. Жұмыс ақпарат алмасу және бірлескен жұмыс жеке қатысушылар арасында сенім негізін сала алатын уақытта проблемаларды шешу үшін платформа ретінде қызмет ететін оқыту семинарларынан басталады. Қатысушылар жалпы ұстаным қалыптастырады және проблемалардың мүмкін болған шешімдерін әзірлейді. Жұмыс

тобын жалғастыруда проблемалардың қалыптасуын шешуді үйренеді және ХСО-ның көмегімен бастамашы топ стратегияның жобасымен жұмыс жасайтын болады. Әзірленуіне барлық мүдделі елдер қатысатын, бірақ кәсіпорынның қажетіне бағдарланатын бұл стратегия барлық елдердің болашақ қызметіне және жобаның шеңберіндегі одан арғы жұмыс үшін қызмет ететін болады.

Жоба, өсімтал, ауыспалы және бизнес ортаның, жаңа мүмкіндіктер мен тартылған сабақтардың өзгерістеріне бейімделіп ойластырылған. Жобаны іске асыру кезеңінде барлық мүдделі елдермен, әсіресе, стратегияны әзірлеуге тартылған топтармен басымдықты консультациялар жүргізілетін болады.

Жоба екі кезеңге бөлінген бес жылдық кезеңге есептелген. Бірінші кезеңнің аяқталуына орай жүзеге асырылған жұмыстардың мақсаттылығын, орындалуын және табыстылығын бағалау мақсатында талдау жүргізілетін болады. Осы талдау нәтижесінің негізінде, оның ішінде жұмыс жасалған тәжірибенің негізінде жобаның екінші кезеңін, оның не бастапқы, не бейімдендірілген нысанында жалғастыру туралы шешім қабылданатын болады.

С. Басты мақсаттар, нәтижелер мен жұмыстар

ДАМУ МАҚСАТЫ : Қазақстанның экономикалық дамуын экспортты тұрақты әртараптандыру арқылы нығайту.

1. Кәсіпорын деңгейінде көмек

1. Б А С Т Ы М А Қ С А Т

Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары, экспорттың бәсекеге қабілеттігі сол кәсіпорындардың жұмысымен айқындалатын салалардағы кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттігін ұлғайту және ақпараттық технологиялар (АТ) секторындағы экспорттық әлеуетін зерттеуді жүргізу.

1.1. Нәтиже: ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларын зерттеу жүргізілді, нәтижелеріне талдау жүргізілді және салалардың сауда стратегиясын әзірлеу үшін (2 мақсат) және кәсіпорындарға тікелей көмек көрсету үшін база дайындалды.

1.1.1. Ис-шара: Ұлттық және халықаралық көздерден барлық қолда бар ақпараттарды ж и н а у ж ә н е ө н д е у

1.1.2. Ис-шара: Басымдықты кіші салалардың қосымша құн тізбектерін талдауды жүргізу (мысалы, етті, көкөніс пен жеміс-жидектерді, сусындарды қайта өңдеу)

1.1.3. Ис-шара: Рыноктың динамикасын, сатып алушының талаптарын және басымдықты кіші салалардың қолданыстағы және мақсатты рыноктарына ену ш а р т т а р ы н б а ғ а л а у д ы жү р г і з у

1.1.4. Ис-шара: мүдделі елдердің бірінші құрылтайшылық кездесуіне ұсыну үшін нәтижелерді қайта талдау және әзірлеу (2.1.1.қадам)

1.2. нәтиже: Экспорттық әлеуеті бар 30 кәсіпорынға дейін диагностика жүргізілді және олар диагностиканың нәтижелерін ұсынды.

1.2.1. Ис-шара: Сектордың зерттеуінің негізінде және жергілікті жерлер ұсынған

және келісілген критерийлерді пайдалана отырып, кәсіпорындардың диагностикасы үшін кандидаттар тобын іріктеу

1.2.2. Іс-шара: ХСО-ның әдіснамасын компанияның диагностикасын Қазақстандағы ауыл шаруашылығын өңдеу салаларына бейімдеу

1.2.3. Іс-шара: іріктелген топ бизнестік қызмет көрсетудің ұлттық провайдерлерімен бірлесіп кәсіпорынның диагностикасын жүргізу

1.2.4. Іс-шара: Кәсіпорынды диагностиканың жекелеген қорытындылары туралы және кәсіпорын тобының жалпы жағдайы туралы ақпараттандыру

1.3. Нәтиже: ХСО-ның критерийлеріне сәйкес іріктелген экспорттық әлеуеті бар 5 алғашқы кәсіпорындар олардың экспорттық қызметін жақсарту үшін жеке көмек алады.

1.3.1. Іс-шара: Диагностика жасалған кәсіпорындар топтарынан диагностиканың нәтижесінің және экспортты дамытудағы кәсіпорын басшыларының уәждемесінің негізінде күшті кандидаттарды айқындау

1.3.2. Іс-шара: Тікелей көмекпен бенефициар болатын кәсіпорындардың тиісті міндеттері туралы серіктестік келісімдер құрастыру және қол қою

1.3.3. Іс-шара: Кәсіпорындарға бизнестік қызмет көрсету провайдерлерімен бірлесіп көмектесу, олардың жеке қажеттіліктерінің және ресурстарының негізінде жеке жоспарларын әзірлеу

1.3.4. Іс-шара: Техникалық көмек көрсету жөніндегі шығындарды бөлу кестесін әзірлеу

1.3.5. Іс-шара: Бизнестік қызмет көрсетудің ұлттық провайдерлерімен ынтымақтастықта іс-қимылдың жеке жоспарын жүзеге асыруға көмектесу

1.3.6. Іс-шара: Жекелеген іріктелген кәсіпорындардағы азық-түлік өнімдерін өндірудің (НАССР) қауіпсіздігі жүйесін жасауға көмектесу

1.3.7. Іс-шара: Сертификаттау жөніндегі шетелдік органмен НАССР жүйесін сертификаттауға жекелеген кәсіпорындарға көмек көрсету

1.4. Нәтиже: Кәсіпорындардың мейлінше ауқымды топтары экспорттық бәсекеге қабілеттілік үшін салалық критикалық салаларда көмек алады.

1.4.1. Іс-шара: кәсіпорын деңгейіндегі жалпы қажеттіліктерді айқындау және олардың басымдықтарын кәсіпорын диагностикасының негізінде және мүдделі елдердің құрылтайшылық кездесулерінің нәтижесінде келісу

1.4.2. Іс-шара: Жергілікті серіктестермен ынтымақтастықта жүзеге асырылатын топтарда оқыту арқылы экспортты басқару білімдеріндегі олқылықтарды толтыру

1.4.3. Іс-шара: рыноктарды талдау қызмет көрсетуі арқылы (1.1.3. Іс-шараны қоса алғанда) және сатып алушылармен тікелей байланыстар орнатуға көмектесу арқылы рыноктың қажетті білімін арттыру

1.4.4. Іс-шара: Сатып алуды және бизнес қауымдастық айқындаған сұраныстың негізінде ақпаратты таратуда бизнестік қызмет көрсетудің провайдерлеріне көмектесу

арқылы ақпаратқа қажеттілікпен жұмыс.

1.5. Нәтиже: Қазақстанның ИС секторының экспорттық әлеуеті бағаланды және нәтижесінде мүдделі елдер арасына таратылды.

1.5.1. Іс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетін зерттеуді жүргізу

1.5.2. Іс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетін бағалаудың нәтижелері есепте шоғырландырылған және мүдделі елдер арасында таратылған.

2. Сауданың салалық және ұлттық стратегиясын әзірлеуге көмектесу

2 . Б А С Т Ы М А Қ С А Т :

Ауыл шаруашылығын өңдеуші салалардың сауда стратегиясын әзірлеу процесінде мемлекеттік және жеке секторлардың өзара әңгімелесуін нығайта отырып, экспортерлер үшін бизнес-ортаны жақсарту.

2.1. Нәтиже: Ауыл шаруашылығын өңдеуші салалардың тұрақты жұмыс тобы құрылды және стратегияның негізгі бағыттары келісілді.

2.1.1. Іс-шара: Мүдделі тараптардың, олар тиісті міндеттерді қабылдауы үшін үйлестірушілік мәжілісін өткізу. Кездесуде салалар шолуының нәтижелерін, қосымша күн тізбектерінің талдауын, рынокты зерттеудің нәтижелерін беру және талдау, тұжырымдамалық стратегиялық мәселелер мен пікірлерді келісу; тұрақты жұмыс тобын (топтарын) және бастамашы топты (БТ) құру; және жұмыс кестесін құру.

2.1.2. Іс-шара: ХСО-ның жұмыс жоспарына кәсіпорын деңгейінде және институционалдық деңгейде көмек көрсету жөнінде нәтижелер енгізу.

2.2. Нәтиже: Мүдделі тараптардың барлық топтарының өкілдері кіретін бастамашы топ жобаны қолдау кезіндегі салалық сауда стратегиясын әзірледі.

2.2.1. Іс-шара: БТ-ға көмектесу, стратегияны әзірлеу жоспарын жазу және құралдарды, әдіснамалар мен ақпараттарды беру арқылы ақпараттық қамтамасыз етудің қажеттіліктерін айқындау.

2.2.2. Іс-шара: БТ-ға кейбір сәйкестендірілген мақсатты зерттеулерді жүргізуіне көмектесу .

2.2.3. Іс-шара: БТ-ға Салалар Стратегиясының жобасын және кәсіпорындар мен қызмет көрсетудің провайдерлері үшін Іс-қимыл жоспарын әзірлеуге көмектесу және осы құжаттардың жобаларын мүдделі елдер арасында тарату.

2.2.4. Іс-шара: іс-қимыл жоспарының жобасын қарау, стратегияның фокусын және интервенциясын келісу үшін барлық мүдделі елдердің (бизнестің, қызмет көрсету провайдерлерінің, үкіметтің, донорлардың) екінші консультативтік-үйлестірушілік мәжілісін өткізу .

2.2.5. Іс-шара: БТ-ға барлық мүдделі елдер арасында қарау және коментарий үшін таратылатын стратегияның жобасын және стратегияны жүзеге асыру жоспарын аяқтауға көмектесу .

2.2.6. Іс-шара: БТ-ны Үкімет, донорлар және басқа да агенттіктер талап ететін қолдау туралы келіссөздерді қолдау.

2.2.7. Іс-шара БТ-ға мүдделі тараптар қатысатын және салалық сауда стратегиясын, оны жүзеге асыру жоспары мен мониторингін келісу адамдар тартылатын және өз міндеттерін барлық мүдделі тараптар бекіту үшін Сауда жөнінде Ұлттық Симпозиумды ұйымдастыруға көмектесу.

3. Бизнеске қолдау қызметін көрсететін ұйымдардың дамуына көмектесу

3 . Б А С Т Ы М А Қ С А Т :

Әлеуетті және әрекет етуші экспортерлерге анағұрлым бәсекеге қабілетті болуға көмектесе алатын сапаны жоғарылату және қызмет көрсетулер аясын кеңейту арқылы бизнесті қолдау қызметтерін беретін ұйымдарды нығайту.

3.1. Нәтиже: Еліміздегі тиісті жұмыс жасайтын бизнестік қызмет көрсетулердің провайдерлері айқындалды және олардың арасынан жобаның қатысушылары іріктелді.

3.1.1. Іс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерін түгендеуді жүргізу

3.1.2. Іс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің анықтамалығын баспалық форматта және тікелей қол жеткізілетін электрондық режимде (онлайнмен) жариялауға және таратуға көмектесу

3.1.3. Іс-шара: Қабілетті және сәйкестендірілген облыстардағы салалардың кәсіпорындарына көмек көрсетуге уәждемеленген қызмет көрсетулер провайдерлерін т а ң д а у (1 . Н ә т и ж е) .

3.2. Нәтиже: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің (салалық қауымдастықтарды және Сауданы Қолдау Институттарын қоса алғанда) оқуға деген қажеттіліктерін, ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларының қызмет көрсетулерге және жобаны іске асыру бойынша ынтымақтастық барысындағы мақсатты қажеттіліктерін олардың өз еріктерімен айқындауындағы әлеуеті күшейтілді.

3.2.1. Іс-шара: Жобаның жұмысына тартылған бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерімен жоспарлау жөніндегі семинар ұйымдастыру.

3.2.2. Іс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер мен жобаның провайдерлерінің ресурстарын қоса алғандағы жалпы іс-қимыл жасау жоспарын әзірлеу.

3.2.3. Іс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлеріне 1-мақсаттың шеңберіндегі жұмысқа оларды тарту арқылы жетілдіруге және тапсырыс берілген қызмет түрлерін көрсетуге жәрдемдесу. Тараптардың тиісті міндеттерін айқындай отырып, іріктелген қызмет көрсету провайдерлерімен серіктестік келісімдер жасау ж ә н е қ о л қ о ю .

3.2.4. Іс-шара: Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары үшін қолданыстағы нашар бизнестік қызмет көрсетулердің орнын толтыру үшін жаңа қызмет көрсетулердің дамуына жәрдемдесу.

3.2.5. Іс-шара: Басқа елдердегі сауда және бизнес-консалтинг саласындағы оқыту жүйесі қалай құрылғандығы және консультанттарды тіркеу жөнінде консультациялар беру (Қазақстандық оқу орындарымен бірлесіп).

4. Стандарттау, Сапаны басқару, Тіркеу және Метрология (ССТМ) инфрақұрылымдарын дамытуға көмектесу

4. Б А С Т Ы М А Қ С А Т :

Экспортерлер шетелдік рыноктардың талаптарына жақсы жауап берулері үшін Қазақстандық Стандарттау, Сапаны басқару, Тіркеу және Метрология (ССТМ) ұлттық институттарын нығайту.

4.1. Нәтиже: ССТМ заңнамасының талдауы жүргізілді және реттеуші инфрақұрылым ДСҰ-ның Сауданың Техникалық Госқауылы жөніндегі Келісімінің шарттарына (СТТ) және халықаралық стандарттарға сәйкес келтірілді.

4.1.1. Ис-шара: ССТМ-нің қолданыстағы заңнамасының талдауын және техникалық реттеуін жүргізу.

4.1.2. Ис-шара: Техникалық реттеу туралы заң жобасына өзгерістер және ССТМ инфрақұрылымына өзгерістер жөнінде оның күшіне енуі жөніндегі жаңа заңды кедергісіз жіберуді қамтамасыз ету үшін ұсыныстар енгізу.

4.1.3. Ис-шара: ССТМ және осы елдегі реттеуші инфрақұрылым туралы алғашқы пайдаланушылардан ақпараттар алу үшін ҚАЗМЕМСТ және үкіметтің басқарушы жұмыскерлері үшін Еуропаның бірнеше елінде оқу турын ұйымдастыру.

4.2. Нәтиже: Сынау және калибрлеу зертханалары тіркелді

4.2.1. Ис-шара: 10 іріктелген зертханалар мен тіркеу жөніндегі ұлттық органдарының арасынан максимум 25 адамды оқыту.

4.2.2. Ис-шара: "Сынақ және калибрлеу зертханаларына қойылатын жалпы талаптар" халықаралық стандарттар (ISO/IEC 17025) жөніндегі іріктелген зертханалардың жұмыстарындағы ақаулардың талдауын жүргізу және олар осы стандарттардың талаптарына сәйкес болуы үшін көмек беру.

4.2.3. Ис-шара: Зертханааралық салыстырмалар бағдарламаларына (proficiency testing) зертханалардың қатысуын ұйымдастыру.

4.2.4. Ис-шара. Кейбір іріктелген зертханалар үшін Зертханаларды акредиттеу жөніндегі халықаралық конференциясының (ILAC) тең құқылы мүшесі болып табылатын тіркеу жөніндегі шетел органымен тіркеуді ұйымдастыру.

4.3. Нәтиже: Тіркеу жөніндегі ұлттық орган халықаралық стандарттарға сәйкес жұмыс жасайды.

4.3.1. Ис-шара: Зертханаларды тіркеу жөніндегі ұлттық органның қызметіндегі ақаулардың талдауын "Тексеру және сынақ зертханаларын акредиттеу жүйесі. Жұмыс істеуіне және тануына қойылатын жалпы талаптар" (58 ISO/IEC) басшылығымен сәйкес жүргізу.

4.3.2. Ис-шара: Анықталған ақауларды жоюға көмек көрсету.

4.3.3. Ис-шара: proficiency testing бағдарламасын әзірлеуде оқытуды ұсыну.

4.3.4. Ис-шара: Дамыған елдегі зертханаларды тіркеу органында ҚАЗМЕМСТ қызметкерлерінің тағылымдамасын ұйымдастыру.

4.3.5. Іс-шара: ҚАЗМЕМСТ-тың алдын ала бағалау процесіне ІЛАС, Стандарттау жөніндегі халықаралық ұйымы (ISO) және Біріккен Ұлттар Ұйымының Өнеркәсіптік даму жөніндегі ұйымына (UNIDO) (Pre-peer Evaluation Process) қатысуын ұйымдастыру.

4.4. Нәтиже: "Қоршаған ортаны басқару стандарттарының жүйесі" (ISO 14000) және "Еңбек және техникалық қауіпсіздікті қорғау стандарттарының сериясы" (ONSAS 18000) саласындағы әлеуетін өсіру.

4.4.1. Іс-шара: ISO 14000 және ONSAS 18000 бойынша және олардың халықаралық саудадағы маңызы жөнінде кіріспелік семинарлар өткізу.

D. Тараптардың үлестері

1. Жобаны орындаушы үкіметтік ұйымдарға

Жобаның серіктесі Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігі Сауда комитетінің атынан өз үлесін табиғи түрде, яғни жұмысшылардың жұмыс уақыты, қызметтік үй-жай беру семинарларды ұйымдастыру, ресми (қазақ) тілге ауызша/жазбаша аударма жасау және мүдделі ұйымдар арасында есептерді тарату.

Жоба серіктесінің негізгі кадрлық үлесі үкіметтің ресми үйлестірушісі ретінде жұмыс жасайтын және жобаның жалпы уақытында жүзеге асырылуына, жобамен қауымдастырылған басқа да Министрліктермен/ұйымдармен үйлестірілуіне, жоғары деңгейдегі Үкіметтің өкілдерімен байланысқа және саяси мәселелерді шешуге жауапты Бағдарламаның Ұлттық Директоры (БҰД) болып табылады.

2. Халықаралық Сауда Орталығы (UNCTAD/WTO)

ХСО жобаны жалпы басқаруды, техникалық қолдауды және мониторингті қамтамасыз етеді. Жобаның штаты, ұлттық және халықаралық консультанттары конкурстық негізде жалға алынады. ХСО осы жобаның жоспарлануымен, мониторингімен, басқарумен, іске асырумен және бағалаумен байланысты барлық қаржылық және әкімшілік рәсімдерді БҰҰ-ның ережелеріне және келісілген жұмыс жоспарына сәйкес жүзеге асырады.

3. Швейцарияның Үкіметі

Швейцарияның Үкіметі өз үлесін төмендегі Әртүрлі нәтижелердің шеңберінде көрсетілгендей қосады. Шоғырландырылған бюджет "1. Бюджет" деген бөлімге енгізілген.

1.1. Нәтиже: **ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларын зерттеу жүргізілді, нәтижелеріне талдау жүргізілді және салалардың сауда стратегиясын әзірлеу үшін (2-мақсат) және кәсіпорындарға тікелей көмек көрсету үшін база дайындалды.**

БАПТАР	БАРЛЫҒЫ	I КЕЗЕҢ	II КЕЗЕҢ
		III-IV ЖЫЛ	
		2004 ЖЫЛ	2005 ЖЫЛ

Бюд. жет. тік желі	Сипаттамасы	Жұмыс/ айлар	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
11.03	ХСО кеңесшісі,	0,5	7,000	0,25	3,500			0,25	3,500
				қ о с ы м ш а				қ ұ н	
								т і з б е г і	
11.51	Халықаралық	2,0	30,000	0,8	11,250			1,2	18,750
								к о н с у л ь т а н т	
								Р ы н о к т ы	
								з е р т т е у	
16.02	Жол жүрулер, Жобаны		6,000		6,000				6,000
								б а с қ а р у	
17.02	ХСО	7,0	10,500	4,0				3,0	4,500
								Ұ л т т ы қ	
								к о н с у л ь .	
								т а н т т а р	
15.02	Ұлттық		2,000		2,000				0
								к о н с у л ь .	
								т а н т т ы ң ж о л	
								ж о л ж ү р у л е р і	
17.02	Б.Л.								6,000
17.03	Ұлттық кон.	8,0	12,000	4,0	6,000				4,0
								с у л ь т а н т а р ,	
	Мақсатты								5,000
								р ы н о к т а р	
15.03	Ұлттық кон.				9,000				4,000
								с у л ь т а н т т ы ң	
								ж о л ж ү р у л е р і	
					17.03			Б . Л .	
				1.1.				Н Ә Т И Ж Е	
	БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ		76,500					0	37,750

1.2. нәтиже: Экспорттық әлеуеті бар 30 кәсіпорынға дейін диагностика жүргізілді және олар диагностиканың нәтижелерін

Ұ С Ы Н Д Ы .

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ		III-IV ЖЫЛ	
				2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ			
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
жетік									
желі									
Х С О кеңесшісі,									
11.04	Кәсіпорындар.	0,5	7 000	0,5	7 000				0
дың бағасы Халықаралық консультант									
11.52	Кәсіпорындар.	1,0	15 000	0,5	7 000			0,5	8 000
дың бағасы Ұлттық консультант									
17.04	Кәсіпорындар.	2,0	3 000	2,0	3 000				0
дың бағасы Ұлттық консультант. тын жол жүрулері									
15.04	Б.Л. 17.04		1000		1000				0

		1 . 2 .		Н Ә Т И Ж Е	
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ		26 000		0	8 000

1.3. Нәтиже: ХСО-ның критерийлеріне сәйкес іріктелген экспорттық әлеуеті бар 5 алғашқы кәсіпорындар олардың экспорттық қызметін жақсарту үшін жеке көмек алады.

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ		III-IV ЖЫЛ	
				2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ			

Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
жетік желі									
11.53	Халықаралық	6,0	72 000			1,0	15 000	5,0	57000
									к о н с у л ь т а н т
17.05	Кәсіпорындар.	30,0	45 000	2,0	3000	2,0	3000	26,0	39000
									ғ а к ө м е к
									Ұ л т т ы қ
									к о н с у л ь т а н т ,
15.05	Кәсіпорындар.	17,0	3 000				1 000		2 000
									ғ а к ө м е к
									Ұ л т т ы қ
									к о н с у л ь т а н т .
									т ы ң ж о л
									ж ү р у л е р і , Б , Л
22.01	Гранттар		100 000						100 000
11.54	(Шығындарды	3,0	45 000						45 000
									б ө л у к е с т е с і)
									Х а л ы қ а р а л ы қ
3 2 . 0 2									к о н с у л ь т а н т ,
	Н А С С Р								3 0 0 0
									Т о п т а р д ы о қ ы т у ,
									Н А С С Р
22.02	Гранттар		20 000						20 000
									(Ш ы ғ ы н д а р д ы
									б ө л у к е с т е с і)
				1 . 3 .		Н Ә Т И Ж Е			
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ			288 000		3 000		19 000		266 000

1.4 Нәтиже: Кәсіпорындардың мейлінше ауқымды топтары экспорттық бәсекеге қабілеттілік үшін салалық, критикалық салаларда көмек алады.

БАПТАР	БАРЛЫҒЫ	І КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ	
		2004 ЖЫЛ		III-IV ЖЫЛ	

Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
ж е т .									
т і к									
ж е л і									

			Х С О		к е ң е с ш і с і ,				
11.5	Кәсіпорынның	1,0	14,000					1,0	14,000
					М е й л і н ш е				
15.06	Кең Тобындағы	11.05	6,000						6,000
					к ө м е к				
					Х С О к е ң е с ш і с і .				
					н і ң ж о л				
					ж ү р у л е р і , Б . Л .				
21.02	Келісім-шарт		5,000						5,000
					(Б а с у ғ а				
					д а й ы н д а у)				
32.03	Топтарда оқыту		50,000						50,000
					(4 п ә н)				
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ					1 . 4 . Н Ә Т И Ж Е				
					75,000 0 0 75,000				

1.5 Нәтиже: Қазақстанның ИС секторының экспорттық әлеуеті бағаланды және нәтижесінде мүдделі елдер арасында т а р а т ы л д ы .

БАПТАР	БАРЛЫҒЫ	I КЕЗЕҢ				II КЕЗЕҢ				
		2004 ЖЫЛ				III-IV ЖЫЛ				
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	
ж е т .										
т і к										
ж е л і										
17.06		Ұ л т т ы қ								
консультант,		2,0	3 000					2,0	3 000	
					И С с е к т о р ы					

15.07 Ұлттық	17,0	3 000		3 000
			к о н с у л ь т а н т . т ы ң ж о л ж ү р у л е р і , Б . Л .	
11.06 ХСО жол		6 000		6 000
			ж ү р у л е р і , И С с е к т о р ы Х а л ы қ а р а л ы қ к о н с у л ь т а н т , И С с е к т о р ы	
11.55 (1 ж/а 3	3,0	45 000		3,0 45 000
			к о н с у л ь т а н т *)	
21.03 Келісім-шарт		7 000		7 000
			(А у д а р м а , К ө ш і р м е)	

			1 . 5 .	Н Ә Т И Ж Е	
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ		64 000	0	0	64 000

2.1. Нәтиже: Ауыл шаруашылығын өңдеуші салалардың тұрақты жұмыс тобы құрылды және стратегияның негізгі бағыттары келісілді.

2.2. Нәтиже: Мүдделі тараптардың барлық топтарының өкілдері кіретін бастамашы топ жобаны қолдау кезіндегі салалық сауда стратегиясын әзірледі.

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ				II КЕЗЕҢ	
				2004 ЖЫЛ				III-IV ЖЫЛ	
				2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ			
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
жет.									
тік									
желі									
11.07	ХСО кеңесшісі,	1,0	14,000	1,0	14,000				0
						С а л а л а р с т р а т е г и я с ы			
15.08	ХСО жол		6,000		6,000				0

				ж ү р у л е р і ,		Б . Л .	
				1 1 . 0 7	(2	ж о л	
					ж ү р у)		
11.56 Халықаралық	1,5	22,500	1,0	15,000		0,5	7,500
					к о н с у л ь т а н т ,		
					С а л а л а р		
					с т р а т е г и я с ы		
17.07 Ұлттық	18,0	24,000	18,0				0
					к о н с у л ь т а н т т ы ң		
					ж о л ж ү р у л е р і ,		
					Б . Л . 1 7 . 0 7		
15.09 Келісім-шарт		4,000		24,000			0
					(3 е р т т е у)		
21.04 Топтарды оқыту		40,000					5,000
					(Қ а т ы с у ш ы л а р .		
					м е н к е з д е с у л е р		
32.04 және Симпозиум)		22,000		4,000			17,000
						3 5 , 0 0 0	
						5 , 0 0 0	

			2 . 1 . - 2 . 2 .		Н Ә Т И Ж Е	
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ		132,500		103,000	0	29,500

3.1. Нәтиже: Еліміздегі тиісті жұмыс жасайтын бизнестік қызмет көрсетулердің провайдерлері айқындалды және олардың арасынан жобаның қатысушылары іріктелді.

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ		III-IV ЖЫЛ	
				2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ			
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
ж е т .									
т і к									
ж е л і									
11.08	ХСО кеңесшісі,	1,0	14,000	1,0	14,000				0

Б и з н е с т і к
қ ы з м е т

		к ө р с е т у л е р		
15.1	ХСО жол	6,000	6,000	0
		ж ү р у л е р і , Б . Л .		
		1 1 . 0 8		
17.08	Ұлттық кон.	3,0 4,500	3,0 4,500	0
		с у л ь т а н т т а р ,		
15.11	Бизнесік	2,000	2,000	0
		қ ы з м е т		
		к ө р с е т у л е р		
41.02	Ұлттық	7,000		7,000
		к о н с у л ь т а н т .		
		т ы ң ж о л		
		ж ү р у л е р і . Б . Л .		
		1 7 . 7		
		Ж ұ м с а л а т ы н		
		м а т е р и а л д а р		
		(Б а с ы п ш ы ғ а р у		
		ж ә н е т . б .)		
		3 . 1 .		
		Н Ә Т И Ж Е		
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ		33,500	26,500	0 7,000

3.2. Нәтиже: Бизнесік қызмет көрсетулер провайдерлерінің (салалық қауымдастықтарды және Сауданы Қолдау Институттарын қоса алғанда) оқуға деген қажеттіліктерін, ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларының қызмет көрсетулерге және жобаны іске асыру бойынша ынтымақтастық барысындағы мақсатты қажеттілікте. рін олардың өз еріктерімен айқындауындағы әлеуеті күшейтілді

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ	
				2004 ЖЫЛ		III-IV ЖЫЛ	
				2005 ЖЫЛ			
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
жет .							
тік							
желі							
11.57	Халықаралық	1,0	15 000			1,0	15 000

к о н с у л ь т а н т ,
Б и з н е с т і к
қ ы з м е т
к ө р с е т у л е р

22.03 Жеке көмек	40 000	10 000	30 000
		г р а н т т а р ы (ш ы ғ ы н д а р д ы б ө л у к е с т е с і)	
32.05 Топтарды	10 000		10 000
		о қ ы т у	

	3 . 2 .	Н Ә Т И Ж Е	
БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ	65 000	0	10 000 55 000

4.1. Нәтиже: **ССТМ заңнамасының талдауы жүргізілді және реттеуші инфрақұрылым ДСҰ-ның Сауданың Техникалық Тосқауылы жөніндегі Келісімнің талаптарына (СТТ) және халықаралық стандарттарға сәйкес келтірілді.**

4.2. Нәтиже: **Сынау және калибрлеу зертханалары тіркелді.**

4.3. Нәтиже: **Тіркеу жөніндегі ұлттық орган халықаралық стандарттарға сәйкес жұмыс жасайды**

4.4. Нәтиже: **ISO 14000 және ONSAS 18000 саласындағы әлеуетін өсіру**

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ				II КЕЗЕҢ	
				2004 ЖЫЛ				III-IV ЖЫЛ	
				2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ			
Бюд.	Сипаттамасы	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$	Ж/А	US\$
жетік									
желі									
11.09	ХСО кеңесшісі,	2,0	28,000	1,0	14,000			1	14,000
						С К А М			
15.12	ХСО жүрулері, Б.Л.		5,000		5,000				0
						1	1	0	9
11.58	Халықаралық	3,0	45,000	0,5	7,500	0,5	7,500	2	30,000

11.6	Зертханаларды	3,0	45,000						к о н с у л ь т а н т ,	3	45,000
11.59	Халықаралық	1,5	22,500						т і р к е у	1,5	22,500
17.09	Халықаралық	30,0	45,000	6,0	9,000	2,0	3,000	22	к о н с у л ь т а н т , Ұ л т т ы қ з е р т . х а н а л а р д ы т і р к е у о р г а н ы	33,000	
15.13	Ұлттық	17,05	4,000						к о н с у л ь т а н т . т а р , I S O 1 4 0 0 0 ж ә н е O N S A S 1 8 0 0 0	4,000	
32.06	Жол жүрулер,		65,000						к о н с у л ь т а н т . т а р , С К А М	18,000	47,000
21.05	Келісім-шарт		50,000						Ұ л т т ы қ к о н с у л ь т а н т , Б . Л . Т о п т а р д ы о қ ы т у (о қ ы т у ж ә н е о қ ы т у т у р л а р ы)	10,000	40,000
									(т і р к е у , з р о f i c i e n c y t e s t i n g з е р т . х а н а а р а л ы қ с а л ы с т ы р у л а р б а ғ д а р л а м а с ы)		

			4 . 1 . - 4 . 4		Н Ә Т И Ж Е
	БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ	309,500	63,500	10,500	235,500

Е. Тәуекелдер

Осы жобалық құжат Қазақстан үшін кіріспеде айтылғандай мұқият кабинеттік зерттеулердің және жергілікті жерлердегі жұмыстардың, сондай-ақ қажеттіліктерді бағалау құралының және жоғары деңгейде консультациялар жүргізудің негізінде әзірленген. Құжаттың бірінші жобасы 2003 жылғы тамыздың аяғында Үкіметке

ұсынылды, одан кейін 2003 жылғы қыркүйектің соңында Алматы және Астана қалаларында миссиялары болды. Сонымен қатар Қазақстандағы Швейцарияның Бас Консульдігі SEGO өңірлік офисі және басқа да мүдделі тараптардың тарапынан түсіндірмелер сұралды. Жобалық құжаттың соңғы вариантын әзірлеу барысында екі тараптың да барлық түсіндірмелер ескерілді. Елдің мемлекеттік және жеке секторлары Жобаның Ұлттық Менеджерін қолдау кезінде жобаны жүзеге асыруға белсенді қатысатын болады деп күтілуде.

Жоғарыда айтылғандарға қарамастан жоба мақсатына толықтай қол жеткізуге әсер етуге қабілетті тәуекелдер қатарымен соқтығысуы мүмкін. Басты тәуекел бизнес сектордың, бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің дайындығымен және міндеттемелерімен байланысты және Үкімет экспортқа және экспорт стратегиясына тосқауылдар бойынша, сондай-ақ олардың өз бөлігіне талап етілетін өзгерістерді іске асыруда құрастырмалық диалог жасайды. Кейбір тәуекелдер жүйелер мен институттардың жоспарланғанды орындау және жаңа және кездейсоқ жағдайлармен олар туындай қалған кездегі әрекет ете алатындай қабілетімен байланысты. Нақты іс-шаралар мәтініндегі нақты тәуекелдер Кестеде (мынаны қараңыз: "G. Көрсеткіштер, мониторинг және бағалар") "Жол беру/болжам" яғни, егер бұл нақты жол беру/болжам анық болмаса, тиісті нәтижеге табысты қол жеткізуге қауіп төнеді. Бірақ та осы болжамдардың бірде біреуі мүмкін емес деп саналмайды.

Жұмыс жоспарын жүзеге асырудағы кідірістер білікті ұлттық консультанттар жиынының әлеуетті проблемаларының себептері бойынша туындауы мүмкін. Жұмысты ұйымдастырумен байланысты жобаға қатысушы екі немесе үш елде кезекпен жұмыс жасайтын халықаралық консультанттардың жерлерінде талап етілген арнайы ресімдер мен барлық елдерге қолайлы үлгі боларлықтай кесте жасау қажеттігіне қатысты кейбір қосымша кідірістер туындауы мүмкін.

Қазақстандық кәсіпорындар экспортының жетістігіне қатысты, басты рөлді макроэкономикалық орта және саяси тұрақтылық ойнайды және жоба бұл факторларға әсер ете алмайды.

F. Басқару және жүзеге асыру

Халықаралық Сауда Орталығы (ХСО), UNCTAD/WTO, жобаны Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігімен тығыз ынтымақтастықта және олардың жалпы басшылығымен жүзеге асыратын болады.

Жобаны басқару құрылымы Жобаның жалпы Мақсаттарына сәйкес және жобаның 2002 және 2003 жылдардағы қажеттілігін бағалау жөніндегі бірінші кезеңінде жинақталған тәжірибені ескеріп әзірленетін болады. Негізгі мақсат жобаны жүзеге асыруға деген үлкен жауапкершілікті офистерге табыстау болып табылады.

Бағдарламаны жалпы басқаруды жобаның тағайындалған қызметкері бас офисте сауданың өңірлік кеңесшісімен тығыз ынтымақтастықта және Араб елдері, Еуропа және ТМД жөніндегі бөлім (АЕТБ) Басшысының жалпы басшылығымен жүзеге

а с ы р а т ы н

б о л а д ы .

Жергілікті жерлерде жобаны басқаруды АЕТБ Басшысының тікелей басшылығымен жұмыс істейтін Бас Техникалық Кеңесші (БТК) жүзеге асырады. Бас Техникалық Кеңесші техникалық консультация беруге және жобаны орындаудың барлық кезеңі бойы басқаруға жауап береді және жоба қызметкерлерінің ұлттық штатына басшылық жасайтын болады. БТК өңірлердегі жобаның үйлестірушісі болады және іс-шаралардың үздіксіздігін және қажет болғанда қабылданған жұмыс жоспарын түзетулерге қатысты ұсынымдарды қамтамасыз ету үшін Жобаның Ұлттық Менеджерлерінің уақытында көңіл бөлулерін қамтамасыз ете отырып, жобаны іске асыру барысында өңірлік өзара толықтырушылыққа ықпал ететін болады. БТК-нің мобильділігі және ол жауапкершілік алатын өңірдің елдері арасындағы жүріп-тұру осы елдердің Үкіметінің және ұлттық офистердің "қажеттіліктерінің және талап етулерінің" негізінде айқындалады. БТК өңірдің Үкіметтерімен, сондай-ақ донорлық ұйымдардың өкілдерімен байланыс ұстайды және өңірдегі қоғамдықпен жақсы байланысты қамтамасыз етеді.

Жобаны елдің деңгейінде жоспарлауға және басқаруға Жобаның Ұлттық Ассистенті (ЖҰА) және Ұлттық Әкімшілік Ассистенті (ҰӘА) көмектесетін Жобаның Ұлттық Менеджеріне (ЖҰМ) сенім білдірілген. Бұл қызметкерлерді іріктеу, БТК сияқты БҰҰ-ның ашық конкурсының рәсімдеріне сәйкес жүргізіледі және ауыстыру қажет болғанда да осындай конкурстық рәсімдер қолданылады. Тағайындалған ЖҰМ ұлттық жобаның ағымдағы басқаруына жауап береді және елдегі барлық іс-шаралардың тиімді және уақытында жүзеге асырылуын қамтамасыз етеді. Ол жоба қызметінің жергілікті жерлердегі әкімшіліктік қолдауын қамтамасыз етуге және БҰҰ-ның рәсімдеріне сәйкес Ұлттық Консультанттарды іріктеу процесін ұйымдастыруға жауапты болады. ЖҰМ сондай-ақ Консультанттар жұмысының мониторингін жүзеге асырады. БТК де және тиісті ЖҰМ да донорлардың үйлестірушілік кездесулеріне белсенді қатысады және осындай кездесулерді қазіргі уақытта олар өткізілмейтін жерлерде бастамашылыққа а л а д ы .

Жобаның негізгі салаларына, мынадай: салалар кәсіпорындарына көмек, стратегия әзірлеу немесе СКАМ конкурстық негізде және Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігімен консультацияда іріктелген Ұлттық консультант қысқа және орташа жедел негізде тартылатын болады.

ХСО бас офисінің штатынан Сауданы ілгерілету жөніндегі Өңірлік Кеңесшісі (СІӨК) Араб елдері, Еуропа және ТМД жөніндегі бөлім басшысының жалпы басшылығымен және жобаға жауапты ХСО қызметкерінің тікелей басшылығымен жұмыс жасайды. СІӨК ұлттық офистердің және ХСО-ның әрекет етуші экспорттық бөлімшелерінің жұмысын үйлестіреді, сондай-ақ әртүрлі елдер арасындағы тиімді ақпарат алмасуды қолдайды. Осы қызметкер сонымен қатар, Жоба жұмыстарының мониторингіне, әртүрлі қатысушы елдерден түскен пікірлерді үйлестіруге және тікелей бенефициарлар қажеттіліктеріндегі өзгерістерді бақылап отыруға жауап береді.

БТК және ЖҰМ тиімді мониторингті қамтамасыз ету және жоба қызметін бағалау үшін СІӨК-пен ынтымақтастықта АЕТБ басшысына жобаның жүзеге асырылуы және жоспарланған мақсаттарға қол жеткізу туралы ұдайы баяндайды.

Үкіметтің қолдауы жобаны сәтті іске асыру үшін өмірлік қажет болғандықтан Үкімет жобаның іске асырылуына белсенді тартылатын болады.

Индустрия және сауда министрлігі тағайындаған Жобаның Ұлттық Директоры (ЖҰД) жобаны жалпы басқаруға және сәтті нәтижелерге жауап беретін болады. ЖҰД-ның жұмысы Үкіметтің үлесі ретінде жобамен төленбейді.

Қосымша ретінде Үкімет құрамына Үкіметтің, мемлекеттік және жеке сектордың және сауда саласында жұмыс істейтін басқа да мүдделі донорлық ұйымдардың өкілдері кіретін Ұйымдық Комитет (ҰК) құруды шешуі мүмкін. ҰК жобаның қызметін елдегі сауда саласында қолданыстағы бастамалармен үйлестіретін, ұдайы негізде жобаның жұмысының нәтижелерін талдайтын және түзетілімдік шаралар жөніндегі (Комитет үшін техникалық тапсырмаларды жобаның мүдделі тараптарымен келісім арқылы әзірлеуге болады) ұсынымдарды беретін еді.

Бірлесіп айқындалатын тәртіпке сай, Жобаның Ұлттық Менеджері және ХСО-ның басқа да тағайындалған қызметкерлері не тек қана Жобаның Ұлттық Директорының (ЖҰД) алдында, не ЖҰД мен ҰК-ның алдында жобаны іске асыру барысы мен оның мақсаттарына қол жеткізулер туралы ұдайы есеп беретін болады. Ол ҰК-ның кездесулерінде баяндамашы ретінде сөйлейтін болады және Министрліктер мен ХСО тиісті жауапты адамдары өкілдерінің басшылығымен жобаның ағымдағы қызметіндегі ҰК ұсынымдарының қадағалануын қамтамасыз етеді.

Сонымен қатар, Жобаның Ұлттық Директоры және Жобаның Ұлттық менеджері өрлеуді және болашақ бағытты айқындау үшін ұдайы кездесулер өткізулері (тоқсанына б і р р е т) ұ с ы н ы л а д ы .

Жобаның барлық қатысушылары үшін шектелген қол жеткізушілікте және тиімді ақпарат алмасуды қамтамасыз ету мақсатында қоғамдық үшін жалпы қол жеткізушілікте веб-сайт іске қосылатын болады.

Жобаның нәтижелері, баспасөз хабарламалары барлық қатысушы институттардың веб-сайттары арқылы таратылатын болады және жоба шеңбер де ұйымдастырылған барлық іс-шараларға баспасөз құралдары тартылатын болады.

G. Көрсеткіштер, мониторинг және баға

Мониторинг көрсеткіштерінің жиынтығы

Жобаның сипаттамасы	Негізгі көрсеткіштер	Тексеру көзі	Жол беру/ тәуекел
Дамыту мақсаты:	ЖІӨ динамикасы		Адамдық даму
бойынша есеп			

индексі статистикасы

Қазақстанның
экономикалық дамуын
экспорты тұрақты
әртараптандыру
арқылы нығайту

эконо.

Экспорттың
көлемі
Экспортталатын
өнімнің
номенклатурасы

1	<u>1. БАСТЫ МАҚСАТ</u> Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары, экспорттың бәсекеге қабілеттігі сол кәсіпорындардың жұмысымен айқында. латын салалардағы кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттігін ұлғайту және ақпараттық технологиялар (АТ) секторындағы экспорттық әлеуетін зерттеуді жүргізу	Жекелеген кәсіп. БТК басшылығы. орындардың экс. мен жобаға қатысушылардың бар шағын жыл сайынғы және орта Шетел рыноктары. шолуы (базалық кәсіпорын. ның талаптарына желі: кәсіп. дар қолда. сәйкестендіру орынның диаг. ныста бар үшін өз өнімде. ностикасы, және рін/қызмет кәсіпорынның уәжделген/ көрсетулерін есебі) жобада түрлендіретін техникалық жобаға қатысатын Сарапшылардың көмекпен кәсіпорындардың Басқыншылық. белсенді үлесі тан кейін қатысуда бизнесінің рәсімдерінде. рәсімдерінде. облыстардағы өзгеріс. өзiнiң басқару тердi тәуелсiз рәсімдерін бағалауы өзгертетін кәсіпорынның үлесі
---	---	---

1.1	<u>1.1. Нәтиже:</u> ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларын зерттеу жүргізілді, нәтижелері не	Шоғырландырыл. ган есеп	ХСО-ның Қазақстандық офисіндегі жобаның құжаттамасы
		талдау және сауда	жүргізілді салаларын стратегиясын

ты бағалауы оқытуларын
бағалаудың
есептерін
әзірлеу
Сауда ақпаратына БТК басшылы.
сұраныс ғымен жобаға
қатысушылар.
Білімін іс ды жыл сайын.
жүзінде пайдала. ғы шолу
натын кәсіпорын. процесінде
ның үлесі оқыту өткі.
зілгеннен
кейін 6 - 12 ай
өткен соң
бағалау

1.5	<u>1.5. Нәтиже:</u> Қазақстанның ИС секторының экспорт. тық әлеуеті баға. ланды және нәтиже. сінде мүдделі елдер арасына	ИС-ның экспорт. тық әлеуеті бағаланған	ИС-ның экспорттық әлеуеті жөнін. де есеп Жобалық	Қатысушылар қажетті ақпарат бере отырып ынтымақта. сады құжаттама
-----	--	--	--	---

т а р а т ы л д ы .

2	<u>2. БАСТЫ МАҚСАТ</u> Ауыл шаруашылығын өңдеуші салалардың сауда стратегиясын әзірлеу процесінде мемлекеттік және жеке секторлардың өзара әңгімелесуін нығайта отырып, экспортерлер үшін бизнес-ортаны	Стратегия тығыз ынтымақтастықта әзірленген және қабылданған	Тұрақты жұмыс топтарын бағалау	Қазақстандық қатысушылар. дың жеткі. лікті саны өз мойында. рына барлық процес бойына жеткілікті міндеттер алды
---	---	--	--------------------------------------	---

ж а қ с а р т у .

2.1	<u>2.1. Нәтиже:</u> Ауыл	Жұмыс тобын	Жұмыс тобы	Процестің
-----	--------------------------	-------------	------------	-----------

шаруашылығын өңдеуші құру салалардың тұрақты жұмыс тобы құрылды және стратегияның негізгі бағыттары келісілді.	Жұмыс тобының қызметі	мәжілісінің мүдделі хаттамалары қатысушылары	мүдделі қатысушылары белсенді жұмыс тобын құру үшін жеткілікті
--	-----------------------	--	--

2.2	<u>2.2. Нәтиже:</u> мүдделі тараптардың барлық топтарының өкілдері кіретін	Құжат әзірленді, оны барлық мүдделі тараптар және Үкіметтің бастамашы топ кезіндегі	Жобалық құжаттама жобаны өкілдері талқылады	Бастамашы топ өз міндеттерін орындайды өкілдері талқылады
-----	---	---	---	---

с а л а л ы қ с а у д а
с т р а т е г и я с ы н
ә з і р л е д і .

3	<u>3. БАСТЫ МАҚСАТ:</u> Әлеуетті және әрекет етуші экспорттерлерге анағұрлым бәсекеге қабілетті болуға көмектесе алатын сапаны жоғарылату және қызмет көрсетулер кеңейту арқылы бизнесті қолдау қызметтерін беретін ұйымдарды нығайту.	Қатысушы бизнес-тік қызмет көрсетулер провайдерлері бизнесінің өсімі Ұсынылатын қызмет көрсетулер спектрін кеңейту Клиенттердің білімдермен және қатысушы бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің әрекет етуіне қанағаттылығы	Жобаға қатысушы бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің жауапты әрекеттері Бизнестік қызмет көрсетулер тілердің анықтамалығын жариялау БТК басшылық ететін жобаның қатысушыларына жыл сайын шолу жасау	Донорлық ұйымдардың жергілікті қызмет көрсетулер провайдерлерін "ығыстыру"/НПО қызмет көрсетулерді сату мүмкін болмайтындай деңгейге жете қойған жоқ, осылайша қызмет көрсетулер провайдерлерін тұрақсыз етеді.
---	---	--	---	---

3.1	<u>3.1. Нәтиже:</u>	Ауыл шаруашылы.	Жобалық	Қолданыстағы
-----	---------------------	-----------------	---------	--------------

Еліміздегі тиісті жұмыс жасайтын бизнестік қызмет көрсетулердің провайдерлері айқындалды және олардың арасынан жобаның қатысушылары іріктелді.	ғының өңдеуші салалары үшін бизнестік қызмет көрсетулердің анықтама-лығын шығару	құжаттама	бизнестік қызмет көр-сетулердің салалар кәсіпорында-рымен үлкен өзара іс-қимыл жасау-ға мүдделі
--	--	-----------	---

3.2	<u>3.2. Нәтиже:</u> Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің (салалық қауымдасдықтарды және Сауданы Қолдау Институттарын қоса алғанда) оқуға деген қажеттілікте. рін, ауыл шаруашы. салаларының қызмет көрсетулерге және жобаны іске асыру бойынша ынтымақтас-тық барысындағы мақсатты қажеттілік. терін олардың өз еріктерімен айқын. дауындағы әлеуеті күшейтілді	Қатысушы бизнес-тік қызмет көрсетулер провайдерлерінің саны және олардың берген бағалары және олардың білімдерін қолдануы лығынның Жобаның шеңбе-рінде қызмет көрсетулерге және олардың әлеуетін дамыту. ға қатысушы бизнестік қызмет көрсету-лер провайдер-лерінің саны Клиенттер саны. ның өсімі және ұсынылатын қызмет көрсету-лер аясын кеңейту	Тренерлер әзірлеген оқыту бойын. ша есептер және қатысу-шылар дайын. даған оқыту-ды бағалау жөніндегі өңдеуші	Қолданыстағы бизнестік қызмет көр-сетулердің провайдер-лері өз дағдыларын жақсартуға мүдделі есептер Қатысушылар тарапынан болатын шығындарға қарамастан оқуға қатысу Жобаға қаты-сушы қызмет көрсетулер провайдер-лерінің жауап-ты әрекеттері (бизнестік қызмет көрсету-лер аясын кеңейту-лерін түгендеу
-----	--	--	---	--

нәтижелерінің
есептері және
ынтымақтас-
тықты аяқтау
жөніндегі
нақты провай-
дерлердің
ережесі)

4 4. БАСТЫ МАҚСАТ: ҚАЗМЕМСТ -тың ҚАЗМЕМСТ
Экспортерлер бағалауы олар сәйкес.
шетелдік рыноктар. БТК-ның жоба тендірілген
дың талаптарына қатысушыларға салалардағы
жақсы жауап беру. жыл сайынғы көмекті
лері үшін Қазақстан. шолу жасауы пайдаланады
дық Стандарттау, және ұсыным.
Сапаны басқару, дарға
Тіркеу және бағынады

Метрология (ССТМ)
ұлттық институт.
тарын нығайту.

4.1 4.1. Нәтиже: ССТМ Ұсынымдарды Заң жобасы
заңнамасының талдауы ескеріп техни.
жүргізілді және калық реттеу. Ұсынымдармен
реттеуші инфрақұры. ге көшу туралы есеп
лым ДСҰ-ның Сауданың заңнама
Техникалық Тосқауылы
жөніндегі Келісімі.
нің (СТТ) және халық.
аралық стандарттарға
сәйкес келтірілді.

4.2 4.2. Нәтиже. Сынау Оқыту матери.
және калибрлеу Зертханааралық алдары
зертханалары салыстырмалар. Жобаға қаты.
тіркелді ды жүргізу сушы зертха.
(proficiency налардың
testing) ағымдағы

Халықаралық е с е п т е р і
 proficiency
 деңгейде таныл. testing
 ған ұйымдар жөнінде
 тіркеген жеке есептер
 з е р т х а н а л а р
 Т і р к е у ү ш і н
 қ ұ ж а т т а р
 (ө т і н і ш ,
 к е л і с с ө з д е р
 ж ә н е т . б .)

4.3 4.3. Нәтиже: Ұлттық тіркеу Олқылықтарды
 Тіркеу жөніндегі органдарындағы талдаудың
 ұлттық орган халық. олқылықтарды есебі
 аралық стандарттарға толтыру
 сәйкес жұмыс жасайды
 Ұлттық тіркеу Білім беретін
 органының қыз. материалдар
 меткерлері мен қатысушы.
 оқытылды лардың бағасы

р o f i c i e n c e
 testing proficiency
 бағдарламалары testing
 әзірленді бағдарларма.
 с ы н ы н
 Ұлттық қызмет. жобасы
 керлер толығымен
 алдын ала баға. Алдын ала
 лауға қатысады бағалау
 (Pre-peer процесінің
 Evaluation қысқаша шолуы
 Process). (pre-peer
 Evaluation
 process)

4.4 4.4. Нәтиже: ISO ISO 14000 және Семинардың
 14000 және ONSAS OHSAS 18000 материалдары
 18000 саласындағы бойынша оқытыл.

әлеуетін өсіру.

ған қызметкер
лердің саны

Қатысушыларды
шақыру

Н. Индикативтік жұмыс жоспары

М И Н Д Е Т												К Е З Е Ң											
I ЖЫЛ						2005						III-IV ЖЫЛ											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

ДАМУ МАҚСАТЫ : Қазақстанның экономикалық дамуын экспортты тұрақты әртараптандыру арқылы нығайту.

1. Б А С Т Ы М А Қ С А Т
 Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары, экспорттың бәсекеге қабілеттігі сол кәсіпорындардың жұмысымен айқындалатын салалардағы кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабілеттігін ұлғайту және ақпараттық технологиялар (АТ) секторындағы экспорттық әлеуетін зерттеуді жүргізу.

1.1. Нәтиже: ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларын зерттеу жүргізілді, нәтижеле. ріне талдау жүргізілді және салалардың сауда стратегиясын әзірлеу үшін (2-мақсат) және кәсіпорындарға тікелей көмек көрсету үшін база дайындалды

1.1.1. Іс-шара: Ұлттық және X халықаралық көздерден барлық қолда бар ақпараттарды жинау

ж ә н е		ө н д е у				
1.1.2.	Іс-шара:	Басымдықты		X	X	X
кіші	салалардың	қосымша	күн			
тізбектерін	талдауды	жүргізу				
(мысалы,	етті,	көкөніс	пен			
жеміс-жидектерді,		сусындарды				
қ а й т а		ө н д е у)				
1.1.3.	Іс-шара:	Рыноктың		X	X	X
динамикасын,	сатып	алушының				
талаптарын	және	басымдықты				
кіші	салалардың	қолданыстағы				
және	мақсатты	рыноктарына	ену			
шарттарын	бағалауды	жүргізу				
1.1.4.	Іс-шара:	мүдделі		X	X	X
елдердің	бірінші	құрылтайшы.				
лық	кездесуіне	ұсыну	үшін			
нәтижелерді	қайта	талдау	және			
әзірлеу		(2.1.1.қадам)				
<u>1.2.</u>	нәтиже:	Экспорттық				
әлеуеті	бар	30	кәсіпорынға			
дейін	диагностика	жүргізілді				
және	олар	диагностиканың				
нәтижелерін		ұсынды.				
1.2.1.	Іс-шара:	Сектордың				X
зерттеуінің	негізінде	және				
жергілікті	жерлер	ұсынған				
және	келісілген	критерийлерді				
пайдалана	отырып,	кәсіпорын.				
дардың	диагностикасы	үшін				
кандидаттар	тобын	іріктеу				
1.2.2.	Іс-шара:	ХСО-ның			X	X
әдіснамасын		компанияның				
диагностикасын		Қазақстандағы				
ауыл	шаруашылығын	өңдеу				
салаларына		бейімдеу				
1.2.3.	Іс-шара:	Іріктелген	топ	X	X	X
бизнестік	қызмет	көрсетудің				
ұлттық	провайдерлерімен					
бірлесіп	кәсіпорынның					

диагностикасын		жүргізу			
1.2.4. Іс-шара:	Кәсіпорынға				X
диагностиканың		жекелеген			
қорытындылары	туралы	және			
кәсіпорын	тобының	жалпы			
жағдайы	туралы	ақпараттандыру			
<u>1.3.</u>	Нәтиже:	ХСО - ның			
критерийлеріне	сәйкес	ірік.			
телген	экспорттық	әлеуеті			
бар	5 алғашқы	кәсіпорындар			
олардың	экспорттық	қызметін			
жақсарту	үшін	жеке			
а л а д ы .		көмек			
1.3.1. Іс-шара:	Диагностика				X
жасалған	кәсіпорындар	топта.			
рынан	диагностиканың	нәтиже.			
сінің	және	экспортты			
дамытудағы	кәсіпорын	басшы.			
ларының	уәждемесінің				
негізінде	күшті	кандидаттарды			
а й қ ы н д а у .					
1.3.2. Іс-шара:	Тікелей				X
көмекпен	бенефициар	болатын			
кәсіпорындардың	тиісті	мін.			
деттері	туралы	серіктестік			
келісімдер	құрастыру	және			
қ о л	қ о ю .				
1.3.3. Іс-шара:	Кәсіпорын.				X X
дарға	бизнестік	қызмет			
көрсету	провайдерлерімен				
бірлесіп	көмектесу,	олардың			
жеке	қажеттіліктердің	және			
ресурстарының	негізінде				
жеке	жоспарларын	әзірлеу.			
1.3.4. Іс-шара:	Техникалық				X
көмек	көрсету	жөніндегі			
шығындарды	бөлу	кестесін			
ә з і р л е у .					
1.3.5. Іс-шара:	Бизнестік		X X	X	X

қызмет провайдерлерімен тықта жоспарын көмектесу.	көрсетудің іс-қимылдың жүзеге	ұлттық ынтымақтас. жеке асыруға				
1.3.6. Іс-шара: Жекелеген іріктелген азық-түлік өндірудің дігі көмектесу.	(НАССР) жүйесін	кәсіпорындардағы өнімдерін қауіпсіз. жасауға				X
1.3.7. Іс-шара: Сертификат. тау органмен сертификаттауға кәсіпорындарға	жөніндегі НАССР көмек	шетелдік жүйесін жекелеген көрсету.				X
<u>1.4.</u> мейлінше экспорттық тілік лық	Нәтиже: ауқымды бәсекеге үшін салаларда	Кәсіпорындардың топтары қабілет. салалық, көмек критика. алады.				
1.4.1. Іс-шара: кәсіпорын деңгейіндегі ліктерді олардың кәсіпорын негізінде елдердің кездесулердің келісу.	жалпы айқындау басымдықтарын диагностикасының және құрылтайшылық нәтижесінде	қажетті. және				X X X
1.4.2. Жергілікті серіктес. термен жүзеге оқыту басқару олқылықтарды	ынтымақтастықта асырылатын арқылы білімдеріндегі толтыру.		X X	X		X X
1.4.3. Іс шара: рыноктарды талдау арқылы	қызмет (1.1.3.	көрсету Іс-шараны				X X

қоса алғанда) және сатып алушылармен тікелей байланыстар орнатуға көмектесу арқылы рыноктың қажетті білімін арттыру.

1.4.4. Іс-шара: Сатып алуды және бизнес қауымдастық айқындаған сұраныстың негізінде ақпаратты таратуда бизнестік қызмет көрсетудің провайдерлеріне көмектесу арқылы ақпаратқа қажеттілікпен жұмыс.

1.5. Нәтиже: Қазақстанның ИС секторының экспорттық әлеуеті бағаланды және нәтижесінде мүдделі елдер арасына таратылды.

1.5.1. Іс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетін зерттеуді жүргізу.

1.5.2. Іс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетін бағалаудың нәтижелері есепте шоғырландырылған және мүдделі елдер арасында таратылған.

М І Н Д Е Т

І І

К Е З Е Ñ

1 ЖЫЛ

2005 | III-IV

ЖЫЛ | ЖЫЛ

|1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|

2. Б А С Т Ы

М А Қ С А Т

Ауыл шаруашылығын салалардың сауда әзірлеу процесінде

өңдеуші стратегиясын мемлекет.

тік өзара отырып, бизнес-ортаны	және	жеке әңгімелесуін экспорттерлер	секторлардың нығайта үшін жақсарту.	
<u>2.1.</u>		Нәтиже:	Ауыл	
шаруашылығын		өңдеуші	салалар.	
дың құрылды негізгі	тұрақты және бағыттары	жұмыс	тобы стратегияның келісілді.	
2.1.1. Мүдделі олар қабылдауы мәжілісін салалар қосымша талдауын, нәтижелерін тұжырымдамалық мәселелер келісу; (топтары) топты кестесін	Мүдделі тараптардың, тиісті үшін өткізу. шолуының құн рынокты беру мен тұрақты және құру; (БТ)	және талдау, стратегиялық пікірлерді жұмыс тобын бастамашы және жұмыс құру.		X
2.1.2. Іс-шара: жұмыс деңгейінде налдық жөнінде	ХСО-ның жоспарына және деңгейде нәтижелер	көмек	кәсіпорын институты. көрсету енгізу.	X
<u>2.2.</u>	Нәтиже:	мүдделі	тарап.	
тардың өкілдері топ салалық әзірледі.	барлық кіретін жобаны сауда	қолдау	топтарының бастамашы кезіндегі стратегиясын	
2.2.1. Іс-шара: тесу, жоспарын дарды, ақпараттарды	БТ-ға көмек. стратегияны жазу әдіснамалар беру	және	әзірлеу құрал. мен арқылы	X X

ақпараттық қажеттіліктерін	қамтамасыз	етудің			
2.2.2. Іс-шара:	БТ-ға кейбір сәйкестендірілген зерттеулерді көмектесу.	айқындау.			
2.2.2. Іс-шара:	БТ-ға кейбір сәйкестендірілген зерттеулерді көмектесу.	мақсатты жүргізу не	X	X	
2.2.3. Іс-шара:	БТ-ға Салалар Стратегиясының кәсіпорындар көрсетудің үшін әзірлеуге құжаттардың мүдделі тарау.	Салалар жобасын және қызмет провайдерлері іс-қимыл жоспарын және осы жобаларын арасында	X	X	
2.2.4. Іс-шара:	іс-қимыл жоспарының стратегияның интервенциясын барлық (бизнестің, провайдерлерінің, донорлардың) тативтік-үйлестірушілік мәжілісін	іс-қимыл жобасын фокусын келісу мүдделі қызмет екінші өткізу.			X
2.2.5. Іс-шара:	БТ-ға барлық мүдделі және латын және асыру көмектесу.	БТ-ға барлық мүдделі елдер арасында және коментарий үшін тараты. стратегияның жобасын стратегияны жүзеге асыру жоспарын аяқтауға	X	X	X
2.2.6. Іс-шара:	БТ-ны Үкімет, да қолдар қолдау.	БТ-ны және талап келіссөздерде	X	X	X
2.2.7. Іс-шара:	БТ-ға мүдделі тараптар	БТ-ға мүдделі қатысатын және	X	X	

салалық сауда стратегиясын,
оны жүзеге асыру жоспары мен
мониторингін келісу адамдар
тартылатын және өз міндет.
терін барлық мүдделі
тараптар бекіту үшін Сауда
жөнінде Ұлттық Симпозиумды
ұйымдастыруға көмектесу.

М И Н Д Е Т

II

К Е З Е Ң

1 ЖЫЛ

2005 III-IV

ЖЫЛ ЖЫЛ

|1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|

3. БАСТЫ

МАҚСАТ:

Әлеуетті және әрекет етуші
экспортерлерге анағұрлым
бәсекеге қабілетті болуға
көмектесе алатын сапаны
жоғарылату және қызмет
көрсетулер аясын кеңейту
арқылы бизнесті қолдау
қызметтерін беретін ұйымдар.
д ы н ы ғ а й т у .

3.1.

Нәтиже:

Еліміздегі

тиісті жұмыс жасайтын
бизнестік қызмет көрсетулер.
дің провайдерлері айқындалды
және олардың арасынан
жобаның қатысушылары

і р і к т е л д і .

3.1.1. Іс-шара: Бизнестік X

қызмет көрсетулер провайдер.
лерін түгендеуді жүргізу

3.1.2. Іс-шара: Бизнестік X

қызмет көрсетулер провайдер.

лерінің	анықтамалығын							
баспалық	форматта	және						
тікелей	қол	жеткізілетін						
электрондық	режимде							
(онлайнмен)	жариялауға	және						
таратуға	көмектесу.							
3.1.3. Іс-шара:	Қабілетті							X
және	сәйкестендірілген							
облыстардағы	салалардың							
кәсіпорындарына	көмек							
көрсетуге	уәждемеленген							
қызмет	көрсетулер							
провайдерлерін	таңдау							
(1.	Нәтиже).							
<u>3.2.</u>	нәтиже:	Бизнестік						
қызмет	көрсетулер	провайдер.						
лерінің	(салалық	қауымдастық.						
тарды	және	Сауданы	Қолдау					
Институттарын	қоса	алғанда)						
оқуға	деген	қажеттіліктерін,						
ауыл	шаруашылығының	өңдеуші						
салаларының	қызмет	көрсету.						
лерге	және	жобаны	іске					
асыру	бойынша	ынтымақтастық						
барысындағы	мақсатты							
қажеттіліктерін	олардың	өз						
еріктерімен	айқындауындағы							
әлеуеті	күшейтілді.							
3.2.1. Іс-шара:	Жобаның							X
жұмысына	тартылған	бизнестік						
қызмет	көрсетулер	провайдер.						
лерімен	жоспарлау	жөніндегі						
семинар	ұйымдастыру.							
3.2.2. Іс-шара:	Бизнестік							X
қызмет	көрсетулер	мен	жобаның					
провайдерлерінің	ресурстарын							
қоса	алғандағы	жалпы	іс-қимыл					
жасау	жоспарын	әзірлеу.						
3.2.3. Іс-шара:	Бизнестік	X X X X X X X						X

қызмет	көрсетулер	провайдер.
леріне	1-мақсаттың	шеңберін.
дегі	жұмысқа	оларды тарту
арқылы	жетілдіруге	және
тапсырыс	берілген	қызмет
түрлерін	көрсетуге	жәрдемде.
су.	Тараптардың	тиісті
міндеттерін	айқындай	отырып,
іріктелген	қызмет	көрсету
провайдерлерімен		серіктестік
келісімдер	жасау	және қол
қ о ю .		
3.2.4. Іс-шара: Ауыл шаруашы.		X X X X X
лығының	өңдеуші	салалары үшін
қолданыстағы	нашар	бизнестік
қызмет	көрсетулердің	орнын
толтыру	үшін	жаңа қызмет
көрсетулердің		дамуына
ж ә р д е м д е с у .		
3.2.5. Іс-шара: Басқа елдерде.		X X X X X
гі	сауда	және бизнес-консал.
тинг	саласындағы	оқыту жүйесі
қалай	құрылғандығы	және
консультанттарды		тіркеу
жөнінде	консультациялар	беру
(Қазақстандық	оқу	орындары.
мен	бі р л е с і п) .	

М І Н Д Е Т

І І

| К Е З Е Ң

1 ЖЫЛ

| 2005 | III-IV

| Ж Ы Л | Ж Ы Л

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |

4 . Б А С Т Ы

М А Қ С А Т :

Экспортерлер шетелдік рынок.
тардың талаптарына жақсы

жауап	берулері	үшін								
Қазақстандық	Стандарттау,									
Сапаны	басқару,	Тіркеу								
және	Метрология	(ССТМ)								
ұлттық	институттарын									
нығайту.										
<u>4.1.</u>	Нәтиже:	ССТМ								
заңнамасының	талдауы									
жүргізілді	және	реттеуші								
инфрақұрылым	ДСҰ-ның	Сауданың								
Техникалық	Тосқауылы	жөнінде.								
гі	Келісімінің	(СТТ)								
халықаралық	стандарттарға	және								
сәйкес	келтірілді.									
4.1.1. Іс-шара.	ССТМ-нің	X X X X X X X X	X	X	X					
қолданыстағы	заңнамасының									
талдауын	және	техникалық								
реттеуін	жүргізу.									
4.1.2. Іс-шара.	Техникалық	X X X X X X X X	X	X	X					
реттеу	туралы	заң	жобасына							
өзгерістер	және	ССТМ	инфра.							
құрылымына	өзгерістер	жөнінде								
оның	күшіне	енуі	жөніндегі							
жаңа	заңды	кедергісіз								
жіберуді	қамтамасыз	ету	үшін							
ұсыныста	енгізу.									
4.1.3. ССТМ және осы елдегі		X X X X X X	X	X	X					
реттеуші	инфрақұрылым	туралы								
алғашқы	пайдаланушылардан									
ақпараттар	алу	үшін	ҚАЗМЕМСТ							
және	үкіметтің	басқарушы								
жұмыскерлері	үшін	Еуропаның								
бірнеше	елінде	оқу	турын							
ұйымдастыру.										
<u>4.2. Нәтиже:</u>	Сынау және	X X X X	X	X	X					
калибрлеу	зертханалары									
тіркелді.										
4.2.1. Іс-шара.	10 іріктелген	X X X X	X	X	X					
зертханалар	мен	тіркеу	жөнін.							

дегі	ұлттық	органдарының				
арасынан	максимум	25				
адамды	оқыту.					
4.2.2. Іс-шара.	ISO/IEC 17025		X	X	X	X
жөніндегі	іріктелген	зертха.				
налардың	жұмыстарындағы					
ақаулардың	талдауын	жүргізу				
және олар	осы	стандарттардың				
талаптарына	сәйкес	болуы				
үшін	көмек	беру.				
4.2.3. Іс-шара.	Зертханаара.		X	X	X	X
лық	салыстырмалар	бағдарлама.				
ларына	(proficiency	testing)				
зертханалардың		қатысуын				
ұйымдастыру.						
4.2.4.	Іс-шара.	Кейбір				
іріктелген	зертханалар	үшін				
ILAC-тың	тең құқылы	мүшесі				
болып	табылатын	тіркеу				
жөніндегі	шетел	органымен				
тіркеуді	ұйымдастыру.					
<u>4.3.</u>	Нәтиже:	Тіркеу				
жөніндегі	ұлттық	орган				
халықаралық	стандарттарға					
сәйкес	жұмыс	жасайды.				
4.3.1. Іс-шара.	Зертханалар.					X
ды	тіркеу	жөніндегі				
органның	қызметіндегі	ұлттық				
ақаулардың	талдауын	58				
ISO/IEC	басшылығымен	сәйкес				
жүргізу.						
4.3.2 Іс-шара.	Анықталған					X
ақауларды	жоюға	көмек				
көрсету.						
4.3.3. Іс-шара.	proficiency					X
testing	бағдарламасын					
әзірлеуде	оқытуды	ұсыну.				
4.3.4. Іс-шара.	Дамыған					X
елдегі	зертханаларды	тіркеу				

органында ҚАЗМЕМСТ қызметкер.
 лерінің тағылымдамасын
 ұйымдастыру.
 4.3.5. Іс-шара ҚАЗМЕМСТ-тың Х
 алдын ала бағалау процесіне
 ILAC/ISO/UNIDO (Pre-peer
 Evaluation Process) қатысуын
 ұйымдастыру.
 4.4. Нәтиже: ISO 14000 және
 ONSAS 18000 саласындағы
 әлеуетін өсіру.
 4.4.1. Іс-шара. ISO 14000 Х
 және ONSAS 18000 бойынша
 және олардың халықаралық
 саудадағы маңызы жөнінде
 кіріспелік семинарлар
 өткізу.

I. Бюджет

Жобаның бюджет, Швейцария Үкіметінің үлесі

Е л : Қ А З А Қ С Т А Н
 Ж о б а н ы ң
 н ө м і р і : K A Z / 6 1 / 9 0
 Ж о б а н ы ң
 атауы: Қазақстандағы Сауданың ілгерілеуі
Қ А З А Қ С Т А Н

БАПТАР		БАРЛЫҒЫ		I КЕЗЕҢ		II КЕЗЕҢ	
				_____		III-IV	
		2004 ЖЫЛ		2005 ЖЫЛ		ЖЫЛДАР	
Бюд.	Сипаттамасы	E/A	US\$	E/A	US\$	E/A	US\$
жет.							
тік							
желі							
10		Ж О Б А Н Ы Ң				Ш Т А Т Ы :	

11.01	Бас техникалық Кеңесші		139,700	31,750	31,750	76,200
			11.0	2,5	2.5	6.0
				(өң і р д е)		
11.02	Сауданың ілге. рілеуінің	11	126,000	31,500	31,500	63,000
		нәти.	12.0	3,0	3.0	6.0
			өң і р л і к			ж е
				к ең е с ш і с і		
11.03	ХСО Кеңесшісі, қосымша құн	1.1.	7,000	3,500		3,500
		-1.2	0.5	0.25		0.25
			тізбектемесі			нәти.
11.04	ХСО Кеңесшісі, кәсіпорындардың бағасы	желер	7,000	7,000		0
			1.4	0,5		0,5
						нәти.
11.05	ХСО Кеңесшісі, кәсіпкерлердің	же	14,000			14,000
			1.0			1.0
			мейлінше		ауқымды	1.5
			топтарына		қолдау	нәти.
			к ө р с е т у			ж е
11.06	ХСО жол жүруле. рі,	2.1-	6,000			6,000
			И С	секторы		2.2
						н ә т и .
11.07	ХСО Кеңесшісі, салалар	желер стра.	14,000	14,000		0
			3.1-	1.0		1.0
			тегиясы			3.2
11.08	ХСО кеңесшісі, бизнестік	нәти.	14,000	14,000		0
			же	1.0		1.0
			қызымет көрсе.			4.1-
			тулер			4.4
11.09	ХСО кеңесшісі, СКАМ	нәти.	28,000	14,000		14,000
		же	2.0	1.0		1.0
11.51	Халықаралық кеңесші, тәуе.	1.1	30,000	11,250		18,750
		нәти.	2.0	0.8		1.2
			келді зерттеу			ж е
			Халықаралық			1.1-
11.52	кеңесші, кәсіп. орындардың	1.2	15,000	7,000		8,000
		нәти.	1.0	0.5		0.5
			бағасы			ж е л е р

11.53	Халықаралық кеңесші, нәти. 6.0	1.3	72,000		15,000	57,000
		1.0	5,0	кәсіпорындардың бағасы		же 1.3
11.54	Халықаралық кеңесші, НАССР	нәти. же	45,000	3.0		45,000 3.0
11.55	Халықаралық кеңесші, сектор ИС (3	нәти. же	45,000	3.0		1.5 45,000 3.0
	1 р / м)				консультанттың* 2.1 - 2.2	
11.56	Халықаралық кеңесші, салалар стратегия	нәти. же	22,500	15,000		нәти. 7,500
		3.2	1.5	1.0		0.5
11.57	Халықаралық кеңесші, бизнес-тік қызмет	нәти. же	15,000			нәти. 15,000
		4.1-	1.0			1.0
			көрсетулер			4.4
11.58	Халықаралық кеңесші, зертхана	нәти. же	45,000	7,500	7,500	30,000
		3.0	0.5	0.5		2.0
			наларды тіркеу			4.1 -
11.59	Халықаралық кеңесші, ISO	нәти. же	22,500			22,500
		1.5				1.5
		14000	және ОHSAS			желер
			1	8	0	0
11.6	Халықаралық кеңесші, ұлттық		45,000			45,000
		3.0				3.0
			зертханаларды тіркеу органы			
11.63	Бағалаулар мен қадағалаулар	Өңір	30,000		8,000	22,000
			2.0		0.5	1.5
<hr/>			742,700	156,500	93,750	492,450
11.99	Халықаралық					
			қызметкерлердің барлығы			
<hr/>						
13.01	Жобаның				Ұлттық	
			ассистенті және			
	Әкімшілік		101,000	23,000	23,000	55,000

	<i>ассистенті</i>	88.0	20.0	20.0	48.0
<hr/>					
13.99		<i>Әкімшілік</i>			
		<i>қолдаудың</i>			
	<i>барлығы</i>	101,000	23,000	23,000	55,000
<hr/>					
15.01	Жол жүрулер, жобаның штаты				
		30,000	5,000	5,000	20,000
15.02	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.17.02	1.1 2,000	2,000		0
					нәти. же
15.03	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.17.03	1.1 9,000	4,000		5,000
					нәти. же
15.04	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.17.04	1.2 1,000	1,000		0
					нәти. же
15.05	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.17.05	1.3 3,000		1,000	2,000
					нәти. же
15.06	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.11.05	1.4 6,000			6,000
					нәти. же
15.07	Жол жүрулер, Ұлттық кеңесші, Б.Л.17.06	1.5 3,000			3,000
					нәти. же
15.08	ХСО жол жүрулері, Б.Л.11.07 (2 жол жүру)	2.1- 6,000	6,000		0
					нәти. же
15.09	Жол жүрулер, Ұлттық консуль. тант, Б.Л.17.07	3.1 4,000	4,000		0
					нәти. же
15.10	ХСО жол жүрулері, Б.Л.11.08	3.1 6,000	6,000		0
					нәти. же
15.11	Жол жүрулер, Ұлттық консуль.	4.1- 2,000	2,000		0
					4.4

15.12	ХСО жол	тант, желер	5,000	Б. Л. 17.08 5,000	нәти.	0
				жүрулері,	Б. Л.	
				1 1 .	0 9	
15.13	Ұлттық консуль.		4,000			4,000
				танттың	жол	
				жүрулері,	Б. Л.	
				1 7 .	0 9	
<hr/>						
15.99	Жобаның жол		81,000	35,000	6,000	40,000
				жүрулерінің барлығы		
<hr/>						
16.01	Жоба менеджмен.		35,000	10,000	10,000	15,000
				тінің	жол	
				жүрулері		
16.02	ХСО жол жүру.	1.1	6,000	6,000		0
				лері, жоба		нәти.
				менеджменті		же
<hr/>						
16.99	ХСО-ның барлық		41,000	16,000	10,000	15,000
				жол	жүрулері	
<hr/>						
17.01	Жобаның Ұлттық		122,000	31,000	31,000	60,000
	менеджері		48.0	12.0	12.0	24.0
17.02	Ұлттық консуль.	1.1	10,500	6,000		4,500
	танттар	нәти.	7.0	4.0		3.0
17.03	Ұлттық консуль.					же
	танттар, мақсат.	1.1	12,000	6,000		6,000
	ты рыноктар	нәти.	8.0	4.0		4.0
17.04	Ұлттық консуль.					же
	тант, кәсіпорын.	1.2	3,000	3,000		0
	дар бағасы			нәти.	2.0	2.0
17.05	Ұлттық кеңесші, же		45,000	3,000	3,000	39,000
	кәсіпорындарды	1.3	30.0	2.0	2.0	26.0
	қолдау					нәти.
17.06	Ұлттық кеңесші, же		3,000			3,000
	ИС секторы	1.5	2.0			2.0

17.07	Ұлттық кеңесші.				нәти.	
	лер (салалар желер	24,000	24,000			0
	стратегиясы)	2.1-	18.0		18.0	
17.08	Ұлттық кеңесші.				2.2	
	лер, бизнестік нәти.	4,500	4,500			0
	қызмет көрсету.	желер	3.0		3.0	
	л е р				3 . 1	
					н ә т и .	
					ж е	
17.09	Ұлттық кеңесші.	4.1-	45,000	9,000	3,000	33,000
	лер, СКАМ	4.4	30.0	6.0	2.0	22.0
					н ә т и .	
					ж е л е р	
<hr/>						
17.99	Барлық ұлттық		269,000	86,500	37,000	145,500
					к ә с і б и	
					қ ы з м е т к е р л е р	

19	ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ		1,234,700	317,000	169,750	747,950
----	-----------------	--	-----------	---------	---------	---------

20 КЕЛІСІМ - ШАРТТАР

21.02	Келісім-шарт	1.4	5,000			5,000
	(басылымдарды шығару)					нәти.
21.03	Келісім-шарт	1.1-	7,000			7,000
	(аударма, көшіру)				1.5	
	Келісім-шарт (зерттеу)					нәти.
21.04	Келісім-шарт	2.1-	40,000	35,00		5,000
	(тіркеу, "Proficiency testing")				2.2	
	зертханааралық салыстыру					нәти.
					4.1 -	желер
					4.4	
21.05	бағдарламасы	нәти.	50,000	10,000		40,000
21.07	Келісім-шарт	лер	8,000		3,000	5,000
	(веб-сайтты					Өңір

қ о л д а у)

22.01	Гранттар					1.3
	(шығындарды бөлу нәти.	100,000				100,000
	кестесі)					же
22.02	Гранттар (шығын.	3.2	20,000			20,000
	дарды сертифици.					нәти.
	каттауға бөлу)					же
22.03	Жеке					көмек
	гранттары		40,000		10,000	30,000
						(шығындарды
						бөлу кестесі)
23.01	Аударма	Өңір	15,000		5,000	10,000
29	ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ		285,000	45,000	18,000	222,000

3 0 О Қ Ы Т У :

32.01	Штатты оқыту		60,000	10,000	10,000	40,000
	және өңірлік					1.3
	іс-шаралар					нәти.
32.02	Топтарды оқыту, же		3,000			3,000
	НАССР					1.4
32.03	Топтарды оқыту нәти.		50,000			50,000
	(4 пән)					же
32.04	Топтарды оқыту	2.1-	22,000	5,000		17,000
	(қатысушылардың					2.2
	симпозиуммен					нәти.
	кездесуі)					желер
32.05	Топтарды оқыту		10,000			10,000
32.06	Топтарды оқыту					3.2
	(оқыту және нәти.		65,000	18,000		47,000
	оқытатын турлар)					же
					4	1 -
32.09	Топтарды оқыту	4.4	60,000		23,000	37,000
	(сатушылар мен					нәти.
	сатып алушылар.					же
	дың кездесуі)					Өңір
32.10	Өңірлік іс-	Өңір	10,000			10,000

ш а р а л а р

39	ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ:	280,000	33,000	33,000	214,000
----	------------------	---------	--------	--------	---------

4 0 Ж А Б Д Ы Қ

41.01	Жұмсалатын	4,000	1,500	1,500	1,000
-------	------------	-------	-------	-------	-------

ж а б д ы қ

41.02	Жұмсалатын мате. 3.1	7,000			7,000
-------	----------------------	-------	--	--	-------

ри ал д ар (б а с ы . н ә т и .
л ы м д а р ж ә н е т . б .)

41.06	Сауда ақпараты	Өңір	5,000		5,000
-------	----------------	------	-------	--	-------

42.01	Жабдық	10,000	2,500	2,500	5,000
-------	--------	--------	-------	-------	-------

43.01	Үй-жайды жалға	48,000	12,000	12,000	24,000
-------	----------------	--------	--------	--------	--------

а л у

49	ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ:	74,000	16,000	16,000	42,000
----	------------------	--------	--------	--------	--------

5 0

51.01	Жабдықтарды	6,000	1,000	1,000	4,000
-------	-------------	-------	-------	-------	-------

п а й д а л а н у

ж ә н е ж ө н д е у

52.01	Есептілік	20,000	5,000	5,000	10,000
-------	-----------	--------	-------	-------	--------

53.01	Әртүрлі	138,600	28,000	25,000	85,600
-------	---------	---------	--------	--------	--------

59	ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ	164,600	34,000	31,000	99,600
----	-----------------	---------	--------	--------	--------

БАРЛЫҒЫ 2,038,300 445,000 267,750 1,325,550

56.13	Жөнелтпе шығыс.	264,979	57,850	34,808	172,322
-------	-----------------	---------	--------	--------	---------

т а р (б а р л ы ғ ы н а н
1 3 %)

99	ЖОБА БОЙЫНША	2,303,279	502,850	302,558	1,497,872
----	--------------	-----------	---------	---------	-----------

© 2012. Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің «Қазақстан Республикасының Заңнама және құқықтық ақпарат институты» ШЖҚ РМК