

**Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлiгi, Швейцария Yкiметiнiң Экономикалық iстер жөнiндегi мемлекеттiк хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы арасындағы "Қазақстандағы сауданы iлгерiлету" техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжатқа қол қою туралы**

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2004 жылғы 18 қазандағы N 1069 Қаулысы

      Қазақстан Республикасының Үкiметi  **ҚАУЛЫ ЕТЕДI** :   
      1. Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлiгi, Швейцария Үкiметiнiң Экономикалық iстер жөнiндегi мемлекеттiк хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы арасындағы "Қазақстандағы сауданы iлгерiлету" техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжатқа қол қоюға келiсiм берілсiн.   
      2. Осы қаулы қол қойылған күнiнен бастап күшiне енедi.

*Қазақстан Республикасының*   
*Премьер-Министрі*

**Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлiгi,**   
**Швейцария Yкiметiнiң Экономикалық істер жөнiндегi**   
**мемлекеттік хатшылығы және Халықаралық сауда орталығы**   
**арасындағы "Қазақстандағы сауданы iлгерiлету"**   
**техникалық көмек бағдарламасы бойынша жобалық құжат**

Ұзақтығы: 2 жыл (+ 3 жыл)   
Серiктесi: Индустрия және сауда министрлігі   
Жобаны бастаудың болжанып отырған күнi: 2004 жылғы қаңтар

**Қысқаша сипаттамасы:**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
      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 кезеңi (RER 61/85) уақытында Қазақстан Үкіметімен бiрге сәйкестендiрiлген басым қажеттіліктерiне жауап бередi.   
      Интервенциялар бенефициар талаптарына бағынатын болады, және негізгі үш облыста салынатын болады.   
      Мынадай төрт бас мақсаттары көрсетiлген болатын:   
       1-басты мақсат: Кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабiлеттілігі сол кәсіпорындардың қызметiмен (өнiм дизайны, сапаны басқару немесе маркетинг сияқты) айқындалатын облыстарда ауыл шаруашылығы өнiмдерін қайта өңдеу жөнiндегі кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабiлеттілiгiн арттыру; және ақпараттық технологиялар (AT) секторының экспорттық әлеуетін зерттеудi жүзеге асыру.   
       2-басты мақсат: Ауыл шаруашылығы өнімдерiн қайта өңдеу секторы үшiн сауда стратегиясын дайындау процесiнде мүдделi тараптар мен мемлекеттiк сектордың диалогын нығайта отырып, экспортшылар үшiн бизнес-ортаны жақсарту.   
       3-басты мақсат: Ықтимал және қазiргі экспортшыларға неғұрлым бәсекеге қабiлеттi болуға көмектесе алатын сапаны арттыру мен қызметтер көрсету аясын ұлғайту арқылы бизнесті қолдау қызметтерiн көрсететін ұйымдарды нығайту.   
       4-басты мақсат: Экспортшылар шетелдiк сапа стандарттарының талаптарына жақсы жауап беруi үшiн Қазақстанның Стандарттау, Сапаны басқару, Аккредитациялау және Метрология (ССАМ) институттарын нығайту.   
      Жоба 5 жылға жоспарланған. Аралық және соңғы бағалаумен айқындалатын жобаны iске асыру бойынша ұзарту мүмкiндігімен алғашқы екi жылға қаржыландыру iздестірiлген   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Жоба Швейцария Үкiметi   
қаржыландырады   
Барлығы: 2,303,279 АҚШ доллары   
Соның iшiнен бүгiнгі таңда бөлiнген:   
2004-2005 (I фаза): 805,408 АҚШ доллары   
(жалғасы: 2006-2008 (ІІ фаза): 1,497,872   
АҚШ доллары)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

      Мақұлданды: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   Күні: \_\_\_\_\_\_   
                      Қазақстан Республикасының   
                  Индустрия және сауда министрлiгi   
                             атынан

      Мақұлданды: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   Күні: \_\_\_\_\_\_   
                  Швейцария Yкiметінің экономикалық   
                     iстер жөнiндегі мемлекеттік   
                         хатшылығының атынан

      Мақұлданды:  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   Күні: \_\_\_\_\_\_   
                    Халықаралық Сауда Орталығының   
                               атынан

**Кiрiспе**

      Бұл жобалық құжат Орталық Азияда Қазақстан үшiн Сауданы iлгерiлету бағдарламасының жоспарланған негiзгі кезеңiнің ұлттық компонентiн бiлдiредi. Жоба "(RER 61/85) - Орталық Азияда Сауданы ілгерілету" бiр жылдық дайындық бағдарламасы жұмысының бiр елге арналған, Швейцария Үкiметiнің (seco) Экономикалық жөнiндегi Хатшылығы қаржыландырған және Халықаралық Сауда Орталығы ХСО, (UNCTAD/WTO) 2002-2003 жылдары жүзеге асырған Қажеттілікті бағалау кезеңдерінің жалғасы болып табылады.   
      Қажеттілiктердi бағалау және растау сауданы iлгерiлету саласында елдiк және өңiрлік қажеттіліктердің ерекшелiктерiн терең түсiнуге қол жеткiзу үшін, сондай-ақ барлық төрт Үкiметпен сындарлы серiктестікті дамыту үшiн Қырғыз Республикасында, Қазақстанда, Тәжiкстанда және Өзбекстанда жүргiзілген болатын. Бұл процесс барлық ұлттық төрт офистердiң, өңiрлiк офистердiң және ХСО-ның бас офисінің, сондай-ақ 40-тан астам ұлттық және халықаралық консультанттарды өңiрлiк пен халықаралық штаттарының өзара ынтымақтастығын бiлдiредi.   
      Осы өңiрдегi XCO-ның алдыңғы жұмыстарының тәжiрибесiне негiзделген Бағдарлама барлық төрт ел экспортының бәсекеге қабiлеттiгi үшiн маңызды мәселелер аясын қамтыды. Бұл мәселелер экспортты дамытудың институтционалдық құрылымдарын бағалауды, электронды саудаға дайындығын, ДСҰ мәселелерiнде бизнестің сауаттылығын, институтционалдық деңгейдегi және сапаны басқару саласындағы кәсiпорындар деңгейiндегi дамудың жай-күйiн, мемлекеттiк пен жеке меншiк секторларды және сауда ақпаратын сатып алуларды қамтыды. Бағдарламада сондай-ақ Орталық Азия компанияларының Ауғанстан үшiн гуманитарлық сатып алулар рыногына қол жеткiзуiн жақсарту жөнiндегi модуль қарастырылды. Бағдарлама жұмысының аса маңызды қорытындыларының қатарына ұлттық және өңiрлік сауда ағындарын талдау, барлық төрт ел мен өңiрдiң бағаланған қажеттiлiктерi жөнiндегi есеп берулер, басшылықтың стандарттаудың төрт ұлттық институттарымен бiрлесiп сапаны басқару жөнiнде жариялауға дайындауы, ұлттық және өңiрлiк деңгейдегi мамандандырылған оқыту семинарларының сериясы, сондай-ақ гуманитарлық сатып алуларды жүзеге асыратын Орталық Азия компаниялары мен агенттiктерi үшiн сатушылар-сатып алушылар кездесуi жатады.   
      Бағдарламаның барлық жұмысы тиiсті Үкiметтер тағайындаған Жобаның Ұлттық Директорларының (ЖҰД) басшылығымен жүзеге асырылды. Қазақстанда ЖҰД Нәйла Әбдимолдаева ханым, кейiннен Раушан Сембаева ханым және Маржан Күзембаева ханым болды, олар өздерiнің көзқарастарымен және ұсынымдарымен үлестерiн қоса отырып, сондай-ақ үкiмет тарапынан практикалық қолдау көрсетумен, бағдарламаны iске асырудың барлық кезеңi iшiнде қажеттiлiктi бағалау бойынша белсендi атсалысты.   
      2003 жылдың наурыз айынан бастап Үкiметтермен және бағдарламаның басқа да аса маңызды қатысушыларымен бiрге ұлттық ауқымдағы техникалық көмектің келешектегi толық ауқымды бағдарламасының басымдықтары келісілген болатын. Қажеттiлiктердi бағалау және растау жөнiндегi әртүрлi сарапшылардың жұмыс нәтижелерi жауап түсiнiктемелер үшiн мүдделi тараптарға ұсынылған есеп берулер түрiнде ресiмделген болатын. 2003 жылдан мамыр айында мұқият тексерiлген талдауды, сондай-ақ бағдарламада қамтылатын барлық облыстарда макро саудалық орта деңгейiнде саудадағы тосқауылдар бойынша тараптардың салымдарын қамтитын қорытынды есеп дайындалған болатын. Орыс тіліндегі бұл құжат есепке түсiнiктеме беру мен сауданы дамытудың үрдiстерi, өз елiнiң басымдықтары мен стратегиялары туралы талдамалық мақала дайындауға шақыра отырып, Орталық Азияның төрт Үкiметінің арасында таратылды. Барлық мақалалар "Орталық Азия Халықаралық Сауда тоғысында. Шақырымдар мен Мүмкiндiктерi" жарияланымына енгізiледi.   
      Төрт Үкiметке сондай-ақ 2003 жылғы шілде айының басында Алматы қаласында (Қазақстан) болып өткен дөңгелек стөлдiң техникалық кездесуi үшiн үкiмет пен бизнес өкiлдерiнің тобын тағайындау ұсынылған болатын. Бұл кездесу бағдарлама жұмысының бiрiнші жылының шарықтауы болды. Екi үлес - XCO сарапшыларының есебiнде шығарылған және құжатталған төрт елдердегі сауданы дамытудың қажеттiлiктерiн бағалау, және кездесу кезiнде үкiмет пен бизнес өкiлдерi құрастырған сауданы дамытудың қажеттiлiктерi мен ұлттық басымдықтардың құрылымы - Орталық Азияның төрт ел экономикасында сауданы дамытудың басымдықтарына және бағдарламаның оңтайлы ауқымы мен келесi кезеңiнiң параметрлерiн пысықтауға арналған екi күн iшiндегi пiкiрсайыстың негiзi болды. Кездесу кезiнде бағдарламаны iске асыру сауданы iлгерiлету мен дамыту жүргізiлетін таңдап алынған облыстарда өңiрлiк ынтымақтастықтың өсуi мүмкiн жерде қолдау түрiне төрт ұлттық жоба түрiнде жалғасуы тиiс деп шешiлдi.   
      Кездесу кезiнде және онан кейiн ұлттық топтар құрастырған сұраныстардың негiзiнде бағдарламаның ұсыныс жобасы әзiрлендi. 2003 жылғы тамыз айының соңында бұл ұсыныс құжат Үкiметтер мен басқа да мүдделі тараптарға жіберiлген болатын. Қыркүйек-қазан айларында ХСО миссиясы барлық төрт елдерге барды, бағдарламаның серiктесi болып табылатын министрлiктермен, үкiметтердiң ведомстволарымен, сондай-ақ seco мен бизнес қауымдастықтың сол елдегi кеңсесi ретiнде кездесулер өткiздi және дербес тәртіпте бағдарламаның ұсыныс жобасын талқылады.   
      Қазақстанға арналған бұл жоба жоғарыда сипатталған мұқият жүргiзiлген, "не iстеу керектiгiн" және "бұл қалай iстелуi тиiстігін" айқындауға бағытталған алдын ала жұмыстардың нәтижесi болып табылады. Жекелей алғандағы айрықша проблемаға шоғырландырылғаннан гөрi сауданың дамуына кедергілердің толық бейнесiн тез арада алуға күш салу келiсiлген жобаны әзiрлеуге ықпал жасады, онда әртүрлi компоненттер бiрiн-бiрi өзара толықтырады. Мұндай тәсiл - барлық мүдделi тараптарды тарта отырып - серiктестердiң мақсатқа сай ынтымақтастығын қамтамасыз етуге ықпал ете отырып, caудa caласында әртүрлi қатысушылар мен басқа техникалық ынтымақтастық өкілдерінің одақтастығын және серiктестігін 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 егiс жерлердiң үлкен аумағының арқасында Қазақстан бір адамға шаққанда жалпы ұлттық табысы 1997 АҚШ долларын құрайтын ТМД-ның ең ауқатты елдерінің бiрi болып табылады.   
      Экономиканың жедел өсуiне және адам басына шаққандағы табыстың жоғары болуына қарамастан теңсiздіктің едәуір деңгейi сақталуда және халықтың 38 пайызы кедей өмiр сүруде. Бұл ел сондай-ақ қауiпсiз ауыз суға қол жеткізу және туберкулез ауруымен ауыру деңгейiн қоса алғанда, Орталық Азиядағы ең төменгi әлеуметтік көрсеткіштерге ие елдердiң бiрi. Соған қарамастан, экономикалық өсудiң жоғарғы қарқынының арқасында халықты еңбекпен қамту саласында ахуал жақсара түсуде және жұмыссыздық деңгейi 2003 жылдың ортасына қарағанда 9 пайызға жетіп, төмендей түсуде.   
      Қазақстан өтпелі процестiң бастапқы кезеңiнде экономикалық өсудiң негiзiн қалады. 1991 жылы тәуелсiздiк алған уақыттан берi елiмiз ТМД елдерiнiң арасында бiрiншi болып ең алғашқы және неғұрлым түбегейлi реформалар қабылдады. Өтпелi кезеңінің басында-ақ бағалар ырықтандырылған, саудадағы қиғаштықтар қысқарған және шағын мен орта кәсiпорындар жекешелендiрiлген болатын. Өтпелi кезеңнiң құлдырауын еңсергеннен кейiн өнеркәсіптік өндiрiстің жасап шығаратындарының жартысын дерлік қамтамасыз ететiн мұнай және металлургия саласын үдемелi айқын дамуының арқасында ел экономикасы соңғы жылдары айтарлықтай жақсарды.   
      Үкiметтiң саясатынан тыс ел экономикасының қарқынды өсуi жылына 10 пайызға жететiн экспорттың таң қаларлықтай өсу қарқынын сақтап қалды. Негiзiнен шикiзат өнiмдерi экспортқа шығарылады, оның құрылымында мұнай, металл және бидай жалпы экспорт көлемiнiң 80 пайызға жуығын құрайды. Мұндай минералдық ресурстарды пайдалануға бағытталған әртараптандырылмаған экономикалық құрылым халықтың аз ғана санын жұмыспен қамтуға және табыстың сақталып тұрған теңсiздiгiне айтарлықтай ықпал ететіндiктен белгiленген өңiрлерде экономикалық белсенділікті шоғырландыруға әкеледi. Бұдан басқа, соңғы жылдары шикiзат өнiмдерiне тәуелдiлiктiң өсу үрдiсi байқалуда, мұндай адым ұлттық валютаны шын мәнiнде нығайту арқылы басқа да экспорттық салаларды бәсекеге қабілетсiз етуi мүмкiндiгiмен түсiндiріледi. Экспорттың шикiзатқа жалғасып келе жатқан шоғырлануы экономиканы мұнайға бағаның ауытқуы сияқты сыртқы талдырмаларға барған сайын барынша әлсiз етуде.   
      Барлық осы мәселелер Үкiметке адамдардың тұрақты әл-ауқатын және оны тең бөлудi қамтамасыз ету үшін экспорттық әлеуеттi басқару iсiнде алға ұмтылдырады. Үкiмет бұл басымдықтарды ұғынады және қаржы жұмсалымдары саясатын жақсарту, әсiресе, әлеуметтiк салада және экономикалық жағынан әртараптандыруды iлгерілету және экономиканың шикiзаттық емес секторларын өсiру жолдарын iздестіредi. Өзiнiң импорт алмастыру саясатынан экспортқа бағдарланып өсуге назарын аудара отырып, Үкiмет сауданы қолдау институттары мен сауда инфрақұрылымдарын дамытуға арналған бюджеттiк шығыстарды арттыруда. Халықтың басым бөлiгiнiң болып жатқан экономиканың өсу жемiсiн көру үшiн халықты жұмыспен қамту мен табысты арттыру үшін неғұрлым еңбектi көп қажет ететiн секторларын әртараптандыруға одан әрi күш салу қажет.

**2. Шағын және орта кәсiпорындарды донорлық қолдау және экспортты дамыту**   
      Қазақстанның экономикасы үздiксiз дамуына қарамастан кедейшiлiк деңгейi, әсiресе, ауылды жерлерде жоғары деңгейде қалып тұр. XCO бағдарламасының бағалау кезеңi бизнес жобамен байланысты Қазақстанда жұмыс iстейтiндердiң көпшілiгі экспортты қолдауға көмектесуден гөрi компаниялардың деңгейiнде басқаруға және кедейлiктi төмендету саласында тiкелей көмек көрсете отырып, бизнес ортаны жақсартуға шоғырланғанын көрсетті.   
**Азия Даму Банкi (АДБ)**   
      Қазақстан АДБ-ға 1994 жылы қосылды. Қазақстандағы АДБ стратегиясы Үкiметтiң реформаларын, институтционалдық қайта құруды және табиғи ресурстарды басқаруға жәрдемдесу арқылы әлеуметтiк қорғауды қолдауға; ұзақ мерзiмдiк өсудiң әлеуетiн нығайту жеке меншiк секторын дамытуды көтермелеуге бағытталған. Стратегия сондай-ақ инфрақұрылымды дамытуда, әсiресе, қайта қалпына келтiру; бiлiм беру мен оқыту; ауыл шаруашылығы мен ауылды жерлердi дамыту жобаларында түрлендiрулер жасайды. 2002 жылы АДБ 2004-2006 жылдарға арналған көмек беру бағдарламасын қамтитын жаңа Елдiк Стратегия мен Бағдарламаны дайындауды бастады.   
**Еуропалық Одақ (EO)**   
      EO тұтастай алғанда ТМД-дан кейiнгі Қазақстанның екiншi саудалық серiктесi болып табылады және еркiн нарықтық экономика контекстінде Қазақстанмен бiрге өзінің сауда жағдайларын дамытуда үлкен мәнге ие. Еуропалық Одақ Қазақстанның ДСҰ-ға кiруiн қолдайды және EO саудасы мен оның Қазақстанға инвестицияларын атап айтқанда, экономикалық және заңнамалық реформаларын техникалық көмекпен қолдай отырып дамыту үшiн, шаралар қабылдауды жалғастыруда.   
      ЕО мына және басқа да салаларда бiрнеше жобаларды iске қосады: Қазақстанның ДСҰ-ға кiруiн қолдау; Саяси консультациялар жобасы шеңберінде нормативтік-құқықтық аспектілерге, атап айтқанда "Техникалық реттеу туралы"  заң жобасына бағытталған кiші жоба; және халықаралық сауда құқығы мен ДСҰ саласында жоғары бiлiм сапасын арттыруда 1 миллион eуpo жалпы бюджетiмен Үкiметке көмек беру.   
      Жақында EO дамушы елдерден шыққан экспортшылар үшiн тiкелей қол жеткiзу режимiнде (он-лайн режимі) жұмыс iстейтiн "анықтама стөлiн" iске қосты. "Анықтама стөлi" EO импорт тарифтерi мен преференциялары, сауда статистикасы, шыққан елiнiң тиiстi ережелерi мен кедендiк құжаттаманың талаптары туралы іс-жүзiндегi және жан-жақты ақпаратты ұсынады. Сондай-ақ EO-ның импортшылары мен дамушы елдерден шыққан экспортшылар арасында он-лайн режимiнде ақпарат алмасу мүмкiндiгiн ұсынады.   
      ТАСИС-тің  **"Ауыл шаруашылығы өнiмдерiн өндiрушілерді қолдау - Рыногтың тiк құрылымын құруды қолдау"** жобасы өз жұмысын 2001 жылғы маусым айында бастады және маркетингтің бiріктiрiлген жүйесiн құрудың негiзiнде жергiлiктi ауыл шаруашылығы өнiмдерiн сатуды арттырып, соның арқасында саланың өнiмдiлiгi мен пайдалылығын арттыру мақсатына ие. Жобаның негiзгi жұмыстарына техникалық көмек беру және Қазақстанның төрт алғашқы үлгілік өңiрлерiнде тамақ өнімдерiнің экспортына жәрдемдесуге оқыту кiредi. Жоба сондай-ақ тамақ өнiмдерiнің стандарттарын халықаралық талаптармен үйлестiру мәселелерiн де қамтиды.   
**Еуропа Қайта Жаңарту және Даму Банкi (ЕҚДБ)**   
      EҚДБ-ның Қазақстандағы жұмысы мұнай және газ секторында табысты активтер қалыптастыруға және шағын және орта кәсiпорындар секторын дамытуға шоғырланған. Сондай-ақ Банк пен Үкiмет арасында көлiк пен муниципальдық салаларды қаржыландыру жөнiнде берiк және iс-қимылдық қатынастар қалыптасқан. ЕҚДБ сондай-ақ Сауданы Қаржыландыру бағдарламасы мен жақында iске қосылған Астықты Қолхат бағдарламасын (Grain Receipts Programme) айтарлықтай кеңiнен пайдалануға қол жеткiздi.   
**Seco**   
      Швейцария Үкiметінің Экономикалық Iстер жөнiндегі хатшылығы (seco), Дүниежүзілік Банк тобының Халықаралық Қаржы Корпарациясымен (IҒС) және АҚШ-тың Халықаралық Даму агенттiгiмен (USAID) бiрлесiп шағын және орта кәсiпорындардың (ШОК) өсуiне бағдарланған техникалық көмектi графтық қаржыландыруға қаражат инвестициялады, оларды өңiрлерде Шағын кәсiпорындардың Орталық-Азия Қоры (SEAF) сәйкестендiрген болатын. Бұл қаражат ШОК-та күрделi инвестициялармен айналысатын қорға өзiнiң операцияларын реттеу және iрiктеу арқылы ШОК-қа капитал берудi арттыруға көмектеседі.   
**Орталық Азиядағы BAS бағдарламасы**   
      Бағдарлама 2001 жылғы қазан айында жасалған болатын және бастапқы кезде Жапония Үкiметi қаржыландырды. Қазiргi уақытта қаражатты Швейцария Үкiметi бөлуде. Еуропа Қайта Жаңарту және Даму Банкi атқаратын бағдарлама жобаларды зерттеу мен дамытуға бюджеттi дайындауға, сапа жүйелерi және АТ басқару жүйелерi бойынша консультацияларға гранттар беру (10,000 $-ға дейiнгi сомаға 50% шығын) арқылы жергiлiктi азаматтарға тиесілi шағын және орта кәсiпорындарды дамытуға көмектесу мақсатына ие. Бағдарламаның жалпы бюджетi 1.7 $ миллионды құрайды.   
**АҚШ-тың Халықаралық Даму агенттiгi (ЮСАИД)**   
      ЮСАИД оның көмектерiнiң басым бөлiгi орталық Үкiметке емес, жеке меншiк немесе жергiлiктi топтар мен институттарға арналған және Американдық және Қазақстандық институттар арасында серiктестікті дамытуға бағытталған болғанмен Қазақстандағы аса маңызды құрылымдық реформаларды қолдауды жалғастыруда. Экономикалық реформалар саласында, агенттiк сауда мен инвестициялар мәселелерiне, атап айтқанда, Қазақстанның ДСҰ-ға мүшелігіне аса назар аударуда. ДСҰ-ға кiрудi қолдаудан басқа, ЮСАИД Қазақстанға сауда және инвестициялар мүмкiндiктерiн кеңейту үшiн барынша қолайлы ортаны дамытуда техникалық көмек көрсететiн болады. ЮСАИД-тың көмегі жеке меншiк институтын қамтамасыз ету мен нарық субъектілерiне коммерциялық операциялар жүргiзу құқығын беру арқылы инвесторлардың сенiмдiлiгiн нығайтуға қажеттi коммерциялық нормативтік-құқықтық базасын жасау прогресiн жеделдетедi. Бюджеттік және қаржылық реформалау саласында ЮСАИД сапалы түрде салықтық әкiмшiлiк етудi, мемлекетаралық қаржы реформаларын, және ұлттық және жергілiктi деңгейлерде бюджеттік жүйенi реформалауды қолдауды өсiредi, сондай-ақ капитал рыногы саласында қаржы секторы реформаларына, зейнетақы жүйесi, банктiк қадағалау мен бухгалтерлік есеп реформаларына көмек көрсетудi жалғастырады.   
      Кәсiпкерлiктi дамыту жөнiндегі жоба (ЮСАИД/Прагма) - бұл барлық 5 елде әртүрлi деңгейде жұмыс iстейтiн Орталық-Азиялық өңiрлік бағдарлама. Жоба Қазақстанда 2000 жылы iске қосылған болатын. Ол кәсiпорындарға жоспарлау жөнiндегi және сол сияқты консалтингке, оның дамуына көмектесу үшін бiрқатар қызметтер көрсетедi.   
      9 миллион $ бюджеті және 20 адамға жуық штаты бар жоба Алматы қаласында негізгі кеңсе және 4 өңiрлiк кеңсе ашты. 2002 жылғы желтоқсан айында жоба шамамен 400 компанияға бағалау жүргіздi және 100-гe дерлiк компаниялармен тығыз жұмыс iстедi.   
      Жобамен сәйкестендiрiлген негізгі қажеттілiктер мыналарды қамтиды:   
      - Маркетингке оқыту   
      - Қаржыны басқару жөнiнде ақыл-кеңес беру   
      - Мүмкiндiк беретiн сауданы қаржыландыруға қол жеткiзу   
      - 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 рәсiмдерiн өзара мойындаудан түсетін пайданы ілгерілете отырып, саудаға және рынокқа қол жеткізуге жәрдемдесуде түрлендiру жасайтын Орталық Азияның өңірлік бағдарламасы.   
**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 банктiк сектордың негізін салуға бағытталған қаржы және жеке меншік секторларының реформаларына аса көңіл бөлінді. Қазiргі кездегі экономикалық өсу мен сыртқы өзара iс қимылдарда қажеттiлiктің төмендеуi жағдайларында Қазақстан Республикасының Yкiметі Дүниежүзілік банкпен саяси сұхбат және бiлiмдер ұсынудағы ынтымақтастық стратегиясына тоқталып өтті. Соған қарамастан, Үкiмет пен Дүниежүзілік банктiң ұзақ мерзiмдi ынтымақтастығының негізгi салаларына су және орман шаруашылығы, қоршаған ортаны қорғау мен ауыл шаруашылығы кiредi.   
      Қазақстан Республикасының Үкiметiнде Қазақстанда жұмыс iстеп жатқан барлық қазiргi донор бағдарламалар туралы толық ақпарат жоқ. Сондықтан донорлардың қызметi туралы толық ағымдағы деректер базасы жоқ.   
      Кестеде ұсынылып отырған шағын және орта кәсiпорындарды қолдау бағдарламасына неғұрлым жақын бағдарламалар туралы ақпарат келтiрiлген, және олар осы жоба шеңберiнде жоспарланған қызметтi толықтыруы мүмкiн.

**1-кесте.   Сауданы дамыту мен кәсiпорындарды қолдау**   
**саласындағы   техникалық көмек**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
  Донор   | Жобаның  | Көмек көрсету| Басы - |Көлемі  | Түсініктеме   
          |  атауы   |     аясы     | Соңы   | (АҚШ   |   
          |          |              |        |доллары)|   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Швейцария  ЕҚДБ/        Білікті      2001 -   деректер ЕҚДБ   
Үкіметінің Бизнеске     бизнес       деректер жоқ      орындауда   
(seco)     консульта.   консультант. жоқ   
           циялық       тарды тарту   
           қызметтер    арқылы ШОК   
           көрсету      қолдау   
           бағдар.   
           ламасы   
           (BAS)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
ЕС/        1) ШОК-ны    Мемлекеттік  1) 2003  1)       Қазақстан   
ТАСИС      білікті.     басқару      жылғы    900000   Республикасы.   
           лікке        реформалары, сәуір -  Еуро;    ның 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      циялар       3) 2001   
           шаруашылы.   инфрақұры.   жылғы   
           ғының        лымдарды,    маусым -   
           бірікті.     тамақ        2004    
           рілген       өнімдерінің  жылғы   
           маркетин.    тиімді өнді. маусым;   
           гін қолдау;  рісін салу    
           4) TRACECA     
           (Еуропа-       
           Кавказ-        
           Орталық        
           Азия көлік     
           дәлізі);   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
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   
           көрсету;   
           Сапаны   
           басқару   
           бойынша   
           оқыту;   
           Кедейлікті   
           төмендету;   
           Орталық Азия   
           мен Кавказда   
           сот және   
           құқықтық   
           реформалар   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
ПРООН      1. "Жібек    1. Қысқа     1) 2000  1) 1.2    
           жолы" бағ.   және орта    жылғы    млн. АҚШ   
           дарламасы:   мерзімді     ақпан -  долл.;   
           Өңірлік      перспек.     деректер 2) 0.5   
           ынтымақтас.  тивада       жоқ;     млн. АҚШ   
           тық пен      сауда мен    2) 1995  долл.;   
           дамытудың    көлікті      - дерек. 3) 0.3   
           әлеуетін     қолдау.      тер жоқ; млн. АҚШ   
           көтеру;      2. ШОК-ны    3) 2000  долл.;   
           2. ШОК-ны    дамыту.      жылғы   
           ілгерілету;               мамыр   
           3. Каспий    3. Бизнес    - 2004     
           өңіріндегі   инкубатор.   жылғы   
           бизнес       лар.         желтоқ.   
           инкубатор.                сан   
           лар.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
USAID/     Кәсіпкер.    Кәсіпорын.   Басы-    деректер Кәсіпкерлікті   
Прагма     лікті        дарды қол.   2000     жоқ      дамыту жөнін.   
корпора.   дамыту       дау,                           дегі орталық.   
циясы      жөніндегі    Сатып        Басы -            тар Алматы,   
           жоба         алу-сату     2001              Өскемен,   
                        бойынша                        Павлодар,   
                        жұмыс                          Орал және   
                                                       Атырау   
           MAS-Q        Метрология,                    қалаларында   
           бағдарлама.  аккредита.                     бар   
           сы           циялау,   
                        стандарттар   
                        және серти.   
                        фикаттау   
                        (MAS-Q)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
USAID/     Жеке меншік  ШОК-ны       деректер деректер   
Еуразия    кәсіпорын.   қолдау       жоқ      жоқ   
қоры       дарды        жобалары   
           дамыту   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Дүниежү.   1) Экономи.  Негізгі      деректер деректер 1. Банк пен   
зілік      калық зерт.  салалар      жоқ      жоқ      Үкіметтің   
банк       теулердің    макроэконо.                    қоса қаржы.   
           қазақстан.   миканы, су                     ландыруы   
           дық бірлес.  мен орман   
           кен жобасы;  шаруашылы.                     Банктің   
           2) Жол       ғын, қорша.                    Үкіметке   
           көлігі       ған ортаны                     қарызы   
           жобасы;      және ауыл   
                        шаруашылығын   
                        қамтиды.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
АБР        Көлік және   Көлік және                     Бұл бағдарла.   
           коммуникация коммуника.                     малар қарыз.   
                        циялар                         дар болып   
                        инфрақұры.                     табылады   
                        лымдарын   
                        жақсарту,   
                        сондай-ақ   
                        жекелеген   
                        ауылдық   
                        мекендер   
                        тұрғындары.   
                        ның өмір   
                        сүру жағдай.   
                        лары мен   
                        денсаулығын   
                        жақсарту.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
USAID/                  Қазақстанда,   
ACDI/                   Қырғызстан.   
VOCA                    да, Тәжік.   
                        станда және   
                        Өзбекстанда   
                        кредиттік   
                        серіктес.   
                        тіктерді   
                        нығайту   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
USAID/     Фермер-      Фермерлер   
Win rock   Фермерге     мен агро.   
interna.   бағдарлама.  бизнес жұмы.   
tional     сы, Орталық  сын жақсарту    
           Азия Респуб.   
           ликалары   
           (Farmer-to-   
           Farmer   
           Program,   
           Central   
           Azian   
           Republics)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
SECO       Орталық      ШОК-ға       деректер  деректер   
/IEC/      Азиядағы     инвестиция.  жоқ       жоқ   
USAID      шағын және   лар,   
           орта кәсіп.  Басқару   
           орындар   
           қоры   
           (SEAF)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Ізгілік    Азия кредит  Шағын        деректер деректер   
корпусы    беру қоры    бизнесті     жоқ      жоқ   
           (AСF),       дамыту   
           шағын биз.   
           неске кредит   
           берудің   
           Алматы қала.   
           сындағы   
           тәуелсіз   
           жаңа қоры   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Copoca/    Экономикалық Ықшамбиз.    аяқталуы   
US қоры    реформалар   неске        желтоқсан   
           бағдарламасы микро   
                        кредит беру,   
                        бизнес   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
AID/ACDI/                            2003   
VOKA   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Халықара.                            Басталуы деректер Бұл жазба   
лық Қаржы                            қазан,   жоқ      Қазақстанды   
корпора.                             2003 -            қоса отырып,   
циясы                                деректер          Орталық   
(IFC/                                жоқ               Азияда   
USAID)                                                 лизингті   
                                                       дамыту жөнін.   
                                                       дегі бұрын   
                                                       қолданылған   
                                                       серіктестік   
                                                       жобаның   
                                                       жалғасы болып   
                                                       табылады   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
MASHAV/    Шетелде      Экспортты    деректер деректер Қазақстандық   
Израил     тауарларды   дамыту       жоқ      жоқ      Бизнес   
Үкіметі    маркетингтік                                инкубаторлары   
           ілгерілету                                  қауымдастығы   
                                                       мен   
                                                       Инновациялық   
                                                       орталықтары   
                                                       жүзеге асыра.   
                                                       тын оқыту,   
                                                       семинарлар   
                                                       сериясы   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
SECO/      МТЦ/КАZ/97/  Іріктеліп    1998     US$   
ПРООН      019 Сауданы  алынған      жылғы    375000   
           ілгерілету   тігін кәсіп. 1 шілде  (US$   
           және         орындарына   2002     300000   
           Экспортты    экспортты    жылғы    SECO    
           дамыту       дамытуға     30       US$   
                        көмектесу    сәуірге  75000   
                        мен сауда-   дейін    ПРООН)   
                        ақпараттық   
                        ресурстарды   
                        дамыту   
                        арқылы   
                        Қазақстанда   
                        экспортты   
                        дамыту.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**В. Шешуге жататын проблемалар және жобаның стратегиясы**

**1. Шешуге жататын проблемалар**   
      Сыртқы сауданы жақсарту мақсатты рыноктардың талаптарына сәйкестендiру үшін сапаны арттыруды, және рыноктарды әртараптандыру мен ұлғайтуды қоса алғанда, саяси орта, кәсіпорындардың бәсекеге қолайлы қабілеттігi, сыртқы сауданы дамыту стратегиясы, қаржылық қызметтер көрсету мен бизнес-консалтинг қызметтерiн көрсетуге қол жеткiзу, өнiмдер мен қызметтер көрсетудi әртараптандыру сияқты көптеген құрамдас бөліктерiн жетiлдiрудi талап етедi.   
      Ұсынылып отырған жоба Үкiметпен ынтымақтасуда Халықаралық Сауда Орталығы (XCO) сәйкестендiрген және бағалаған iрiктелген басым қажеттiлiктердiң аясын қамтиды. Қажеттіліктердiң басымдықтары Алматы қаласындағы кездесу кезiнде (1-2 шілде, 2003) айқындалған болатын, 2003 жылғы жаз iшiнде егжей-тегжейлi қаралған және 2003 жылғы қазан айының басында ХСО миссиясы кезiнде расталған болатын.   
      Шешуге жататын қажеттiлiктер мен проблемалар үш салаға топталынды: кәсiпорындар деңгейiндегi көмек, дамушы бизнес қолдау институттарына көмек және мемлекеттiк және жеке меншiк секторлары арасындағы сұхбатты дамытудың тәсiлi ретiнде ұлттық/салалық стратегияларды дамыту.   
      Экспортты iлгерiлетудiң шараларына толықтыру ретiнде жекелеген кәсiпорындардың экспорттық бәсекеге қабiлеттігін көтеру үшiн өнімділікті, өндiрушiлердiң өздерiн де және сол сияқты олардың қосалқы өндiрiстерiнiң де сапасы мен технологияларын арттырудың жалпы шалары қажет. Кәсiпорындарға олардың саудасын дамытуда әртүрлi сипатта көмек қажет. Бұл ретте, көмектiң нақты профилi кәсiпорынды дамытудың кезеңiне және түрiне байланысты болады. Экспорттық өнiмдердiң болмауы, мысалы, неғұрлым талабы мықты рыноктардың сапа талаптарына экспорт рыногы туралы ақпараттың жоқтығына, сауда және жақында құрылған (немесе жекешелендiрiлген), экспорттық әлеуетi бар өндiрiстердi басқару машықтарының болмауы мен білікті мамандардың жетiспеуiне байланысты.   
      Бәсекеге қабiлеттілiкті арттыру үшiн сондай-ақ сауданы дамытудың тиiсті институттарын жетiлдiру қажет. Ұлттық деңгейдегi не бәсекеге қабiлеттiлiк пен экспортты дамытудың пәрмендi институционалдық инфрақұрылымы мен оны дамытудың жалпы үйлестiрушi тетiгі, не экспортқа шығаратын қоғамдастыққа сауданы қолдаудың мамандандырылған қызметтерiн көрсете алатын сауданы қолдаудың тиiмдi құрылымдары (кәсiби ұйымдар мен палаталар сияқты) жоқ.   
      Қазақстан Республикасының Yкiметі экономикалық даму және бизнесті қолдауды жоспарлаумен шұғылдануда бiрақ бұл процесс экспортты дамыту жөнiндегi барлық мүдделi тараптардың белсендi күштерiнің арқасында күшейтiлуi мүмкiн. Мемлекеттiк және жеке меншiк секторларының тиiмдi байланысы даму үстiнде, және институтционал аралық және функционал аралық үйлестіру шоғырландыру мен нығайтуды қажет етедi. Жеке меншiк секторының қазiргi ұйымдары нақты ықпалы немесе беделi жоқ, не басқа елдердегi жеке меншiк секторының ұйымдары сияқты жақсы үйлестiрiлмеген және балама қаржыландырылмайтын бизнес мүддесiнің әлсiз лоббиiн құрайды.   
      Негізгі үш облыстарда белгiленген проблемалар төменде қысқаша ұсынылған:

**2. Кәсiпорындар деңгейiнде**   
      Өнiмдер мен рынокты дамыту: неғұрлым талабы мықты рыноктардың талаптарына жауап беретін экспортқа шығарылатын өнiмдердiң болмауы немесе шектеулі номенклатурасы; әрi өнiмдер бойынша, әрi рыноктар бойынша экспортты әртараптандырудың қажеттілiгі;   
      Сатуды дамыту: кәсiпорындар сауданы iлгерiлету мен қоғамдық жұмыстың, маркетингiнің, сатудың өзiнiң және сатудан кейiнгi қызметтің арасындағы айырмашылықты әрдайым түсiне бермейдi. Бұл компаниялардың өз қызметін жоспарлауына және оларға тиiстi түрде жоспарлауға қажеттi ақпаратқа әсер етедi; негізiнен әлi де көптеген кәсiпорындар өз тұтынушыларының белсендi iздеушілерiнен гөрi тұтынушылардың талап/тапсырыстарын алушылар ретінде қалуға бейiм;   
      Экспорттық әлеуетті бар жақында құрылған (немесе жекешелендiрiлген) ШОК-ны басқарудың бiлiктi коммерциялық және кәсiби кадрларының жетiспеуi;   
      Кәсiпорындардың басшылары көбiне өндiрiске баса назар аударады және өнiмдердi сүйемелдейтін қызметтердi халықаралық клиенттер талап ететiн толық пакеттің бөлiгі деп қабылдамайды;   
      Кәсiпорындардың басшылары әртүрлі елдердегi рыноктық сұраныстың айырмасын жете түсiнбейдi, бұл белгілі бiр елдерге экспортқа қатысты тым нық сенiмдi болжалды бередi;   
      Құнды жасаудың және оны маркетингтік жоспарлар дайындау процесiнде пайдаланудың тiзбегiн басшылардың түсiнуi шектеулi ғана, және олардың ғаламдық рынокқа жаңа өнiмдермен және қызметтермен кiруiне кедергi келтiредi. Бұл сондай-ақ ұлттық және сол сияқты сыртқы рыноктарда әртүрлi компаниялар мен ұйымдар арасында желiлер құру тәжiрибесiн түсiнуге кесiрiн тигізеді;   
      Кәсiпорындар деңгейiнде бизнестi дамыту мақсатында мұндай ақпаратты қалай пайдалану жөнiндегi саудалық ақпараты мен білімiнiң жоқтығы кәсiпорынның жаңа клиенттерге көзделу қабiлетiн шектейдi;   
      Елiмізде өндiрiлетін өнiмнiң едәуiр саны неғұрлым талабы мықты рыноктардың сапаға қойылатын талаптарына сәйкес келмейдi. Жалпы, әлi де ескi Кеңестік стандарттар қолданылып жүр;   
      Кәсiпорындардың, сауданы қолдау институттарының (СҚИ) және Үкiметтің ведомстволарының арасында байланыстың жоқтығы айқын. Кәсiпорындар, СҚИ, үкiметтік емес ұйымдар (YЕҰ) және үкiметтік ұйымдар арасында көпжақты желi құру сауданы iлгерiлетудiң тиiсті түрде жұмыс iстейтін ұлттық құрылымын құру үшiн аса маңызды роль атқарады.

**3. Бизнестi қолдау құрылымдарының деңгейi**   
      Тиiмдi институтционалдық инфрақұрылымның және сауданы iлгерiлету мен экспортты дамытуды үйлестiру үшін жалпы тетігінің болмауы;   
      Сыртқы сауда әдiстерi саласында сол қоғамдастықтың сараптамасын арттыру және/немесе өз өнiмiн халықаралық рыноктарда қалай неғұрлым бәсекелі ету мақсатында экспортқа шығаратын қоғамдастыққа сауданы қолдаудың мамандандырылған қызметтерiн көрсете алатын сауданы қолдаудың тиiмдi ұйымдарының (кәсiби ұйымдар мен палаталар) жоқтығы;   
      Стандарттау ұлттық органдары қызметкерлерiнiң білімінің, атап айтқанда, халықаралық стандарттар және сәйкестiгiн растау рәсiмдерiн өзара тану саласында болмауы;   
      Барлығына арналған жалпы экспорт мәселелерiн талқылауға және барлық қазақстандық компаниялардың мүддесiн бiлдiруге бизнес үшін заңды  **ФОКУСтар** ретiнде толық деңгейде жұмыс iстей алмайтын салалық әлсiз қауымдастықтар.

**4. Ұлттық және салалық стратегия деңгейi**   
      Жан-жақты және бiртұтас ұлттық және салалық стратегиялардың болмауы; бұл сондай-ақ экспорт проблемаларының белгiленуiн қамтамасыз етуi және мүмкiндігі, қатерлерi, күштi және әлсiз жақтары бар елдер үшін  **"қайта терең ойлауға"** және проблемаларды шешуде күш бiрiктiруге мүмкiндiк беруi мүмкiн мүдделi тараптар арасында сұхбаттың жоқтығын бiлдiредi;   
      Мемлекеттiк және жеке меншiк секторлар серіктестiктерiнiң тетiктерiн қоса алғанда, сыртқы сауда стратегиясын әзiрлеудi iс-жүзiнде жүзеге асыру тетiктерiнiң жоқтығы;   
      жеке меншік және мемлекеттiк секторлар арасында тиiмдi байланыстың жоқтығы және институтционалдық буындар мен ел деңгейiндегі функционалдық элементтер арасында үйлестірудiң жеткiлiктi болмауы; және   
      Электронды сауда мүмкiндiктерiн жеткiлiктi түсiнбеу және қолданбау. Орталық Азия елдерi өздерiнің ұлттық сауда стратегияларының шеңберiнде бағдарламалар мен жобалар әзiрлеуде жаңа ақпараттық технологиялардың артықшылықтарын және коммуникация технологияларын пайдалану ниетiн бiлдiруде.

**5. Жобаның стратегиясы**   
      Алдыңғы бөлiмде сипатталғандай, Орталық Азия кәсiпорындарының сауда әлеуетiне әсер ететiн көптеген проблемалар бар. Халықаралық рыноктарда көптеген өнiмдердiң бәсекеге қабiлетсiздiгi кәсiпорындар басшылары мен қызметкерлерінiң бiлiмдерi мен машықтарының жетiмсiздiгiнен, сауда ақпараты, сапаны растау немесе сауданы қаржыландыру сияқты бизнесті қолдау қызметтерінің жоқтығынан немесе жетіспеуiнен, және ресми тiркелген саудаға қолайсыз әсер ететiн макро-ортадан туындайды.   
      Сондықтан мұндай жағдайда сауданың дамуына техникалық көмек бағдарламасы үшiн қиын, бiр жағынан, қажеттілiктердiң көптігiне қарағанда тым шектеулі ресурстармен жеткіліктi  **ФОКУС** сақтап қалу, ал екiншi жағынан -  **проблемалық салалардың аз бөлігіне талғамалы басқыншылықты болдырмау** олар кәсiпорындардың экспорттық бәсекеге қабiлеттігiн көтерудiң талап етілетiн тиiмділігін бере қояр ма екен. Өйткенi сауданы дамытуда кездесетін кедергілер көп, олардың iшiнен бiреуiн немесе екеуiн жою ахуалды түзеу үшiн жеткіліктi болмайды.   
      Бұл жоба процесті тежейтiн факторларды ескере отырып әзiрленген болатын. Бұдан басқа, елеулi нәтижелерге экспорттың нәтижелерiне ықпал ететін көптеген факторлар техникалық көмек бағдарламасының ықпалынан тыс қалған жағдайда қысқа мерзiм iшiнде (5 жыл) қол жеткiзiлуi тиiс. Нәтижелер сондай-ақ кәсiпорындардың едәуiр бөлiгі үшiн тұрақты және пайдалы болуы тиiс, яғни, жобаны iске асыру кезiнде iрiктелген компаниялар санының экспортын арттырып қана қою жеткiлiксiз. Және соңғысы, егер ШОК әлемдiк бәсекеге неғұрлым төмен дайындықта болса да, олар бас бенефициар болуы тиiс.   
      Жобаны әзiрлеу процесi қажеттілiктердi бағалау мен растаудың нәтижелерiне, және кiрiспеде сипатталғандай, бағдарламаның бiрiншi кезеңi кезiнде Үкiметпен консультациялар процесiне негізделген болатын. Бiр бағдарламаның шеңберiнде экспортты дамытудың барлық қазiргі кедергілерінің iшінен шектеулі бөлігін ғана шешуге болатындығы және бiрiнші кезеңдi iске асыру кезiнде проблемаға терең талдау жүргізу басқыншылық үшін басымдықтарды кристалдандыруда айтарлықтай үлес қосқандығы барлық тараптарға түсiнiкті. Соған қарамастан, сыртқы сауданы дамытудың функционалдық саласын да, сондай-ақ басым саласын да қамти отырып, техникалық көмек көрсетудi талап ететін және Yкiмет белгiлеген салалар көптеген. Жобаның қызметiн бөлшектеу процесiнде саудадағы тиiсті кедергілердiң салыстырмалы маңыздылығы ХСО сараптамаларының салыстырмалы мықты жақтары да, басқа да донорлар көрсететiн көмек те теңдей ескерiлдi.   
      Осы факторларға орай салалық тәсiл жобаның стратегиясы ретiнде таңдап алынды. Интервенциялар сұранысқа бағдарланған болуы және өз кезегінде, макро-ортаны жақсартуға шоғырландыруға әкелетiн үш негізде - кәсiпорындарды қолдау, бизнесті қолдау ұйымдарын дамыту мен мүдделi тараптар арасындағы сұхбатқа жәрдемдесуде құрылуы тиiс. Бұдан әрi, жоба мамандандырылған институттар арасында ақпарат алмасу мен ұлғайтылған ынтымақтастықты, сондай-ақ Орталық Азия елдерi компанияларының арасындағы операцияларды қолдайтын болады.

**6. Салалық тәсiл**   
      Экспортқа шығарушылар ретiнде ШОК көптеген аспектілер жағынан қарағанда тиiмсiз жағдайда отыр. Олар үшін көп мөлшерде өнiм, бiрыңғай стандарттар мен үздiксiз жеткізулердi талап ететiн pыноктардың мүмкiндiктерiн пайдалану проблема. Олардың ақша жұмсау құрылымы.   
      Алайда, халықаралық деңгейдегі тәжiрибе желілердi бiрiктіру (кластерлеу) мен құру ШОК-ға олардың бәсекеге қабiлеттiгін арттыруға көмектесетiндiгін растай түседi. Ұқсас өнiмдердi өндiретін кәсiпорындарды топтарға бiрiктiру осындай топтың әрбiр кәсiпорнына мамандануға көмектеседi, жеткiзушілер мен сатып алушыларды тартады және қызмет көрсету мамандары мен провайдерлерінің пулын қалыптастырады. Бағдарламаны iске асырудан алу мүмкiн болатын сыртқы экономикалық тиiмдiлiк өндiрiске арналған шикізаттық пен негiзгi материалдарға неғұрлым оңай қол жеткізу сияқты статистикалық тиiмдiліктен жаңа идеяларды шапшаң тарату ретiндегi серпiндi тиiмділікке дейін түрленедi. Бiр саланың құрамында және бiр орында болу да бiр топқа бiрiккендіктен бiрлескен iс-қимылдарды қабылдауға мүмкіндiк туғызады, кәсіпорындарға өз мұқтаждықтарын әртүрлі институттар мен рыноктарға жеткiзу жеңілдейдi. Олар сондай-ақ қызметтер көрсету рыногында ерекше қажеттіліктерi бар клиенттер тобы ретiнде неғұрлым тартымды бола түседi. Компаниялар арасындағы бәсекелестік сақталады, бiрақ ол болмашы жалпы проблемаларды шешу үшiн күш бiріктіруде оларды тоқтатпауы тиiс. Бәсекелестік пен ынтымақтастықтың дәл осындай үйлесiмдiгі кластерлердiң жеке ШОК-пен салыстырғанда үлкен жеңiске қол жеткiзгендiгi туралы аргументтер бар.   
      ШОК-ның кластерлерi мен желілерінің қалыптасуына сыртқы күштер ықпал ететiндiгін тәжiрибе көрсетiп отыр. Бұдан басқа, ұқсас кәсіпорындардың топтарымен жұмыс жасау кезiнде донорлық ресурстарды неғұрлым тиiмдi құрамдастыруға болады. Ұжымдық тәсiл жеке кәсiпорындарға көмек беруге қарағанда аз шығын қажет етедi және ол бенефициарлар арасында бiлiмдерiн көп таратуға, ынтымақтастықты дамытуға және кәсiпорындардың барлық тобына әсер ететiн саудадағы кедергiлердi жою үшiн ресурстарды орынды пайдалануға мүмкiндiк туғызады.

**7. Рынокқа бағдарлану**   
      Серпiндi және табысты ШОК клиенттерге бағдарланған. Жобада пайдаланылатын тәсiлдерге клиентке бағдарлануды қосу компанияларға олардың бәсекеге қабілеттілікке қатысты негiзгi проблемаларын сәйкестендiруге, қандай көмек неғұрлым орынды және тапсырыстарды қамтамасыз ету үшiн кәсiпорындар арасында қандай ынтымақтастық қажеттiгiн айқындауға көмектеседi. Сондықтан жобада рынокты зерттеулерге, әсiресе, бiрiншi кезең кезiнде және сатушы мен сатып алушы арасындағы тiкелей iс-қимылға жәрдемдесуге үлкен мән беріледi.

**8. Жобаның басты үш саласы**   
       Кәсiпорындарға тiкелей көмек: Компаниялар бизнес әлемiнде кездесетін көптеген проблемаларды тез көрсете алады. Алайда, сатып алушылармен тiкелей кездесу кезiнде, мысалы, 2002 жылғы ішінде айында ұйымдастырылған сатушылар мен сатып алушылардың Алматы қаласындағы гуманитарлық сатып алу агенттiктерiмен кездесуiнде олар эксперт ноу-қауын бiлмейтiндiгін және көбiнесе өндiрiстiк құзырлыққа да ие емес екендiктерiн түсiндi. Жобада экспортқа неғұрлым дайын және уәжделген және басқа компаниялар үшiн үлгi болатындай өзгерiстер мен жақсартуларға дайын компанияларға көмек беру мақсаты алға қойылған. Алайда, жобада сондай-ақ осындай жұмыстарды жүргiзудiң дұрыс сәтiн таңдауға аса көңілбөле отырып, мәселен, компаниялар белгiлi бiр рынокқа қызмет көрсету үшін олар бизнестегі өз тәсiлдерiн өзгертуi тиiстiгiн түсiнгенде, кәсіпорын топтарының неғұрлым басым көпшiлiгіне оқыту мен басқа да қызметтер көрсетудi жоспарланған. Кәсiпорындар деңгейiндегi барлық iс-шаралар бизнес қызметтерiнің ұлттық провайдерлерiмен тығыз ынтымақтастықта жүзеге асырылады, және осылайша жоба қызметтер көрсететiн ұйымдар орындарында үйрететiн болады.   
       Бизнес қызметтерін көрсететін ұйымдардың әлеуетін көтеру және оларды дамыту :   
      Қолданыстағы қызмет көрсетулер туралы жоғары ақпараттандырылу, сондай-ақ субмердiгер қағидатындағы қызмет көрсетулердi пайдалану тиiмдiлiгі туралы кәсiпорын басшыларының құлақ қағыс етiлуiнiң өсуi ұлттық қызмет көрсету провайдерлерiнің өсуiне көмектеседi. Бiрақта қызмет көрсету провайдерлерiнiң өздерiнiң сауда және сала ерекшелiктерi жөнiнде арнайы бiлiмдерi жоқ. Жобасы провайдерлермен кәсiпорынның қолдау инфрақұрылымын мейлiнше тұрақты жасауға көмектесу үшiн жұмыс жасайтын болады. Кәсiпорындарға тiкелей көмек көрсету процесiнде екi бағыт көзделген - оқыту және қызмет көрсету провайдерлерiне басқа да тiкелей көмек, сондай-ақ "жергiлiктi жерде оқыту". Қатысушы қызмет көрсету провайдерлерi жобамен ынтымақтасудан рыноктағы жаңа жұмыс мүмкiндiктерiн сатып алу және бiрiнші кезектен ақпарат алу арқылы пайда табады, ал жоба осындай ұйым жанынан серiктес табады және өз қаражатын тиiмдi пайдаланатын болады. Тәуелсiз салалық қауымдастықтар және "өзiндiк көмек" құрылымдарын жасау марапатталатын болады.   
       Мемлекеттiк және жеке сектор арасында және iшiнде екеуара әңгiмелесудi кеңейту және макро-ортаны жақсартуды қамтамасыз ету үшiн сауда стратегиясын әзiрлеу: Жоба сауда стратегиясын әзiрлеуге көмектесудi мiндетiне алады, бiрақ та мейлiнше кең мақсаты әртүрлi мүдделi елдер арасындағы өзара iс-қимылды нығайту болып табылады. Жұмыс ақпарат алмасу және бiрлескен жұмыс жеке қатысушылар арасында сенiм негiзiн сала алатын уақытта проблемаларды шешу үшiн платформа ретінде қызмет ететiн оқыту семинарларынан басталады. Қатысушылар жалпы ұстаным қалыптастырады және проблемалардың мүмкiн болған шешiмдерiн әзiрлейдi. Жұмыс тобын жалғастыруда проблемалардың қалыптасуын шешудi үйренедi және ХСО-ның көмегiмен бастамашы топ стратегияның жобасымен жұмыс жасайтын болады. Әзiрленуiне барлық мүдделi елдер қатысатын, бiрақ кәсiпорынның қажетіне бағдарланатын бұл стратегия барлық елдердiң болашақ қызметiне және жобаның шеңберiндегi одан арғы жұмыс үшiн қызмет ететiн болады.   
      Жоба, өсiмтал, ауыспалы және бизнес ортаның, жаңа мүмкiндiктер мен тартылған сабақтардың өзгерiстерiне бейiмделiп ойластырылған. Жобаны iске асыру кезеңінде барлық мүдделi елдермен, әсiресе, стратегияны әзiрлеуге тартылған топтармен басымдықты консультациялар жүргiзiлетін болады.   
      Жоба екi кезеңге бөлiнген бес жылдық кезеңге есептелген. Бiрiншi кезеңнiң аяқталуына орай жүзеге асырылған жұмыстардың мақсаттылығын, орындалуын және табыстылығын бағалау мақсатында талдау жүргізiлетiн болады. Осы талдау нәтижесiнiң негiзiнде, оның ішінде жұмыс жасалған тәжiрибенің негiзiнде жобаның екiнші кезеңiн, оның не бастапқы, не бейiмдендiрiлген нысанында жалғастыру туралы шешім қабылданатын болады.

**С. Басты мақсаттар, нәтижелер мен жұмыстар**

       ДАМЫТУ МАҚСАТЫ :  **Қазақстанның экономикалық дамуын экспортты тұрақты әртараптандыру арқылы нығайту.**

      1. Кәсіпорын деңгейiнде көмек   
**1.** БАСТЫ МАҚСАТ   
      Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары, экспорттың бәсекеге қабiлеттiгі сол кәсіпорындардың жұмысымен айқындалатын салалардағы кәсіпорындардың экспорттық бәсекеге қабiлеттiгiн ұлғайту және ақпараттық технологиялар (AT) секторындағы экспорттық әлеуетін зерттеудi жүргізу.   
       1.1. Нәтиже:   ауыл шаруашылығының өңдеушi салаларын зерттеу жүргізілдi, нәтижелерiне талдау жүргiзiлдi және салалардың сауда стратегиясын әзірлеу үшін (2 мақсат) және кәсiпорындарға тікелей көмек көрсету үшін база дайындалды.   
      1.1.1. Іс-шара: Ұлттық және халықаралық көздерден барлық қолда бар ақпараттарды жинау және өңдеу   
      1.1.2. Iс-шара: Басымдықты кіші салалардың қосымша құн тiзбектерiн талдауды жүргiзу (мысалы, еттi, көкөнiс пен жеміс-жидектердi, сусындарды қайта өңдеу)   
      1.1.3. Iс-шара: Рыноктың динамикасын, сатып алушының талаптарын және басымдықты кiшi салалардың қолданыстағы және мақсатты рыноктарына ену шарттарын бағалауды жүргiзу   
      1.1.4. Іс-шара: мүдделі елдердiң бiрiншi құрылтайшылық кездесуiне ұсыну үшiн нәтижелердi қайта талдау және әзiрлеу (2.1.1.қадам)   
       1.2. нәтиже: Экспорттық әлеуеті бар 30 кәсіпорынға дейін диагностика жүргізiлдi және олар диагностиканың нәтижелерін ұсынды.   
      1.2.1. Іс-шара: Сектордың зерттеуiнiң негiзiнде және жергiлiктi жерлер ұсынған және келiсiлген критерийлердi пайдалана отырып, кәсiпорындардың диагностикасы үшін кандидаттар тобын iрiктеу   
      1.2.2. Iс-шара: ХСО-ның әдiснамасын компанияның диагностикасын Қазақстандағы ауыл шаруашылығын өңдеу салаларына бейiмдеу   
      1.2.3. Iс-шара: iрiктелген топ бизнестік қызмет көрсетудiң ұлттық провайдерлерiмен бiрлесіп кәсiпорынның диагностикасын жүргiзу   
      1.2.4. Iс-шара: Кәсiпорынды диагностиканың жекелеген қорытындылары туралы және кәсiпорын тобының жалпы жағдайы туралы ақпараттандыру   
       1.3. Нәтиже: ХСО-ның критерийлеріне сәйкес іріктелген экспорттық әлеуеті бар 5 алғашқы кәсіпорындар олардың экспорттық қызметiн жақсарту үшін жеке көмек алады.   
      1.3.1. Iс-шара: Диагностика жасалған кәсіпорындар топтарынан диагностиканың нәтижесiнiң және экспортты дамытудағы кәсiпорын басшыларының уәждемесінің негiзiнде күшті кандидаттарды айқындау   
      1.3.2. Іс-шара: Тiкелей көмекпен бенефициар болатын кәсiпорындардың тиiсті мiндеттерi туралы серiктестiк келiсiмдер құрастыру және қол қою   
      1.3.3. Iс-шара: Кәсiпорындарға бизнестiк қызмет көрсету провайдерлерiмен бiрлесiп көмектесу, олардың жеке қажеттіліктерiнiң және ресурстарының негiзiнде жеке жоспарларын әзiрлеу   
      1.3.4. Iс-шара: Техникалық көмек көрсету жөнiндегi шығындарды бөлу кестесiн әзiрлеу   
      1.3.5. Iс-шара: Бизнестік қызмет көрсетудiң ұлттық провайдерлерiмен ынтымақтастықта iс-қимылдың жеке жоспарын жүзеге асыруға көмектесу   
      1.3.6. Iс-шара: Жекелеген iрiктелген кәсiпорындардағы азық-түлiк өнiмдерiн өндiрудiң (НАССР) қауiпсiздiгi жүйесiн жасауға көмектесу   
      1.3.7. Iс-шара: Сертификаттау жөнiндегі шетелдiк органмен НАССР жүйесiн сертификаттауға жекелеген кәсiпорындарға көмек көрсету   
       1.4. Нәтиже: Кәсіпорындардың мейлінше ауқымды топтары экспорттық бәсекеге қабiлеттiлiк үшін салалық критикалық салаларда көмек алады.   
      1.4.1. Iс-шара: кәсiпорын деңгейiндегi жалпы қажеттiлiктердi айқындау және олардың басымдықтарын кәсiпорын диагностикасының негiзiнде және мүдделi елдердiң құрылтайшылық кездесулерiнiң нәтижесiнде келiсу   
      1.4.2. Iс-шара: Жергiлiктi серiктестермен ынтымақтастықта жүзеге асырылатын топтарда оқыту арқылы экспортты басқару бiлiмдерiндегi олқылықтарды толтыру   
      1.4.3. Ic-шара: рыноктарды талдау қызмет көрсетуi арқылы (1.1.3. Ic-шараны қоса алғанда) және сатып алушылармен тiкелей байланыстар орнатуға көмектесу арқылы рыноктың қажеттi бiлiмiн арттыру   
      1.4.4. Iс-шара: Сатып алуды және бизнес қауымдастық айқындаған сұраныстың негiзiнде ақпаратты таратуда бизнестік қызмет көрсетудiң провайдерлерiне көмектесу арқылы ақпаратқа қажеттiлiкпен жұмыс.   
       1.5. Нәтиже: Қазақстанның ИС секторының экспорттық әлеуетi бағаланды және нәтижесінде мүдделi елдер арасына таратылды.   
      1.5.1. Iс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетiн зерттеудi жүргiзу   
      1.5.2. Iс-шара: ИС секторының экспорттық әлеуетiн бағалаудың нәтижелерi есепте шоғырландырылған және мүдделi елдер арасында таратылған.

      2. Сауданың салалық және ұлттық стратегиясын әзiрлеуге көмектесу   
**2.** БАСТЫ МАҚСАТ:   
      Ауыл шаруашылығын өңдеуші салалардың сауда стратегиясын әзiрлеу процесінде мемлекеттік және жеке секторлардың өзара әңгiмелесуiн нығайта отырып, экспортерлер үшін бизнес-ортаны жақсарту.   
       2.1. Нәтиже: Ауыл шаруашылығын өңдеушi салалардың тұрақты жұмыс тобы құрылды және стратегияның негiзгi бағыттары келiсiлдi.   
      2.1.1. Iс-шара: Мүдделi тараптардың, олар тиiсті мiндеттердi қабылдауы үшін үйлестiрушілiк мәжiлiсiн өткiзу. Кездесуде салалар шолуының нәтижелерiн, қосымша күн тiзбектерiнiң талдауын, рынокты зерттеудiң нәтижелерiн беру және талдау, тұжырымдамалық стратегиялық мәселелер мен пiкiрлердi келiсу; тұрақты жұмыс тобын (топтарын) және бастамашы топты (БT) құру; және жұмыс кестесiн құру.   
      2.1.2. Iс-шара: XCO-ның жұмыс жоспарына кәсiпорын деңгейiнде және институционалдық деңгейде көмек көрсету жөнінде нәтижелер енгiзу.   
       2.2. Нәтиже: Мүдделi тараптардың барлық топтарының өкілдерi кіретін бастамашы топ жобаны қолдау кезіндегі салалық сауда стратегиясын әзірледі.   
      2.2.1. Iс-шара: БТ-ға көмектесу, стратегияны әзiрлеу жоспарын жазу және құралдарды, әдіснамалар мен ақпараттарды беру арқылы ақпараттық қамтамасыз етудiң қажеттіліктерін айқындау.   
      2.2.2. Iс-шара: БТ-ға кейбiр сәйкестендірілген мақсатты зерттеулердi жүргізуіне көмектесу.   
      2.2.3. Iс-шара: БТ-ға Салалар Стратегиясының жобасын және кәсiпорындар мен қызмет көрсетудің провайдерлерi үшін Іс-қимыл жоспарын әзiрлеуге көмектесу және осы құжаттардың жобаларын мүдделi елдер арасында тарату.   
      2.2.4. Iс-шара: іс-қимыл жоспарының жобасын қарау, стратегияның фокусын және интервенциясын келiсу үшiн барлық мүдделі елдердiң (бизнестің, қызмет көрсету провайдерлерiнiң, үкiметтiң, донорлардың) екiншi консультативтiк-үйлестiрушiлiк мәжiлiсiн өткiзу.   
      2.2.5. Iс-шара: БТ-ға барлық мүдделi елдер арасында қарау және коментарий үшiн таратылатын стратегияның жобасын және стратегияны жүзеге асыру жоспарын аяқтауға көмектесу.   
      2.2.6. Iс-шара: БТ-ны Үкiмет, донорлар және басқа да агенттiктер талап ететін қолдау туралы келiссөздердi қолдау.   
      2.2.7. Iс-шара БТ-ға мүдделі тараптар қатысатын және салалық сауда стратегиясын, оны жүзеге асыру жоспары мен мониторингiн келiсу адамдар тартылатын және өз мiндеттерiн барлық мүдделi тараптар бекiту үшін Сауда жөнiнде Ұлттық Симпозиумды ұйымдастыруға көмектесу.

      3. Бизнеске қолдау қызметін көрсететін ұйымдардың дамуына көмектесу   
**3.**   БАСТЫ МАҚСАТ:   
      Әлеуетті және әрекет етушi экспортерлерге анағұрлым бәсекеге қабілетті болуға көмектесе алатын сапаны жоғарылату және қызмет көрсетулер аясын кеңейту арқылы бизнесті қолдау қызметтерін беретiн ұйымдарды нығайту.   
       3.1. Нәтиже: Еліміздегі тиісті жұмыс жасайтын бизнестiк қызмет көрсетулердің провайдерлері айқындалды және олардың арасынан жобаның қатысушылары iрiктелдi.   
      3.1.1. Iс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерін түгендеудi жүргізу   
      3.1.2. Iс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің анықтамалығын баспалық форматта және тiкелей қол жеткiзiлетiн электрондық режимде (онлайнмен) жариялауға және таратуға көмектесу   
      3.1.3. Іс-шара: Қабiлетті және сәйкестендiрiлген облыстардағы салалардың кәсiпорындарына көмек көрсетуге уәждемеленген қызмет көрсетулер провайдерлерiн таңдау (1. Нәтиже).   
       3.2. Нәтиже: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің (салалық қауымдастықтарды және Сауданы Қолдау Институттарын қоса алғанда) оқуға деген қажеттiлiктерiн, ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларының қызмет көрсетулерге және жобаны іске асыру бойынша ынтымақтастық барысындағы мақсатты қажеттілiктерiн олардың өз еріктерімен айқындауындағы әлеуеті күшейтiлдi.   
      3.2.1. Ic-шара: Жобаның жұмысына тартылған бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерімен жоспарлау жөнiндегi семинар ұйымдастыру.   
      3.2.2. Iс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер мен жобаның провайдерлерiнiң ресурстарын қоса алғандағы жалпы іс-қимыл жасау жоспарын әзiрлеу.   
      3.2.3. Iс-шара: Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерiне 1-мақсаттың шеңберiндегi жұмысқа оларды тарту арқылы жетiлдiруге және тапсырыс берiлген қызмет түрлерiн көрсетуге жәрдемдесу. Тараптардың тиiстi мiндеттерiн айқындай отырып, iрiктелген қызмет көрсету провайдерлерiмен серiктестік келiсiмдер жасау және қол қою.   
      3.2 4. Іс-шара: Ауыл шаруашылығының өңдеуші салалары үшiн қолданыстағы нашар бизнестiк қызмет көрсетулердiң орнын толтыру үшiн жаңа қызмет көрсетулердiң дамуына жәрдемдесу.   
      3.2.5. Iс-шара: Басқа елдердегi сауда және бизнес-консалтинг саласындағы оқыту жүйесi қалай құрылғандығы және консультанттарды тiркеу жөнiнде консультациялар беру (Қазақстандық оқу орындарымен бiрлесiп).

      4. Стандарттау, Сапаны басқару, Тіркеу және Метрология (ССТМ) инфрақұрылымдарын дамытуға көмектесу   
**4.**   БАСТЫ МАҚСАТ:   
      Экспортерлер шетелдік рыноктардың талаптарына жақсы жауап берулері үшiн Қазақстандық Стандарттау, Сапаны басқару, Тiркеу және Метрология (ССТМ) ұлттық институттарын нығайту.   
       4.1. Нәтиже: ССТМ заңнамасының талдауы жүргізілді және реттеуші инфрақұрылым ДСҰ-ның Сауданың Техникалық Тосқауылы жөнiндегi Келiсiмiнiң шарттарына (СТТ) және халықаралық стандарттарға сәйкес келтiрiлді.   
      4.1.1. Iс-шара: CCTM-нің қолданыстағы заңнамасының талдауын және техникалық реттеуiн жүргiзу.   
      4.1.2. Iс-шара: Техникалық реттеу туралы заң жобасына өзгерiстер және ССТМ инфрақұрылымына өзгерiстер жөнiнде оның күшiне енуi жөнiндегі жаңа заңды кедергiсiз жiберудi қамтамасыз ету үшiн ұсыныстар енгізу.   
      4.1.3. Iс-шара: CCTM және осы елдегi реттеушi инфрақұрылым туралы алғашқы пайдаланушылардан ақпараттар алу үшін ҚАЗМЕМСТ және үкiметтiң басқарушы жұмыскерлерi үшiн Еуропаның бiрнеше елiнде оқу турын ұйымдастыру.   
       4.2. Нәтиже: Сынау және калибрлеу зертханалары тіркелді   
      4.2.1. Iс-шара: 10 iрiктелген зертханалар мен тiркеу жөнiндегi ұлттық органдарының арасынан максимум 25 адамды оқыту.   
      4.2.2. Iс-шара: "Сынақ және калибiрле зертханаларына қойылатын жалпы талаптар" халықаралық стандарттар (ISО/IЕС 17025) жөнiндегi iрiктелген зертханалардың жұмыстарындағы ақаулардың талдауын жүргiзу және олар осы стандарттардың талаптарына сәйкес болуы үшiн көмек беру.   
      4.2.3. Iс-шара: Зертханааралық салыстырмалар бағдарламаларына (proficiency testing) зертханалардың қатысуын ұйымдастыру.   
      4.2.4. Iс-шара. Кейбiр iрiктелген зертханалар үшiн Зертханаларды акредиттеу жөнiндегi халықаралық конференциясының (ILАС) тең құқылы мүшесi болып табылатын тiркеу жөнiндегi шетел органымен тiркеудi ұйымдастыру.   
       4.3. Нәтиже: Тiркеу жөнiндегі ұлттық орган халықаралық стандарттарға сәйкес жұмыс жасайды.   
      4.3.1. Іс-шара: Зертханаларды тiркеу жөнiндегi ұлттық органның қызметiндегi ақаулардың талдауын "Тексеру және сынақ зертханаларын акредиттеу жүйесi. Жұмыс iстеуiне және тануына қойылатын жалпы талаптар" (58 ISO/IEC) басшылығымен сәйкес жүргiзу.   
      4.3.2. Iс-шара: Анықталған ақауларды жоюға көмек көрсету.   
      4.3.3. Iс-шара: proficiency testing бағдарламасын әзiрлеуде оқытуды ұсыну.   
      4.3.4. Iс-шара: Дамыған елдегі зертханаларды тiркеу органында ҚАЗМЕМСТ қызметкерлерiнiң тағылымдамасын ұйымдастыру.   
      4.3.5. Iс-шара: ҚАЗМЕМСТ-тың алдын ала бағалау процесiне ILАС, Стандарттау жөнiндегi халықаралық ұйымы (ISО) және Бiрiккен Ұлттар Ұйымының Өнеркәсiптiк даму жөнiндегі ұйымына (UNIDO) (Pre-peer Evaluation Process) қатысуын ұйымдастыру.   
       4.4. Нәтиже: "Қоршаған ортаны басқару стандарттарының жүйесi" (ISО 14000) және "Еңбек және техникалық қауiпсiздiктi қорғау стандарттарының сериясы" (ONSAS 18000) саласындағы әлеуетiн өсiру.   
      4.4.1. Iс-шара: ISO 14000 және ONSAS 18000 бойынша және олардың xaлықаралық саудадағы маңызы жөнiнде кiрiспелiк семинарлар өткiзу.

**D. Тараптардың үлестерi**

**1. Жобаны орындаушы үкiметтiк ұйымдарға**   
      Жобаның серiктесi Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлiгі Сауда комитетiнiң атынан өз үлесiн табиғи түрде, яғни жұмысшылардың жұмыс уақыты, қызметтiк үй-жай бepу семинарларды ұйымдастыру, ресми (қазақ) тiлге ауызша/жазбаша аударма жасау және мүдделi ұйымдар арасында есептердi тарату.   
      Жоба серiктесiнiң негізгі кадрлық үлесi үкiметтің ресми үйлестірушiсi ретінде жұмыс жасайтын және жобаның жалпы уақытында жүзеге асырылуына, жобамен қауымдастырылған басқа да Министрлiктермен/ұйымдармен үйлестірiлуiне, жоғары деңгейдегi Yкiметтiң өкiлдерiмен байланысқа және саяси мәселелердi шешуге жауапты Бағдарламаның Ұлттық Директоры (БҰД) болып табылады.

**2. Халықаралық Сауда Орталығы (UNCTAD/WTO)**   
      ХСО жобаны жалпы басқаруды, техникалық қолдауды және мониторингті қамтамасыз етедi. Жобаның штаты, ұлттық және халықаралық консультанттары конкурстық негiзде жалға алынады. XCO осы жобаның жоспарлануымен, мониторингiмен, басқарумен, iске асырумен және бағалаумен байланысты барлық қаржылық және әкiмшілiк рәсiмдердi БҰҰ-ның ережелерiне және келiсiлген жұмыс жоспарына сәйкес жүзеге асырады.

**3. Швейцарияның Үкіметi**   
      Швейцарияның Үкiметi өз үлесiн төмендегі Әртүрлi нәтижелердiң шеңберiнде көрсетiлгендей қосады. Шоғырландырылған бюджет "1. Бюджет" деген бөлiмге енгiзiлген.

       1.1. Нәтиже: **ауыл шаруашылығының өңдеуші салаларын**   
**зерттеу жүргiзiлдi, нәтижелерiне талдау жүргiзілді және**   
**салалардың сауда стратегиясын әзiрлеу үшiн (2-мақсат) және**   
**кәсiпорындарға тiкелей көмек көрсету үшiн база дайындалды.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
        БАПТАР     |  БАРЛЫҒЫ   |         I КЕЗЕҢ       | II КЕЗЕҢ   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |Жұмыс/| US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |айлар |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
11.03 ХСО қеңесшiсi, 0,5   7,000  0,25  3,500            0,25  3,500   
      қосымша құн   
      тізбегі   
11.51 Халықаралық    2,0  30,000  0,8  11,250            1,2  18,750   
      консультант   
      Рынокты   
      зерттеу   
16.02 Жол жүрулер,                      6,000   
      Жобаны               6,000        6,000                   0   
      басқару   
17.02 ХСО            7,0  10,500  4,0                     3,0  4,500   
      Ұлттық   
      консуль.   
      танттар   
15.02 Ұлттық               2,000        2,000                     0   
      консуль.   
      танттың жол   
      жол жүрулерi   
      17.02 Б.Л.                                               6,000   
17.03 Ұлттық кон.    8,0  12,000  4,0   6,000             4,0   
      сультантар,   
      Мақсатты                                                 5,000   
      рыноктар   
15.03 Ұлттық кон.         9,000         4,000   
      сультанттың   
      жол жүрулерi   
      17.03 Б.Л.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     1.1. НӘТИЖЕ   
     БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ    76,500                     0        37,750   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

       1.2. нәтиже: **Экспорттық әлеуетi бар 30 кәсіпорынға дейін**   
**диагностика жүргізілді және олар диагностиканың нәтижелерін**   
**ұсынды.**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
        БАПТАР     |  БАРЛЫҒЫ   |         I КЕЗЕҢ       | II КЕЗЕҢ   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
      ХСО қеңесшiсі,   
11.04 Кәсiпорындар.  0,5   7 000  0,5  7 000                   0   
      дың бағасы   
      Халықаралық   
      консультант   
11.52 Кәсiпорындар.  1,0  15 000  0,5   7 000            0,5   8 000   
      дың бағасы   
      Ұлттық   
      консультант   
17.04 Кәсiпорындар.  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. НӘТИЖЕ   
     БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ      26 000                     0         8 000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

       1.3. Нәтиже: **ХСО-ның критерийлерiне сәйкес iрiктелген**   
**экспорттық әлеуетi бар 5 алғашқы кәсiпорындар олардың**   
**экспорттық қызметiн жақсарту үшiн жеке көмек алады.**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
        БАПТАР     |  БАРЛЫҒЫ   |         I КЕЗЕҢ       | II КЕЗЕҢ   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
11.53 Халықаралық    6,0  72 000              1,0  15 000 5,0  57000   
      консультант   
17.05 Кәсіпорындар. 30,0  45 000  2,0  3000   2,0  3000  26,0  39000   
      ға көмек   
      Ұлттық   
      консультант,   
15.05 Кәсіпорындар. 17,0  3 000                    1 000       2 000   
      ға көмек   
      Ұлттық   
      консультант.   
      тың жол   
      жүрулері, Б,Л   
22.01 Гранттар           100 000                             100 000   
11.54 (Шығындарды   3,0  45 000                               45 000   
      бөлу кестесі)   
      Халықаралық   
32.02 консультант,   
      НАССР                                                    3 000   
      Топтарды оқыту,   
      НАССР   
22.02 Гранттар           20 000                               20 000   
      (Шығындарды   
      бөлу кестесі)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     1.3. НӘТИЖЕ   
     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   |         I КЕЗЕҢ       | II КЕЗЕҢ   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
      ХСО кеңесшісі,   
11.5  Кәсіпорынның   1,0   14,000                        1,0  14,000   
      Мейлінше   
15.06 Кең Тобындағы  11.05  6,000                              6,000   
      көмек   
      ХСО кеңесшісі.   
      нің жол   
      жүрулері, Б.Л.   
21.02 Келісім-шарт          5,000                              5,000   
      (Басуға   
      дайындау)   
32.03 Топтарда оқыту       50,000                             50,000   
      (4 пән)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     1.4. НӘТИЖЕ   
     БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ      75,000          0           0       75,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

       1.5 Нәтиже: **Қазақстанның ИС секторының экспорттық**   
**әлеуеті бағаланды және нәтижесінде мүдделі елдер арасында**   
**таратылды.**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
        БАПТАР     |  БАРЛЫҒЫ   |         I КЕЗЕҢ       | II КЕЗЕҢ   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
17.06 Ұлттық   
      консультант,   2,0   3 000                         2,0   3 000   
      ИС секторы   
15.07 Ұлттық         17,0  3 000                               3 000   
      консультант.   
      тың жол   
      жүрулері, Б.Л.   
11.06 ХСО жол              6 000                               6 000   
      жүрулері, ИС   
      секторы   
      Халықаралық   
      консультант,   
      ИС секторы   
11.55 (1 ж/а 3       3,0  45 000                         3,0  45 000   
      консультант\*)   
21.03 Келісім-шарт        7 000                                7 000   
      (Аударма,   
      Көшірме)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     1.5. НӘТИЖЕ   
     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   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-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   
      Салалар   
      стратегиясы   
15.08 ХСО жол             6,000        6,000                   0   
      жүрулері, Б.Л.   
      11.07 (2 жол   
      жүру)   
11.56 Халықаралық    1,5  22,500  1,0  15,000             0,5  7,500   
      консультант,   
      Салалар   
      стратегиясы   
17.07 Ұлттық         18,0  24,000 18,0                          0   
      консультанттың   
      жол жүрулері,   
      Б.Л. 17.07   
15.09 Келісім-шарт         4,000        24,000                  0   
      (Зерттеу)   
21.04 Топтарды оқыту       40,000                              5,000   
      (Қатысушылар.   
      мен кездесулер   
32.04 және Симпозиум)      22,000      4,000                  17,000   
                                       35,000   
                                       5,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     2.1.-2.2. НӘТИЖЕ   
     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   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
11.08 ХСО кеңесшісі, 1,0  14,000  1,0   14,000                  0   
      Бизнестік   
      қызмет   
      көрсетулер   
15.1  ХСО жол             6,000         6,000                   0   
      жүрулері, Б.Л.   
      11.08   
17.08 Ұлттық кон.    3,0  4,500   3,0   4,500                   0   
      сультанттар,   
15.11 Бизнестік           2,000         2,000                   0   
      қызмет   
      көрсетулер   
41.02 Ұлттық              7,000                                7,000   
      консультант.   
      тың жол   
      жүрулері. Б.Л.   
      17.7   
      Жұмсалатын   
      материалдар   
      (Басып шығару   
       және т.б.)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     3.1. НӘТИЖЕ   
     БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ      33,500      26,500       0          7,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

       3.2. Нәтиже: **Бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерінің**   
**(салалық қауымдастықтарды және Сауданы Қолдау Институттарын**   
**қоса алғанда) оқуға деген қажеттіліктерін, ауыл шаруашылығы.**   
**ның 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   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
11.57 Халықаралық    1,0  15 000                         1,0  15 000   
      консультант,   
      Бизнестік   
      қызмет   
      көрсетулер   
22.03 Жеке көмек          40 000                  10 000      30 000   
      гранттары   
      (шығындарды   
      бөлу кестесі)   
32.05 Топтарды            10 000                              10 000   
      оқыту   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     3.2. НӘТИЖЕ   
     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   
                   |            |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|ІІІ-IV ЖЫЛ   
                   |            |  2004 ЖЫЛ  | 2005 ЖЫЛ |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. | Сипаттамасы |  Ж/А | US$ | Ж/А | US$  |Ж/А | US$ | Ж/А | US$   
жет. |             |      |     |     |      |    |     |     |   
тік  |             |      |     |     |      |    |     |     |   
желі |             |      |     |     |      |    |     |     |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_   
11.09 ХСО кеңесшісі, 2,0  28,000  1,0  14,000             1   14,000   
      СКАМ   
15.12 ХСО жол   
      жүрулері, Б.Л.      5,000        5,000                    0   
      11.09   
11.58 Халықаралық    3,0  45,000  0,5  7,500  0,5  7,500   2  30,000   
      консультант,   
11.6  Зертханаларды  3,0  45,000                           3  45,000   
      тіркеу   
11.59 Халықаралық    1,5  22,500                         1,5  22,500   
      консультант,   
      Ұлттық зерт.   
      ханаларды   
      тіркеу органы   
17.09 Халықаралық    30,0  45,000  6,0  9,000  2,0  3,000  22 33,000   
      консультант.   
      тар, ISO 14000   
      және ONSAS   
      18000   
15.13 Ұлттық         17,05 4,000                               4,000   
      консультант.   
      тар, СКАМ   
32.06 Жол жүрулер,         65,000       18,000                47,000   
      Ұлттық   
      консультант,   
      Б.Л.   
      Топтарды оқыту   
      (оқыту және   
      оқыту турлары)   
21.05 Келісім-шарт         50,000       10,000                40,000   
      (тіркеу,   
      зрroficiency   
      testing зерт.   
      ханааралық   
      салыстырулар   
      бағдарламасы)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     4.1.-4.4 НӘТИЖЕ   
     БОЙЫНША БАРЛЫҒЫ      309,500      63,500      10,500    235,500   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Е. Тәуекелдер**

      Осы жобалық құжат Қазақстан үшiн кiрiспеде айтылғандай мұқият кабинеттік зерттеулердiң және жергілікті жерлердегі жұмыстардың, сондай-ақ қажеттілiктердi бағалау құралының және жоғары деңгейде консультациялар жүргізудiң негiзiнде әзiрленген. Құжаттың бiрiншi жобасы 2003 жылғы тамыздың аяғында Yкiметке ұсынылды, одан кейiн 2003 жылғы қыркүйектің соңында Алматы және Астана қалаларында миссиялары болды. Сонымен қатар Қазақстандағы Швейцарияның Бас Консульдiгі SEGO өңiрлiк офисi және басқа да мүдделi тараптардың тарапынан түсiндiрмелер сұралды. Жобалық құжаттың соңғы вариантын әзiрлеу барысында екi тараптың да барлық түсiндiрмелер ескерiлдi. Елдiң мемлекеттiк және жеке секторлары Жобаның Ұлттық Менеджерiн қолдау кезiнде жобаны жүзеге асыруға белсендi қатысатын болады деп күтілудe.   
      Жоғарыда айтылғандарға қарамастан жоба мақсатына толықтай қол жеткізуге әсер етуге қабiлетті тәуекелдер қатарымен соқтығысуы мүмкiн. Басты тәуекел бизнес сектордың, бизнестік қызмет көрсетулер провайдерлерiнiң дайындығымен және міндеттемелерімен байланысты және Үкiмет экспортқа және экспорт стратегиясына тосқауылдар бойынша, сондай-ақ олардың өз бөлiгiне талап етiлетін өзгерiстердi iске асыруда құрастырмалық диалог жасайды. Кейбiр тәуекелдер жүйелер мен институттардың жоспарланғанды орындау және жаңа және кездейсоқ жағдайлармен олар туындай қалған кездегі әрекет ете алатындай қабiлетiмен байланысты. Нақты iс-шаралар мәтiнiндегі нақты тәуекелдер Кестеде (мынаны қараңыз: "G. Көрсеткiштер, мониторинг және бағалар") "Жол беру/болжам" яғни, егер бұл нақты жол беру/болжам анық болмаса, тиiстi нәтижеге табысты қол жеткізуге қауiп төнедi. Бiрақ та осы болжамдардың бiрде бipeуi мүмкiн емес деп саналмайды.   
      Жұмыс жоспарын жүзеге асырудағы кiдiрiстер бiлiктi ұлттық консультанттар жиынының әлеуетті проблемаларының себептерi бойынша туындауы мүмкiн. Жұмысты ұйымдастырумен байланысты жобаға қатысушы екi немесе үш елде кезекпен жұмыс жасайтын халықаралық консультанттардың жерлерiнде талап етілген арнайы ресiмдер мен барлық елдерге қолайлы үлгі боларлықтай кесте жасау қажеттігіне қатысты кейбiр қосымша кiдiрiстер туындауы мүмкiн.   
      Қазақстандық кәсiпорындар экспортының жетістiгіне қатысты, басты рөлдi макроэкономикалық opтa 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 министрлiгiмен тығыз ынтымақтастықта және олардың жалпы басшылығымен жүзеге асыратын болады.   
      Жобаны басқару құрылымы Жобаның жалпы Мақсаттарына сәйкес және жобаның 2002 және 2003 жылдардағы қажеттілігін бағалау жөнiндегi бiрiншi кезеңiнде жинақталған тәжiрибенi ескеріп әзiрленетiн болады. Негізгi мақсат жобаны жүзеге асыруға деген үлкен жауапкершiлiктi офистерге табыстау бoлып табылады.   
      Бағдарламаны жалпы басқаруды жобаның тағайындалған қызметкерi бас офисте сауданың өңiрлік кеңесшiсiмен тығыз ынтымақтастықта және Араб елдерi, Еуропа және ТМД жөнiндегi бөлiм (АЕТБ) Басшысының жалпы басшылығымен жүзеге асыратын болады.   
      Жергiлiктi жерлерде жобаны басқаруды АЕТБ Басшысының тiкелей басшылығымен жұмыс iстейтiн Бас Техникалық Кеңесшi (БТК) жүзеге асырады. Бас Техникалық Кеңесшi техникалық консультация бepугe және жобаны орындаудың барлық кезеңi бойы басқаруға жауап бередi және жоба қызметкерлерiнiң ұлттық штатына басшылық жасайтын болады. БТК өңiрлердегi жобаның үйлестірушiсi болады және iс-шаралардың үздiксiздігін және қажет болғанда қабылданған жұмыс жоспарын түзетулерге қатысты ұсынымдарды қамтамасыз ету үшін Жобаның Ұлттық Менеджерлерiнiң уақытында көңiл бөлулерiн қамтамасыз ете отырып, жобаны iске асыру барысында өңiрлiк өзара толықтырушылыққа ықпал ететiн болады. БТК-нiң мобильдiлігi және ол жауапкершілiк алатын өңiрдiң елдерi арасындағы жүріп-тұру осы елдердiң Үкiметiнiң және ұлттық офистердiң "қажеттіліктерiнің және талап етулерiнiң" негiзiнде айқындалады. БТК өңiрдiң Yкiметтерiмен, сондай-ақ донорлық ұйымдардың өкiлдерiмен байланыс ұстайды және өңiрдегi қоғамдықпен жақсы байланысты қамтамасыз етедi.   
      Жобаны елдiң деңгейiнде жоспарлауға және басқаруға Жобаның Ұлттық Ассистентi (ЖҰА) және Ұлттық Әкiмшiлiк Ассистентi (ҰӘА) көмектесетiн Жобаның Ұлттық Менеджерiне (ЖҰМ) сенiм бiлдiрiлген. Бұл қызметкерлердi iрiктеу, БТК сияқты БҰҰ-ның ашық конкурсының рәсiмдерiне сәйкес жүргізіледi және ауыстыру қажет болғанда да осындай конкурстық рәсiмдер қолданылады. Тағайындалған ЖҰМ ұлттық жобаның ағымдағы басқаруына жауап бередi және елдегi барлық iс-шаралардың тиiмдi және уақытында жүзеге асырылуын қамтамасыз етедi. Ол жоба қызметiнiң жергiлiктi жерлердегі әкiмшіліктік қолдауын қамтамасыз етуге және БҰҰ-ның рәсiмдерiне сәйкес Ұлттық Консультанттарды iрiктеу процесiн ұйымдастыруға жауапты болады. ЖҰМ сондай-ақ Консультанттар жұмысының мониторингiн жүзеге асырады. БТК де және тиiсті ЖҰМ да донорлардың үйлестiрушiлiк кездесулерiне белсендi қатысады және осындай кездесулердi қазiргi уақытта олар өткiзiлмейтiн жерлерде бастамашылыққа алады.   
      Жобаның негiзгi салаларына, мынадай: салалар кәсiпорындарына көмек, стратегия әзiрлеу немесе CKAM конкурстық негiзде және Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлiгiмен консультацияда iрiктелген Ұлттық консультант қысқа және орташа жедел негiзде тартылатын болады.   
      ХСО бас офисiнің штатынан Сауданы iлгерiлету жөнiндегi Өңiрлiк Кеңесшiсi (СIӨК) Араб елдерi, Еуропа және ТМД жөніндегі бөлiм басшысының жалпы басшылығымен және жобаға жауапты ХСО қызметкерiнiң тiкелей басшылығымен жұмыс жасайды. СIӨК ұлттық офистердiң және ХСО-ның әрекет етушi экспорттық бөлімшелерiнің жұмысын үйлестіредi, сондай-ақ әртүрлi елдер арасындағы тиiмдi ақпарат алмасуды қолдайды. Осы қызметкер сонымен қатар, Жоба жұмыстарының мониторингiне, әртүрлі қатысушы елдерден түскен пікiрлердi үйлестіруге және тiкелей бенефициарлар қажеттiліктерiндегі өзгерiстердi бақылап отыруға жауап бередi.   
      БТК және ЖҰМ тиiмдi мониторингті қамтамасыз ету және жоба қызметiн бағалау үшін СIӨК-пен ынтымақтастықта АЕТБ басшысына жобаның жүзеге асырылуы және жоспарланған мақсаттарға қол жеткiзу туралы ұдайы баяндайды.   
      Үкiметтiң қолдауы жобаны cәттi iске асыру үшiн өмiрлiк қажет болғандықтан Үкiмет жобаның iске асырылуына белсендi тартылатын болады.   
      Индустрия және сауда министрлiгi тағайындаған Жобаның Ұлттық Директоры (ЖҰД) жобаны жалпы басқаруға және сәтті нәтижелерге жауап беретiн болады. ЖҰД-ның жұмысы Үкiметтің үлесi ретiнде жобамен төленбейдi.   
      Қосымша ретiнде Үкiмет құрамына Үкiметтің, мемлекеттiк және жеке ceктордың және сауда саласында жұмыс iстейтін басқа да мүдделi донорлық ұйымдардың өкiлдерi кiретін Ұйымдық Комитет (ҰK) құруды шешуi мүмкiн. ҰК жобаның қызметiн елдегі сауда саласында қолданыстағы бастамалармен үйлестiретiн, ұдайы негiзде жобаның жұмысының нәтижелерiн талдайтын және түзетiлімдiк шаралар жөнiндегі (Комитет үшін техникалық тапсырмаларды жобаның мүдделi тараптарымен келiсiм арқылы әзiрлеуге болады) ұсынымдарды беретін едi.   
      Бiрлесiп айқындалатын тәртiпке сай, Жобаның Ұлттық Менеджерi және XCO-ның басқа да тағайындалған қызметкерлерi не тек қана Жобаның Ұлттық Директорының (ЖҰД) алдында, не ЖҰД мен ҰК-ның алдында жобаны iске асыру барысы мен оның мақсаттарына қол жеткізулер туралы ұдайы есеп беретiн болады. Ол ҰК-ның кездесулерiнде баяндамашы ретiнде сөйлейтiн болады және Министрлiктер мен XCO тиiстi жауапты адамдары өкiлдерiнiң басшылығымен жобаның ағымдағы қызметіндегі ҰК ұсынымдарының қадағалануын қамтамасыз етедi.   
      Сонымен қатар, Жобаның Ұлттық Директоры және Жобаның Ұлттық менеджерi өрлеудi және болашақ бағытты айқындау үшiн ұдайы кездесулер өткiзулерi (тоқсанына бiр рет) ұсынылады.   
      Жобаның барлық қатысушылары үшiн шектелген қол жеткiзушілікте және тиiмдi ақпарат алмасуды қамтамасыз ету мақсатында қоғамдық үшiн жалпы қол жеткiзушілікте веб-сайт iске қосылатын болады.   
      Жобаның нәтижелерi, баспасөз хабарламалары барлық қатысушы институттардың веб-сайттары арқылы таратылатын болады және жоба шеңбер де ұйымдастырылған барлық іс-шараларға баспасөз құралдары тартылатын болады.

**G. Көрсеткiштер, мониторинг және баға**

**Мониторинг көрсеткіштерінің жиынтығы**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
    |   Жобаның        |  Негізгі       |Тексеру көзі   |Жол беру/   
    |  сипаттамасы     | көрсеткіштер   |               | тәуекел   
\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     Дамыту мақсаты:     ЖІӨ динамикасы   Адамдық даму   
                                          бойынша есеп

                         Адамдық даму     Сауда   
                         индексі          статистикасы

    Қазақстанның эконо.  Экспорттың   
    микалық дамуын       көлемі   
    экспорты тұрақты     Экспортталатын   
    әртараптандыру       өнімнің   
    арқылы нығайту       номенклатурасы   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1    1. БАСТЫ МАҚСАТ      Жекелеген кәсіп. БТК басшылығы. Экспорттық   
    Ауыл шаруашылығының  орындардың экс.  мен жобаға     әлеуеті   
    өңдеуші салалары,    портын арттыру   қатысушылардың бар шағын   
    экспорттың бәсекеге                   жыл сайынғы    және орта   
    қабілеттігі сол      Шетел рыноктары. шолуы (базалық кәсіпорын.   
    кәсіпорындардың      ның талаптарына  желі: кәсіп.   дар қолда.   
    жұмысымен айқында.   сәйкестендіру    орынның диаг.  ныста бар   
    латын салалардағы    үшін өз өнімде.  ностикасы,     және   
    кәсіпорындардың      рін/қызмет       кәсіпорынның   уәжделген/   
    экспорттық бәсекеге  көрсетулерін     есебі)         жобада   
    қабілеттігін ұлғайту түрлендіретін                   техникалық   
    және ақпараттық      жобаға қатысатын Сарапшылардың  көмекпен   
    технологиялар (АТ)   кәсіпорындардың  Басқыншылық.   белсенді   
    секторындағы         үлесі            тан кейін      қатысуда   
    экспорттық әлеуетін                   бизнестің   
    зерттеуді жүргізу    Жоба қамтитын    рәсімдерінде.   
                         облыстардағы     гі өзгеріс.   
                         өзінің басқару   терді тәуелсіз   
                         рәсімдерін       бағалауы   
                         өзгертетін   
                         кәсіпорынның   
                         үлесі   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1.1  1.1. Нәтиже: ауыл   Шоғырландырыл.   ХСО-ның   
    шаруашылығының       ған есеп         Қазақстандық   
    өңдеуші салаларын                     офисіндегі   
    зерттеу жүргізілді,                   жобаның   
    нәтижелері не                         құжаттамасы   
    талдау жүргізілді   
    және салаларын   
    сауда стратегиясын   
    әзірлеу үшін   
    (2-мақсат) және   
    кәсіпорындарға   
    тікелей көмек   
    көрсету үшін база   
    дайындалды   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1.2  1.2. Нәтиже:         Жеке компания.   Жобалық       Компанияның   
    Экспорттық әлеуеті   лар мен          құжаттама     басшыларын   
    бар 30 кәсіпорынға   кәсіпорындар                   бағалауға   
    дейін диагностика    тобының жалпы                  жұмсалған   
    жүргізілді және      жағдайы бойын.                 уақыт, оған   
    олар диагностиканың  ша есептер                     тұрарлық   
    нәтижелерін ұсынды.  әзірленген                     деп сенді.   
                                                        руге болады   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1.3  1.3. Нәтиже: ХСО-   Алғашқы үлгілік  БТК-ның жоба  Әрбір жеке   
    ның критерийлеріне   кәсіпорындардың  қатысушылары. жағдайда   
    сәйкес іріктелген    экспорттық       на жыл сайын. талап етіле.   
    экспорттық әлеуеті   қызметін дамыту  ғы шолуы      тін құзырет.   
    бар 5 алғашқы                                       ке ие сәйкес   
    кәсіпорындар олардың НАССР жүйелері                 консультант.   
    экспорттық қызметін  енгізілді және                 тарды   
    жақсарту үшін жеке   сертификаттауға                іріктеу   
    көмек алады.         дайын   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1.4  1.4. Нәтиже:         Нақты зат бойын. Оқыту бойын.  Компанияның   
    Кәсіпорындардың      ша сауда ақпара. ша есептер:   басшылары/   
    мейлінше ауқымды     тын ала алатын                 қызметкер.   
    топтары экспорттық   және сатып алу.  Тренерлермен  лері белгілі   
    бәсекеге қабілетті.  шыларға талаптар дайындалған;  салалардағы   
    лік үшін салалық     қоя алатындай    сатушы-сатып  өз дағдылар.   
    критикалық салалар.  оқытылған кәсiп. алушылардың   рын жақсар.   
    да көмек алады.      орындардың саны  кездесулері   туды қалайды   
                                          жөніндегі     және шоғыр.   
                                          есептер;      ланған   
                         Кәсiпорындардың  Тренерлердің   
                         оқытуды және     және қатысу.   
                         алынған ақпарат. шылардың   
                         ты бағалауы      оқытуларын   
                                          бағалаудың   
                                          есептерін   
                                          әзірлеу   
                         Сауда ақпаратына БТК басшылы.    
                         сұраныс          ғымен жобаға   
                                          қатысушылар.   
                         Білiмін iс       ды жыл сайын.   
                         жүзiнде пайдала. ғы шолу   
                         натын кәсiпорын. процесінде   
                         ның үлесі        оқыту өткі.   
                                          зілгеннен   
                                          кейін 6-12 ай   
                                          өткен соң   
                                          бағалау   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
1.5  1.5. Нәтиже:         ИС-ның экспорт.  ИС-ның         Қатысушылар   
    Қазақстанның ИС      тық әлеуеті      экспорттық     қажетті   
    секторының экспорт.  бағаланған       әлеуеті жөнін. ақпарат   
    тық әлеуеті баға.                     де есеп        бере отырып   
    ланды және нәтиже.                                   ынтымақта.   
    сінде мүдделі                         Жобалық        сады   
    елдер арасына                         құжаттама   
    таратылды.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
2    2. БАСТЫ МАҚСАТ     Стратегия тығыз  Тұрақты жұмыс  Қазақстандық   
    Ауыл шаруашылығын    ынтымақтастықта  топтарын      қатысушылар.   
    өңдеуші салалардың   әзірленген және  бағалау       дың жеткі.   
    сауда стртегиясын    қабылданған                    лікті саны   
    әзірлеу процесінде                                  өз мойында.   
    мемлекеттік және                                    рына барлық   
    жеке секторлардың                                   процес   
    өзара әңгімелесуін                                  бойына   
    нығайта отырып,                                     жеткілікті   
    экспортерлер үшін                                   міндеттер   
    бизнес-ортаны                                       алды   
    жақсарту.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
2.1  2.1. Нәтиже: Ауыл   Жұмыс тобын      Жұмыс тобы    Процестің   
    шаруашылығын өңдеуші құру             мәжілісінің   мүдделі   
    салалардың тұрақты                    хаттамалары   қатысушылары   
    жұмыс тобы құрылды   Жұмыс тобының                  белсенді   
    және стратегияның    қызметі                        жұмыс тобын   
    негізгі бағыттары                                   құру үшін   
    келісілді.                                          жеткілікті   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
2.2  2.2. Нәтиже:         Құжат әзірленді, Жобалық       Бастамашы   
    мүдделі тараптардың  оны барлық       құжаттама     топ өз   
    барлық топтарының    мүдделі тараптар               міндеттерін   
    өкілдерi кіретін     және Үкіметтің                 орындайды   
    бастамашы топ жобаны өкілдері   
    қолдау кезіндегі     талқылады   
    салалық сауда   
    стратегиясын   
    әзірледі.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
3    3. БАСТЫ МАҚСАТ:    Қатысушы бизнес.  Жобаға        Донорлық   
    Әлеуеттi және әрекет тік қызмет       қатысушы      ұйымдардың   
    етуші экспортерлер.  көрсетулер       бизнестік     жергілікті   
    ге анағұрлым         провайдерлері    қызмет        қызмет   
    бәсекеге қабiлеттi   бизнесінің       көрсетулер    көрсетулер   
    болуға көмектесе     өсiмi            провайдерле.  провайдерле.   
    алатын сапаны жоға.                   нің жауапты   рін "ығысты.   
    рылату және қызмет   Ұсынылатын       әрекеттерi    руы"/НПО   
    көрсетулер аясын     қызмет көрсету.  Бизнестік     қызмет көр.   
    кеңейту арқылы       лер спектрін     қызмет көрсе. сетулерді   
    бизнесті қолдау      кеңейту          тілердің      сату мүмкін   
    қызметтерін беретiн                   анықтамалығын болмайтындай   
    ұйымдарды нығайту.   Клиенттердiң     жариялау      деңгейге   
                         білімдермен                    жете қойған   
                         және қатысушы    БТК басшылық  жоқ, осылай.   
                         бизнестік қыз.   ететін жоба.  ша қызмет   
                         мет көрсетулер   ның қатысушы. көрсетулер   
                         провайдерлерінің ларына жыл    провайдер.   
                         әрекет етуіне    сайын шолу    лерін тұрақ.   
                         қанағаттылығы    жасау         сыз етеді.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
3.1  3.1. Нәтиже:         Ауыл шаруашылы.  Жобалық       Қолданыстағы   
    Еліміздегі тиісті    ғының өңдеуші    құжаттама     бизнестік   
    жұмыс жасайтын       салалары үшін                  қызмет көр.   
    бизнестік қызмет     бизнестік                      сетулердің   
    көрсетулердің        қызмет көрсету.                салалар   
    провайдерлері        лердің анықтама.               кәсіпорында.   
    айқындалды және      лығын шығару                   рымен үлкен   
    олардың арасынан                                    өзара іс-   
    жобаның қатысушы.                                   қимыл жасау.   
    лары іріктелді.                                     ға мүдделі   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
3.2  3.2. Нәтиже:         Қатысушы бизнес. Тренерлер     Қолданыстағы   
    Бизнестiк қызмет     тік қызмет       әзірлеген     бизнестік   
    көрсетулер провай.   көрсетулер про.  оқыту бойын.  қызмет көр.   
    дерлерінің (салалық  вайдерлерінің    ша есептер    сетулердің   
    қауымдасдықтарды     саны және олар.  және қатысу.  провайдер.   
    және Сауданы Қолдау  дың осы оқуға    шылар дайын.  лері өз   
    Институттарын қоса   берген бағалары  даған оқыту.  дағдыларын   
    алғанда) оқуға       және олардың     ды бағалау    жақсартуға   
    деген қажеттілікте.  білімдерін       жөніндегі     мүдделі   
    рін, ауыл шаруашы.   қолдануы         есептер   
    лығының өңдеуші   
    салаларының қызмет   Жобаның шеңбе.   Қатысушылар    
    көрсетулерге және    рінде қызмет     тарапынан   
    жобаны іске асыру    көрсетулерге     болатын   
    бойынша ынтымақтас.  және олардың     шығындарға   
    тық барысындағы      әлеуетін дамыту. қарамастан   
    мақсатты қажеттілік. ға қатысушы      оқуға қатысу   
    терін олардың өз     бизнестік           
    еріктерімен айқын.   қызмет көрсету.  Жобаға қаты.   
    дауындағы әлеуеті    лер провайдер.   сушы қызмет    
    күшейтілді           лерінің саны     көрсетулер   
                                          провайдер.   
                         Клиенттер саны.  лерінің жауап.   
                         ның өсімі және   ты әрекеттері   
                         ұсынылатын       (бизнестік   
                         қызмет көрсету.  қызмет   
                         лер аясын        көрсетулер   
                         кеңейту          провайдер.   
                                          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   
    реттеушi инфрақұры.  ге көшу туралы   есеп   
    лым ДСҰ-ның Сауданың заңнама   
    Техникалық Тосқауылы   
    жөніндегі Келісiмі.   
    нің (СТТ) және халық.   
    аралық стандарттарға   
    сәйкес келтірiлді.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
4.2  4.2. Нәтиже. Сынау                   Оқыту матери.   
    және калибрлеу       Зертханааралық   алдары   
    зертханалары         салыстырмалар.   Жобаға қаты.   
    тiркелді             ды жүргізу       сушы зертха.   
                         (рroficience     налардың   
                         testing)         ағымдағы   
                                          есептері   
                         Халықаралық      рroficience   
                         деңгейде таныл.  testing   
                         ған ұйымдар      жөнінде   
                         тiркеген жеке    есептер   
                         зертханалар   
                                          Тіркеу үшін   
                                          құжаттар   
                                          (өтініш,   
                                          келіссөздер   
                                          және т.б.)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
4.3  4.3. Нәтиже:         Ұлттық тiркеу    Олқылықтарды   
    Тіркеу жөніндегі     органдарындағы   талдаудың   
    ұлттық орган халық.  олқылықтарды     есебі   
    аралық стандарттарға толтыру   
    сәйкес жұмыс жасайды    
                         Ұлттық тiркеу    Білім беретін   
                         органының қыз.   материалдар   
                         меткерлерi       мен қатысушы.   
                         оқытылды         лардың бағасы

                         рroficience     
                         testing          рroficience   
                         бағдарламалары   testing   
                         әзірленді        бағдарларма.   
                                          сының   
                         Ұлттық қызмет.   жобасы   
                         керлер толығымен   
                         алдын ала баға.  Алдын ала   
                         лауға қатысады   бағалау   
                         (Рrе-peer        процесінің   
                         Evaluation       қысқаша шолуы   
                         Рrосess).        (рrе-peer   
                                          Evaluation   
                                          рrосess)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
4.4  4.4. Нәтиже: ISO    ISO 14000 және   Семинардың   
    14000 және ONSAS     OHSAS 18000      материалдары   
    18000 саласындағы    бойынша оқытыл.   
    әлеуетiн өсіру.      ған қызметкер    Қатысушыларды   
                         лердiң саны      шақыру   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**H. Индикативтiк жұмыс жоспары**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
**МIНДЕТ**                |                               | ІІ   
                             |                               |КЕЗЕҢ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |      І ЖЫЛ               |2005|ІІІ-ІV   
                             |                          |ЖЫЛ | ЖЫЛ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|    |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
ДАМЫТУ МАҚСАТЫ : Қазақстанның   
экономикалық дамуын экспортты   
тұрақты әртараптандыру   
арқылы нығайту.   
1. БАСТЫ МАҚСАТ   
Ауыл шаруашылығының өңдеуші   
салалары, экспорттың бәсекеге   
қабілеттігi сол кәсіпорындар.   
дың жұмысымен айқындалатын   
салалардағы кәсіпорындардың   
экспорттық бәсекеге қабілет.   
тігін ұлғайту және ақпарат.   
тық технологиялар (AT)   
секторындағы экспорттық   
әлеуетін зерттеуді жүргізу.   
1.1. Нәтиже: ауыл шаруашылы.   
ғының өңдеуші салаларын   
зерттеу жүргізілді, нәтижеле.   
рiне талдау жүргізiлдi және   
салалардың сауда стратегиясын   
әзiрлеу үшін (2-мақсат) және   
кәсіпорындарға тiкелей көмек   
көрсету үшін база дайындалды   
1.1.1. Iс-шара: Ұлттық және   Х   
халықаралық көздерден барлық   
қолда бар ақпараттарды жинау   
және өңдеу   
1.1.2. Іс-шара: Басымдықты    Х Х Х Х   
кiшi салалардың қосымша құн   
тізбектерiн талдауды жүргiзу   
(мысалы, еттi, көкөнiс пен   
жеміс-жидектердi, сусындарды   
қайта өңдеу)   
1.1.3. Іс-шара: Рыноктың        Х Х Х Х   
динамикасын, сатып алушының   
талаптарын және басымдықты   
кіші салалардың қолданыстағы   
және мақсатты рыноктарына ену   
шарттарын бағалауды жүргiзу   
1.1.4. Іс-шара: мүдделі         Х Х Х   
елдердiң бiрiнші құрылтайшы.   
лық кездесуiне ұсыну үшiн   
нәтижелердi қайта талдау және   
әзiрлеу (2.1.1.қадам)   
1.2. нәтиже: Экспорттық   
әлеуетi бap 30 кәсiпорынға   
дейiн диагностика жүргізiлді   
және олар диагностиканың   
нәтижелерiн ұсынды.   
1.2.1. Iс-шара: Сектордың         Х   
зерттеуінiң негiзiнде және   
жергіліктi жерлер ұсынған   
және келiсiлген критерийлердi   
пайдалана отырып, кәсiпорын.   
дардың диагностикасы үшiн   
кандидаттар тобын iріктеу   
1.2.2. Іс-шара: ХСО-ның         Х Х   
әдiснамасын компанияның   
диагностикасын Қазақстандағы   
ауыл шаруашылығын өңдеу   
салаларына бейiмдеу   
1.2.3. Iс-шара: Ірiктелген топ  Х Х Х   
бизнестiк қызмет көрсетудiң   
ұлттық провайдерлерiмен   
бiрлесiп кәсiпорынның   
диагностикасын жүргiзу   
1.2.4. Іс-шара: Кәсіпорынға               Х   
диагностиканың жекелеген   
қорытындылары туралы және   
кәсiпорын тобының жалпы   
жағдайы туралы ақпараттандыру   
1.3. Нәтиже: ХСО-ның   
критерийлеріне сәйкес iрiк.   
телген экспорттық әлеуеті   
бар 5 алғашқы кәсіпорындар   
олардың экспорттық қызметін   
жақсарту үшін жеке көмек   
алады.   
1.3.1. Iс-шара: Диагностика               Х   
жасалған кәсiпорындар топта.   
рынан диагностиканың нәтиже.   
сiнiң және экспортты   
дамытудағы кәсiпорын басшы.   
ларының уәждемесiнiң   
негізiнде күшті кандидаттарды   
айқындау.   
1.3.2. Iс-шара: Тікелей                   Х   
көмекпен бенефициар болатын   
кәсіпорындардың тиiстi мiн.   
деттерi туралы серiктестiк   
келісімдер құрастыру және   
қол қою.   
1.3.3. Iс-шара: Кәсiпорын.                 Х Х   
дарға бизнестiк қызмет   
көрсету провайдерлерiмен   
бiрлесiп көмектесу, олардың   
жеке қажеттiлiктердiң және   
ресурстарының негiзiнде   
жеке жоспарларын әзiрлеу.   
1.3.4. Іс-шара: Техникалық                      Х   
көмек көрсету жөніндегi   
шығындарды бөлу кестесiн   
әзiрлеу.   
1.3.5. Iс-шара: Бизнестiк                         Х  Х    Х     Х   
қызмет көрсетудiң ұлттық   
провайдерлерімен ынтымақтас.   
тықта іс-қимылдың жеке   
жоспарын жүзеге асыруға   
көмектесу.   
1.3.6. Iс-шара: Жекелеген                                       Х   
iрiктелген кәсіпорындардағы   
азық-түлiк өнiмдерiн   
өндiрудiң (НАССР) қауiпсiз.   
дiгi жүйесiн жасауға   
көмектесу.   
1.3.7. Iс-шара: Сертификат.                                     Х   
тау жөнiндегi шетелдік   
органмен НАССР жүйесiн   
сертификаттауға жекелеген   
кәсiпорындарға көмек көрсету.   
1.4. Нәтиже: Кәсiпорындардың   
мейлінше ауқымды топтары   
экспорттық бәсекеге қабiлет.   
тілiк үшін салалық, критика.   
лық салаларда көмек алады.   
1.4.1. Iс-шара: кәсіпорын            Х Х Х   
деңгейiндегi жалпы қажеттi.   
лiктердi айқындау және   
олардың басымдықтарын   
кәсiпорын диагностикасының   
негiзiнде және мүдделi   
елдердiң құрылтайшылық   
кездесулердiң нәтижесiнде   
келiсу.   
1.4.2. Жергiлiктi серiктес.                       Х  Х    Х     Х   
термен ынтымақтастықта   
жүзеге асырылатын топтарда   
оқыту арқылы экспортты   
басқару білімдеріндегi   
олқылықтарды толтыру.   
1.4.3. Iс шара: рыноктарды                 Х Х   
талдау қызмет көрсету   
арқылы (1.1.3. Іс-шараны   
қоса алғанда) және сатып   
алушылармен тікелей   
байланыстар орнатуға   
көмектесу арқылы рыноктың   
қажетті бiлімін арттыру.   
1.4.4. Iс-шара: Сатып алуды                               Х     Х   
және бизнес қауымдастық   
айқындаған сұраныстың   
негізінде ақпаратты таратуда   
бизнестік қызмет көрсетудің   
провайдерлеріне көмектесу   
арқылы ақпаратқа қажеттілік.   
пен жұмыс.   
1.5. Нәтиже: Қазақстанның   
ИС секторының экспорттық   
әлеуеті бағаланды және   
нәтижесінде мүдделі елдер   
арасына таратылды.   
1.5.1. Іс-шара: ИС секторының                                   Х   
экспорттық әлеуетін зерттеуді   
жүргізу.   
1.5.2. Iс-шара: ИС секторының                                   Х   
экспорттық әлуетiн бағалаудың   
нәтижелері есепте шоғырланды.   
рылған және мүдделі елдер   
арасында таратылған.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
**МIНДЕТ**                |                               | ІІ   
                             |                               |КЕЗЕҢ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |      1 ЖЫЛ               |2005|ІІІ-ІV   
                             |                          |ЖЫЛ | ЖЫЛ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|    |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
2. БАСТЫ МАҚСАТ   
Ауыл шаруашылығын өңдеуші   
салалардың сауда стратегиясын   
әзірлеу процесінде мемлекет.   
тiк және жеке секторлардың   
өзара әңгімелесуін нығайта   
отырып, экспортерлер үшін   
бизнес-ортаны жақсарту.   
2.1. Нәтиже: Ауыл   
шаруашылығын өңдеуші салалар.   
дың тұрақты жұмыс тобы   
құрылды және стратегияның   
негізгі бағыттары келiсiлді.   
2.1.1. Мүдделi тараптардың,              Х   
олар тиiсті мiндеттердi   
қабылдауы үшiн үйлестірушілік   
мәжілісін өткізу. Кездесуде   
салалар шолуының нәтижелерін,   
қосымша құн 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   
кестесiн құру.   
2.1.2. Iс-шара: ХСО-ның              Х   
жұмыс жоспарына кәсiпорын   
деңгейiнде және институцио.   
налдық деңгейде көмек көрсету   
жөнiнде нәтижелер енгiзу.   
2.2. Нәтиже: мүдделі тарап.   
тардың барлық топтарының   
өкiлдерi кіретiн бастамашы   
топ жобаны қолдау кезіндегі   
салалық сауда стратегиясын   
әзірледі.   
2.2.1. Іс-шара: БТ-ға көмек.         Х Х   
тесу, стратегияны әзiрлеу   
жоспарын жазу және құрал.   
дарды, әдiснамалар мен   
ақпараттарды беру арқылы   
ақпараттық қамтамасыз етудiң   
қажеттіліктерiн айқындау.   
2.2.2. Іс-шара: БТ-ға кейбiр         Х Х   
сәйкестендiрiлген мақсатты   
зерттеулердi жүргiзу не   
көмектесу.   
2.2.3. Iс-шара: БТ-ға Салалар        Х Х   
Стратегиясының жобасын және   
кәсiпорындар мен қызмет   
көрсетудің провайдерлерi   
үшiн іс-қимыл жоспарын   
әзірлеуге көмектесу және осы   
құжаттардың жобаларын   
мүдделi елдер арасында   
тарату.   
2.2.4. Іс-шара: іс-қимыл                 Х   
жоспарының жобасын қарау,   
стратегияның фокусын және   
интервенциясын келiсу үшін   
барлық мүдделі елдердiң   
(бизнестiң, қызмет көрсету   
провайдерлерiнiң, үкiметтiң,   
донорлардың) екiншi консуль.   
тативтiк-үйлестiрушілiк   
мәжiлiсiн өткiзу.   
2.2.5. Іс-шара: БТ-ға барлық           Х Х Х   
мүдделi елдер арасында қарау   
және коментарий үшін тараты.   
латын стратегияның жобасын   
және стратегияны жүзеге   
асыру жоспарын аяқтауға   
көмектесу.   
2.2.6. Iс-шара: БТ-ны                  Х Х Х   
Үкімет, донорлар және басқа   
да агенттiктер талап ететiн   
қолдар туралы келiссөздерде   
қолдау.   
2.2.7. Iс-шара: БТ-ға мүдделi                 Х Х   
тараптар қатысатын және   
салалық сауда стратегиясын,   
оны жүзеге асыру жоспары мен   
мониторингін келiсу адамдар   
тартылатын және өз мiндет.   
терiн барлық мүдделi   
тараптар бекiту үшiн Сауда   
жөнінде Ұлттық Симпозиумды   
ұйымдастыруға көмектесу.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
**МIНДЕТ**                |                               | ІІ   
                             |                               |КЕЗЕҢ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |      1 ЖЫЛ               |2005|ІІІ-ІV   
                             |                          |ЖЫЛ | ЖЫЛ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|    |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
3. БАСТЫ МАҚСАТ:   
Әлеуеттi және әрекет етушi   
экспортерлерге анағұрлым   
бәсекеге қабiлеттi болуға   
көмектесе алатын сапаны   
жоғарылату және қызмет   
көрсетулер аясын кеңейту   
арқылы бизнесті қолдау   
қызметтерiн беретін ұйымдар.   
ды нығайту.   
3.1. Нәтиже: Елiміздегі   
тиістi жұмыс жасайтын   
бизнестiк қызмет көрсетулер.   
дiң провайдерлері айқындалды   
және олардың арасынан   
жобаның қатысушылары   
iрiктелдi.   
3.1.1. Iс-шара: Бизнестiк           Х   
қызмет көрсетулер провайдер.   
лерiн түгендеуді жүргізу   
3.1.2. Iс-шара: Бизнестік            Х   
қызмет көрсетулер провайдер.   
лерiнiң анықтамалығын   
баспалық форматта және   
тікелей қол жеткізілетін   
электрондық режимде   
(онлайнмен) жариялауға және   
таратуға көмектесу.   
3.1.3. Iс-шара: Қабілетті             Х    
және сәйкестендірілген   
облыстардағы салалардың   
кәсіпорындарына көмек   
көрсетуге уәждемеленген   
қызмет көрсетулер   
провайдерлерін таңдау   
(1. Нәтиже).   
3.2. нәтиже: Бизнестік   
қызмет көрсетулер провайдер.   
лерінің (салалық қауымдастық.   
тарды және Сауданы Қолдау   
Институттарын қоса алғанда)   
оқуға деген қажеттіліктерін,   
ауыл шаруашылығының өңдеушi   
салаларының қызмет көрсету.   
лерге және жобаны іске   
асыру бойынша ынтымақтастық   
барысындағы мақсатты   
қажеттіліктерін олардың өз   
ерiктерiмен айқындауындағы   
әлеуеті күшейтiлдi.   
3.2.1. Iс-шара: Жобаның                    Х   
жұмысына тартылған бизнестiк   
қызмет көрсетулер провайдер.   
лерiмен жоспарлау жөнiндегi   
семинар ұйымдастыру.   
3.2.2. Iс-шара: Бизнестiк               Х   
қызмет көрсетулер мен жобаның   
провайдерлерiнiң ресурстарын   
қоса алғандағы жалпы iс-қимыл   
жасау жоспарын әзiрлеу.   
3.2.3. Iс-шара: Бизнестiк                 Х Х Х  Х  Х  Х  Х     Х   
қызмет көрсетулер провайдер.   
лерiне 1-мақсаттың шеңберiн.   
дегi жұмысқа оларды тарту   
арқылы жетiлдiруге және   
тапсырыс берiлген қызмет   
түрлерiн көрсетуге жәрдемде.   
су. Тараптардың тиiстi   
мiндеттерiн айқындай отырып,   
iрiктелген қызмет көрсету   
провайдерлерiмен серiктестiк   
келiсiмдер жасау және қол   
қою.   
3.2.4. Iс-шара: Ауыл шаруашы.                     Х  Х  Х  Х     Х   
лығының өңдеуші салалары үшін   
қолданыстағы нашар бизнестiк   
қызмет көрсетулердің орнын   
толтыру үшін жаңа қызмет   
көрсетулердiң дамуына   
жәрдемдесу.   
3.2.5. Іс-шара: Басқа елдерде.                    Х  Х  Х  Х     Х   
гi сауда және бизнес-консал.   
тинг саласындағы оқыту жүйесi   
қалай құрылғандығы және   
консультанттарды тiркеу   
жөнiнде консультациялар беру   
(Қазақстандық оқу орындары.   
мен бiрлесіп).   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
**МIНДЕТ**                |                               | ІІ   
                             |                               |КЕЗЕҢ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |      1 ЖЫЛ               |2005|ІІІ-ІV   
                             |                          |ЖЫЛ | ЖЫЛ   
                             |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
                             |1|2|3|4|5|6|7|8|9|10|11|12|    |   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_   
4. БАСТЫ МАҚСАТ:   
Экспортерлер шетелдiк рынок.   
тардың талаптарына жақсы   
жауап берулерi үшiн   
Қазақстандық Стандарттау,   
Сапаны басқару, Тiркеу   
және Метрология (ССТМ)   
ұлттық институттарын   
нығайту.   
4.1. Нәтиже: CCTМ   
заңнамасының талдауы   
жүргізiлдi және реттеушi   
инфрақұрылым ДСҰ-ның Сауданың   
Техникалық Тосқауылы жөнiнде.   
гi Келiсімiнiң (СТТ) және   
халықаралық стандарттарға   
сәйкес келтiрілді.   
4.1.1. Іс-шара. CСТМ-нiң        Х Х Х Х Х Х Х Х  Х  Х  Х   
қолданыстағы заңнамасының   
талдауын және техникалық   
реттеуін жүргізу.   
4.1.2. Iс-шара. Техникалық      Х Х Х Х Х Х Х Х  Х  Х  Х   
peттeу туралы  заң жобасына   
өзгерiстер және ССТМ инфра.   
құрылымына өзгерiстер жөнiнде   
оның күшiне енуi жөнiндегi   
жаңа заңды кедергiсiз   
жiберудi қамтамасыз ету үшiн   
ұсыныста енгізу.   
4.1.3. ССТМ және осы елдегi           Х Х Х Х Х  Х  Х  Х   
реттеушi инфрақұрылым туралы   
алғашқы пайдаланушылардан   
ақпараттар алу үшін ҚАЗМЕМСТ   
және үкiметтiң басқарушы   
жұмыскерлерi үшін Еуропаның   
бiрнеше елінде оқу турын   
ұйымдастыру.   
4.2. Нәтиже: Сынау және                      Х  Х  Х Х   Х     Х   
калибрлеу зертханалары   
тiркелдi.   
4.2.1. Iс-шара. 10 іріктелген                 Х  Х  Х Х   Х     Х   
зертханалар мен тiркеу жөнiн.   
дегі ұлттық органдарының   
арасынан максимум 25   
адамды оқыту.   
4.2.2. Ic-шара. ISO/IEC 17025                 Х  Х  Х Х   Х     Х   
жөнiндегi iріктелген зертха.   
налардың жұмыстарындағы   
ақаулардың талдауын жүргiзу   
және олар осы стандарттардың   
талаптарына сәйкес болуы   
үшiн көмек беру.   
4.2.3. Іс-шара. Зертханаара.                  Х  Х  Х Х   Х     Х   
лық салыстырмалар бағдарлама.   
ларына (proficiency tеsting)   
зертханалардың қатысуын   
ұйымдастыру.   
4.2.4. Іс-шара. Кейбiр   
iрiктелген зертханалар үшiн   
ILАС-тың тең құқылы мүшесi   
болып табылатын тiркеу   
жөнiндегi шетел органымен   
тіркеуді ұйымдастыру.   
4.3. Нәтиже: Тiркеу   
жөнiндегі ұлттық орган   
халықаралық стандарттарға   
сәйкес жұмыс жасайды.   
4.3.1. Iс-шара. Зертханалар.                                    Х   
ды тіркеу жөніндегі ұлттық   
органның қызметіндегі   
ақаулардың талдауын 58   
ISO/IEC басшылығымен сәйкес   
жүргізу.   
4.3.2 Iс-шара. Анықталған                                       Х   
ақауларды жоюға көмек   
көрсету.   
4.3.3. Iс-шара. proficiency                                     Х   
tеsting бағдарламасын   
әзірлеуде оқытуды ұсыну.   
4.3.4. Iс-шара. Дамыған                                         Х   
елдегі зертханаларды тіркеу   
органында ҚАЗМЕМСТ қызметкер.   
лерінің тағылымдамасын   
ұйымдастыру.   
4.3.5. Іс-шара ҚАЗМЕМСТ-тың                                     Х   
алдын ала бағалау процесіне   
ILАС/ISO/UNIDO (Pre-peer   
Evaluation Process) қатысуын   
ұйымдастыру.   
4.4. Hәтиже: ISO 14000 және   
ONSAS 18000 саласындағы   
әлеуетін өсiру.   
4.4.1. Іс-шара. ISO 14000                                       Х   
және ONSAS 18000 бойынша   
және олардың халықаралық   
саудадағы маңызы жөнiнде   
кiрiспелiк семинарлар   
өткiзу.   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**I. Бюджет**

**Жобаның бюджет, Швейцария Үкiметiнiң үлесi**

Ел:      ҚАЗАҚСТАН   
Жобаның   
нөмiрi:  КАZ/61/90   
Жобаның   
атауы:   Қазақстандағы Сауданың iлгерiлеуі   
**ҚАЗАҚСТАН**   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
         БАПТАР            |БАРЛЫҒЫ |         I КЕЗЕҢ     |II КЕЗЕҢ   
                           |        |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_| ІІІ-IV   
                           |        |  2004 ЖЫЛ | 2005 ЖЫЛ| ЖЫЛДАР   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
Бюд. |   Сипаттамасы       |Е/А| US$| Е/А| US$  |Е/А| US$ |Е/А| US$   
жет. |                     |   |    |    |      |   |     |   |   
тік  |                     |   |    |    |      |   |     |   |   
желі |                     |   |    |    |      |   |     |   |   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
10     ЖОБАНЫҢ ШТАТЫ:   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
11.01 Бас техникалық           139,700   31,750     31,750    76,200   
      Кеңесшi               11.0      2,5        2.5       6.0   
      (өңiрде)   
11.02 Сауданың iлге.  11       126,000   31,500     31,500    63,000   
      рілеуiнiң       нәти. 12.0      3,0        3.0       6.0   
      өңiрлік         же   
      кеңесшiсі   
11.03 ХСО Кеңесшiсi,   1.1.     7,000     3,500               3,500   
      қосымша құн      -1.2  0.5      0.25                 0.25   
      тізбектемесі     нәти.   
11.04 ХСО Кеңесшiсi,   желер     7,000     7,000                0   
      кәсіпорындардың  1.4   0,5      0,5   
      бағасы           нәти.   
11.05 ХСО Кеңесшiсі,   же       14,000                        14,00   
      кәсiпкерлердiң         1.0                            1.0   
      мейлінше ауқымды 1.5   
      топтарына қолдау нәти.   
      көрсету           же   
11.06 ХСО жол жүруле.  2.1-     6,000                         6,000   
      рi, ИС секторы   2.2   
                       нәти.   
11.07 ХСО Кеңесшісі,   желер   14,000    14,000                0   
      салалар стра.    3.1-  1.0      1.0   
      тегиясы          3.2   
11.08 ХСО кеңесшiсi,   нәти.   14,000    14,000                0   
      бизнестiк        же    1.0      1.0   
      қызмет көрсе.    4.1-   
      тулер            4.4   
11.09 ХСО кеңесшiсi,   нәти.   28,000    14,000               14,000   
      СКАМ             же    2.0      1.0                  1.0   
11.51 Халықаралық      1.1     30,000   11,250                18,750   
      кеңесшi, тәуе.   нәти. 2.0      0.8                  1.2   
      келдi зерттеу    же   
      Халықаралық      1.1-   
11.52 кеңесші, кәсiп.  1.2     15,000    7,000                 8,000   
      орындардың       нәти. 1.0      0.5                  0.5   
      бағасы           желер   
11.53 Халықаралық      1.3     72,000               15,000    57,000   
      кеңесшi,         нәти. 6.0                 1.0       5,0

      кәсiпорындардың  же   
      бағасы           1.3   
11.54 Халықаралық      нәти.   45,000                         45,000   
      кеңесшi, НАССР   же    3.0                            3.0   
11.55 Халықаралық      1.5   
      кеңесші,         нәти.   45,000                         45,000   
      сектор ИС (3     же    3.0                            3.0   
      консультанттың\*  2.1-   
      1 р/м)           2.2   
11.56 Халықаралық      нәти.   
      кеңесші, салалар желер   22,500    15,000                7,500   
      стратегия        3.2   1.5      1.0                  0.5   
11.57 Халықаралық      нәти.   
      кеңесші, бизнес. же      15,000                         15,000   
      тік қызмет       4.1-  1.0                           1.0   
      көрсетулер       4.4   
11.58 Халықаралық      нәти.   45,000    7,500      7,500     30,000   
      кеңесшi, зертха. желер 3.0      0.5        0.5       2.0   
      наларды тіркеу   4.1-   
11.59 Халықаралық      4.4     22,500                         22,500   
      кеңесшi, ISO     нәти. 1.5                           1.5   
      14000 және ОHSAS желер   
      18000     
11.6  Халықаралық              45,000                         45,000   
      кеңесшi, ұлттық        3.0                           3.0   
      зертханаларды   
      тiркеу органы   
11.63 Бағалаулар мен   Өңір    30,000               8,000     22,000   
      қадағалаулар           2.0                 0.5       1.5   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*11.99 Халықаралық*            742,700    156,500    93,750   492,450   
*қызметкерлер.*   
*дiң барлығы*   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*13.01 Жобаның Ұлттық*   
*ассистентi және*   
*Әкімшiлiк*                 101,000    23,000     23,000   55,000   
*ассистентi*             88.0     20.0        20.0     48.0   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*13.99 Әкiмшілік*   
*қолдаудың*   
*барлығы*                101,000    23,000     23,000    55,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
15.01 Жол жүрулер,   
      жобаның штаты            30,000    5,000      5,000     20,000   
15.02 Жол жүрулер,     1.1     2,000     2,000                  0   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л.17.02        же   
15.03 Жол жүрулер,     1.1     9,000     4,000                 5,000   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л.17.03        же   
15.04 Жол жүрулер,     1.2     1,000     1,000                  0   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л. 17.04       же   
15.05 Жол жүрулер,     1.3     3,000                1,000      2,000   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л. 17.05       же   
15.06 Жол жүрулер,     1.4     6,000                           6,000   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л. 11.05       же   
15.07 Жол жүрулер,     1.5     3,000                           3,000   
      Ұлттық кеңесші,  нәти.   
      Б.Л. 17.06       же   
15.08 ХСО жол          2.1-    6,000     6,000                  0   
      жүрулері, Б.Л.   2.2   
      11.07 (2 жол     нәти.   
      жүру)            желер   
15.09 Жол жүрулер,     3.1     4,000     4,000                  0   
      Ұлттық консуль.  нәти.   
      тант, Б.Л.17.07  же   
15.10 ХСО жол          3.1     6,000     6,000                  0   
      жүрулері, Б.Л.   нәти.   
      11.08            же   
15.11 Жол жүрулер,     4.1-    2,000     2,000                  0   
      Ұлттық консуль.  4.4   
      тант, Б.Л.17.08  нәти.   
15.12 ХСО жол          желер   5,000     5,000                  0   
      жүрулері, Б.Л.   
      11.09   
15.13 Ұлттық консуль.          4,000                           4,000   
      танттың жол   
      жүрулері, Б.Л.   
      17.09   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*15.99 Жобаның жол*             81,000    35,000     6,000     40,000   
*жүрулерінің*   
*барлығы*   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
16.01 Жоба менеджмен.          35,000    10,000     10,000    15,000   
      тiнiң жол   
      жүрулері   
16.02 ХСО жол жүру.    1.1     6,000     6,000                  0   
      лерi, жоба       нәти.   
      менеджментi      же   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*16.99 ХСО-ның барлық*          41,000    16,000     10,000    15,000   
*жол жүрулерi*   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
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   
      лер              3.1   
                       нәти.   
                       же   
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   
                       нәти.   
                       желер   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
*17.99 Барлық ұлттық*           269,000   86,500     37,000   145,500   
*кәсіби*   
*қызметкерлер*   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
19    ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ       1,234,700  317,000   169,750   747,950   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
20    КЕЛІСІМ-ШАРТТАР   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
21.02 Келiсім-шарт     1.4     5,000                           5,000   
      (басылымдарды    нәти.   
       шығару)         же   
21.03 Келiсiм-шарт     1.1-    7,000                           7,000   
     (аударма, көшiру) 1.5   
      Келiсiм-шарт     нәти.   
      (зерттеу)        желер   
21.04 Келiсiм-шарт     2.1-    40,000    35,00                 5,000   
      (тiркеу,         2.2   
      "Proficiency     нәти.   
      testing)         желер   
      зертханааралық   4.1-   
      салыстыру        4.4   
21.05 бағдарламасы     нәти.   50,000    10,000               40,000   
21.07 Келiсiм-шарт     лер      8,000               3,000      5,000   
      (веб-сайтты      Өңір   
      қолдау)   
22.01 Гранттар         1.3   
      (шығындарды бөлу нәти.   100,000                       100,000   
      кестесi)         же   
22.02 Гранттар (шығын. 3.2      20,000                        20,000   
      дарды сертифи.   нәти.   
      каттауға бөлу)   же   
22.03 Жеке көмек   
      гранттары                 40,000              10,000    30,000   
      (шығындарды   
      бөлу кестесi)   
23.01 Аударма          Өңір     15,000               5,000    10,000   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
29    ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ       285,000   45,000      18,000    222,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
30    ОҚЫТУ:   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
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   
      шаралар   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
39    ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ:      280,000    33,000     33,000    214,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
40    ЖАБДЫҚ   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |   |    |    |   
41.01 Жұмсалатын               4,000     1,500      1,500      1,000   
      жабдық   
41.02 Жұмсалатын мате. 3.1     7,000                           7,000   
      риалдар (басы.   нәти.   
      лымдар және      же   
      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   
      алу   
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_|\_\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_|\_\_\_\_\_   
49    ЖИЫНЫ КОМПОНЕНТ:      74,000    16,000      16,000     42,000   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
50   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
     |                     |   |    |    |      |    |    |    |   
51.01 Жабдықтарды              6,000      1,000     1,000      4,000   
      пайдалану   
      және жөндеу   
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   
      тар (барлығынан   
      13%)   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
99    ЖОБА БОЙЫНША          2,303,279   502,850   302,558  1,497,872   
      ЖИЫНЫ   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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