



**О подписании Программы фаза 1 "Интеграция центральноазиатских стран
Содружества Независимых Государств в Систему многосторонней торговли (СМТ)"**

Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 января 2003 года N 52

Правительство Республики Казахстан постановляет:

1. Одобрить прилагаемую Программу фаза 1 "Интеграция центральноазиатских стран Содружества Независимых Государств в Систему многосторонней торговли (СМТ)" (далее - Программа).

2. Уполномочить Есенбаева Мажита Тулеубековича - Министра индустрии и торговли Республики Казахстан подписать от имени Правительства Республики Казахстан Программу.

3. Настоящее постановление вступает в силу со дня подписания.

Премьер - Министр

Республики Казахстан

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
CENTRO DE COMERCIO INTERNATIONAL

Программа Фаза I

(Финансируется грантом правительства Швейцарии)

Название Программы: Интеграция центральноазиатских стран
СНГ в Систему многосторонней торговли (СМТ)

Номер Программы: RER 161/85

Дата начала

действия Программы: 15 марта, 2002

Продолжительность 15 месяцев (3 месяца на создание структуры
действия: управления и 12 месяцев на оперативные
действия)

Исполнительный Международный торговый центр UNCTAD/ВТО (ITC)

о р г а н :

Вспомогательный

орган:

Страны-получатели: Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан,
Туркменистан, Узбекистан

Вклад правительства Швейцарии

Total: US\$ 1,580,000
Детальный расклад бюджета на страницах
21, 25, 27, 30, 33, 36, 38, 41

Краткое описание

Главной целью Программы является развитие зарубежной торговли (в особенности, внутри региональной торговли), повышение конкурентоспособности и достижение интеграции в Систему многосторонней торговли (СМТ) пяти стран-участниц Программы посредством оказания технической помощи в следующих сферах: разработка стратегии зарубежной торговли; услуги, стимулирующие развитие торговли; услуги, стимулирующие развитие предпринимательства; организация поставок в частный сектор; техническое оснащение общественного сектора; управление качеством экспорта.

Для достижения этой цели разработана целостная Программа оказания технической помощи в рамках, одобренных Государственным секретариатом по экономике при правительстве Швейцарии (SECO) и ИТС, включающая в себя следующие сферы (модули):

- Модуль 1: развитие межрегиональной торговли в Центральной Азии;
- Модуль 2: стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, включая электронную торговлю;
- Модуль 3: создание ресурсных центров Малого и среднего бизнеса (МСП) для осуществления связей с Системой многосторонней торговли (СМТ), включая институты, стимулирующие развитие торговли (Trade support institutions - TSI);
- Модуль 4: обеспечение частного и государственного секторов;
- Модуль 5: управление качеством;
- Модуль 6: информация в области торговли.

Краткое описание выше перечисленных модулей приводится в Приложении II данного документа.

Достижение наиболее оптимальных результатов данной Программы будет строиться на совместной и взаимосвязанной деятельности на национальном уровне и в общерегиональном масштабе. Конкретные оперативные задачи главной фазы Программы будут разрабатываться и апробироваться на предварительной фазе. Седьмой модуль - организация управления Программой, установление его

штаб-квартиры и подготовка Программы.

Подпись	Число	Имя/Должность
Представитель		правительства
Швейцарии:		_____
Казахстана:		_____
Представитель ИТС UNCTAD/ВТО:		_____

А. Условия и основные положения

SECO поручил Международному торговому центру (ИТС) разработать Программу технического содействия процессу стимулирования торгового развития пяти стран Центральной Азии, членов Содружества Независимых Государств (СНГ) - Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана, Кыргызстана и Казахстана - являющихся, за исключением последнего, участниками швейцарского проекта при институте Бреттон Вуд. Данное ИТС поручение было основано на обстоятельных двухсторонних переговорах, в конце 2000 года имевших место между правительствами Швейцарии и выше обозначенных стран и посвященных решению приоритетных задач и нужд в развитии их торговли. Главной целью Программы является достижение успешной интеграции этих стран в систему многосторонних торговых отношений.

Результатом правительственного поручения стала концепция, содержащая детальную разработку стратегических направлений, видов деятельности и отдельных фаз реализации этой Программы. В обсуждении Программы принимали участие официальные лица SECO и после ряда консультативных встреч с ними в Берне, по их одобрению принципов этой Программы были разработаны рамочные условия (Terms of reference - TOR). В тексте TOR содержится обоснование внутренних нужд, реальных возможностей и направлений Программы на трех различных фазах ее реализации: i) предварительной фазе, ii) фазе активизации миссии и iii) первой фазе, во время которой должны решаться как оперативные задачи, так и дальнейшее установление потребностей и потенциальных возможностей. За период с 24 июня по 5 июля 2001 года на государственном уровне четырех стран (Узбекистана, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана) была проведена работа по предварительной фазе, и в трех странах (Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане) была успешно проведена совместная с SECO работа по активизации миссии.

На фазе активизации миссии с представителями национальных правительств, их общественных, частных и донорских организаций были проведены консультативные совещания, во время которых были рассмотрены основные положения данной Программы. Стороны пришли к консенсусу в понимании основных компонентов Программы и подтвердили обоснованность ее основных положений. Во время этих

совещаний страны выразили приверженность принципиальным положениям Программы развития торговли в центральноазиатском регионе.

Правительства и деловые круги трех государств выразили свое одобрение и трех основных сфер действия данной Программы и понимание необходимости технического содействия. Этими сферами являются создание ресурсного центра управления качеством, ресурсного центра МСП для осуществления связей с Системой Многосторонней Торговли (СМТ) и разработка стратегий развития национального экспорта. Две другие сферы действия, а именно: внутрирегиональная торговля и техническое оснащение общественного и частного сектора были оценены чрезвычайно высоко правительствами Казахстана и Кыргызстана, в то время как правительство Узбекистана однозначно исключило государственный и частный сектор из сферы возможного технического сотрудничества. Оно также выразило сдержанность и в вопросе регионального экономического сотрудничества, объяснив свою позицию тем, что многочисленные донорские организации, уже работающие в этой сфере, достигли весьма незначительных успехов, при этом, никак не противопоставив себя внутрирегиональной торговле.

Представители правительств высказались об острой необходимости торговой информации и связанной с этим сети услуг, а также просили оказания технического содействия. Подобное же мнение выразили и представители частного сектора. Помощь в этой сфере могла быть логическим продолжением помощи, предоставляемой Казахстану и Кыргызстану в рамках проектов, уже финансируемых правительством Швейцарии. Кроме того, отмечалась необходимость развития электронной торговли, которая рассматривалась одной из возможных сфер оказания технической помощи.

Если оказание помощи в налаживании системы торговой информации составило отдельную ветвь Программы технического содействия, то электронная торговля будет составной частью второго пункта этой Программы, а именно: разработки и претворения в жизнь стратегий развития национальной торговли.

Результаты, достигнутые на фазе активизации миссии и описанные в докладе ИТС/DTCC/01/2593, от 2 августа 2001 года, техническая документация для SECO, а также доклады консультантов ИТС по четырем странам (Республике Казахстан, Киргизской Республике, Республике Таджикистан и Республике Узбекистан) стали той основой, на которой были разработаны шесть основных сфер приложения Программы.

- Развитие внутри региональной торговли в Центральной Азии;
- Стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, электронная торговля ;
- Создание ресурсных центров МСП для осуществления связей с Системой многосторонней торговли (СМТ), включая институты, стимулирующие развитие торговли (Trade support institutions - TSI);
- Оснащение частного и общественного секторов;

- Создание ресурсных центров для управления качеством;
- Развитие информационной системы в области торговли.

В процессе достижения долгосрочной цели - развитие внутри региональной торговли, необходимо решать и краткосрочные задачи, которые зачастую являются не простыми. Важно принимать во внимание опыт практической деятельности местных предпринимателей в этих странах. Подходы, разработанные на всех фазах осуществления Программы, должны корректироваться с учетом этой практики, сохраняя по мере возможности задачу развития внутри региональной торговли в качестве своей конечной цели. Такой подход позволит выделить важнейшие приоритеты и нужды внешне и внутри региональной торговли каждой страны - участницы Программы.

Обеспечению общерегиональных интересов будет содействовать единый межрегиональный орган торговли - Межгосударственный Совет, который будет принимать участие в планировании и осуществлении Программы. Не обладающий техническими возможностями этот орган будет функционировать в качестве вспомогательного органа, работа которого должна будет способствовать выходу национальных торговых операций на региональную арену. Межгосударственный Совет принят всеми странами и уже доказал свои возможности в сфере региональных мероприятий на высоком уровне.

Также как и правительства Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Республики Узбекистан Межгосударственный Совет подтвердил свою приверженность Программе развития торговли в регионе.

Эффективная структура управления будет создана уже в начале первой фазы осуществления Программы. Такая структура будет включать в себя Главного советника по техническим вопросам, Координатора национальных Программ и Помощника по качественным административным вопросам в каждой стране-участнице. Кроме того, необходимы Советник по вопросам регионального развития торговли и Помощник по реализации Программы в региональных представительствах ИТС.

В. Обоснование Программы

1. Приоритеты развития стран-участниц Программы

Государства Центральной Азии характеризуются отсутствием выхода к морю и относительно маленьким внутренним рынком сбыта. Развитие международной торговли и частного сектора является для них приоритетным в общей экономике. Успешное решение этих двух задач будет существенно способствовать снижению бедности внутри региона.

Более активное участие этих стран в Системе многосторонней торговли (СМТ)

рассматривается ими в качестве наиважнейшего шага для создания приемлемых условий человеческого существования. Обозначенные выше области приложения данной Программы видятся ими наиболее приоритетными. Особо подчеркивается необходимость соединения торговли с частным бизнесом. Также, все страны видят необходимость в создании стабильных взаимоотношений между государственным сектором и частным предпринимательством, хотя определения могут варьироваться в зависимости от страны.

2. Существующие проблемы

Все большее число нарождающихся рыночных экономик получает огромную пользу от глобализации и либерализации в торговле. Для того чтобы присоединиться к числу стран с такими экономиками и создать условия, приемлемые для человеческого существования, государствам Центральной Азии на переходном этапе необходимо последовательно воплощать политические реформы и углублять развитие своих институтов и инфраструктуры, принимать действенное участие в процессах, формирующих глобальный экономический порядок, а также международные институты и мировые рынки. Правительствам и частным секторам в экономиках этих стран все еще недостает эффективных институциональных и трудовых ресурсов для того, чтобы успешно существовать во всей сложности Системы многосторонней торговли с ее разнородными правилами двусторонних и многосторонних соглашений в р е г и о н а л ь н о м м а с ш т а б е .

Для интеграции в мировую торговую систему экономики стран Центральной Азии должны построить производственные мощности, расширить торговые операции, действительно участвовать в составлении правил и установить институциональные механизмы, формирующие сегодняшнее лицо глобальной экономики. Создание ресурсных центров способствовало бы осуществлению жизненно необходимых внутренних реформ в экономике, также как и активизации действий индустриальных стран, стремящихся открыть свои рынки для товаров и услуг нарождающихся рыночных экономик. Существующие ныне торговые препятствия необходимо видеть сквозь призму частного предпринимательства, а установление партнерских взаимоотношений между частным предпринимательством и государственным сектором с о в е р ш е н н о н е о б х о д и м о .

Кроме того, необходимо установить эффективную и приемлемую торговую политику, которая бы включала в себя и область национального экспорта, и другие относящие к торговле процессы. Вопросы полной и частной собственности являются определяющими в таких процессах. Кроме того, стоит задуматься о развитии экономических стратегий регионального масштаба, которые могли бы способствовать понижению стоимости денежных транзакций и приобретению рыночного и экспортного опыта на знакомых рынках соседних экономик до вхождения в

состязательную среду международных рынков. Такие стратегии должны быть согласованы с более широкими многосторонними торговыми инициативами.

Следующие сферы являются ключевыми для достижения экспорта и торговли с зарубежными странами:

(i) Внутрорегиональное развитие торговли

- Потеря традиционных рынков и, в особенности рынков соседних по СНГ стран, ослабили и без того хрупкие экономические системы;

- Между 1994 и 1997 годами доля внутри региональной торговли по отношению к торговле с остальным миром уменьшилась с 15% до 11%. По предварительным оценкам ИТС неиспользованный торговый потенциал региона составляет US\$1 миллиард;

- Отсутствие прозрачности для определения внутри региональных торговых возможностей;

- Слабые институциональные механизмы содействия торговле, способные находить существующие возможности, стимулировать предпринимательство для превращения его в деловое предприятие;

- В то время как развитие внутрорегиональной торговли и восстановление традиционных торговых отношений рассматривается важной задачей как частным, так и государственным секторами республик Центральной Азии, реальная ситуация представляет собой картину бездействия по вышеизложенным причинам.

(ii) Торговая политика и стратегии зарубежной торговли

- Отсутствие всесторонних и целостных стратегий торговли за рубежом во всех странах региона;

- Страны занимаются экономическим планированием и развитием экспортных Программ, но необходимо усилить реальное участие членов крупных совместных предприятий в экспорте товаров;

- Действенные взаимосвязи между частным и государственным сектором отсутствуют, а координация функций между отдельными институтами на уровне всей страны должна быть укреплена;

- Отсутствие механизмов практического осуществления, включая сюда механизмы общественного и частного сотрудничества;

- Громоздкие административные процедуры экспорта;

- Отсутствие такого сотрудничества правительств с представителями деловых кругов, которое бы способствовало развитию благоприятной среды для существования бизнеса и экспорта товаров;

- Недостаток понимания и использования возможностей электронной торговли. Все страны стремятся к более эффективному использованию новых технологий в области информации и связи в своих Программах развития национальных торговых стратегий.

(iii) Инфраструктура институтов по содействию торговле

- Отсутствие эффективной инфраструктуры институтов и общих координационных механизмов для развития торговли и экспорта;

- Отсутствие профессиональных и административных организаций, способных оказывать эффективную помощь и специализированные услуги в сфере торговли и экспорта, для повышения компетентности и приобретения навыков зарубежной торговли и придания конкурентоспособности местным товарам на международных рынках;

- Отсутствие транспортной и другой, стимулирующей торговлю, инфраструктуры.

(iv) Развитие продукции и рынка

- Отсутствие или ограниченный набор экспортных товаров, сопоставимых с требованиями качества на более взыскательных рынках. Необходимость разнообразить сферу экспорта, как за счет товаров, так и за счет новых рынков;

- Отсутствие управленческих навыков и нехватка квалифицированных коммерсантов и профессионалов сферы торговли для работы в МСП, обладающем экспортным потенциалом;

- Недостаток рабочего капитала и устарелое производство и оборудование;

- Большинство предпринимателей все еще действуют как получатели заказа или требований клиента, а не как активные искатели клиентов;

- Отсутствие торговой информации и знаний, способствующих использованию этой информации в сфере предпринимательства и бизнеса.

(v) Вопросы многосторонней торговли

- Отсутствие знаний о соглашениях Всемирной торговой организации (ВТО) и последствия этого незнания для деловых кругов. Этот аспект становится все более важным, так как ожидается, что эти страны, также как и соседствующие с ними (например, Китай), в скором времени станут членами ВТО;

- Отсутствие знаний о возможных выгодах и риске, сопутствующих Системе многосторонней торговли;

- В результате прошлой изоляции от остального мира как большие, так и малые предприятия Центральной Азии имеют очень слабое представление о ВТО и других элементах СМТ. Вследствие этого, они не в состоянии оценить смысл договоров ВТО, играющих колоссальную роль для таких отраслей как текстильная, сельскохозяйственная, и имеющих жизненно важное значение для национальных экономик;

- Такие организации как Институты по содействию торговли (TSI) слишком слабы, чтобы быть в состоянии поддерживать МСП. Необходимо накопление знаний и создание возможностей для их распространения.

(vi) Управление системой закупок и снабжения

- Закупки и управление материальными ценностями является общей проблемой предпринимателей с точки зрения качества, количества, надежности и цены;

- Поскольку все страны региона не имеют выхода к морю, улучшение системы снабжения и каналов поставок составляет крайне важную проблему;

- Отсутствие знаний о позитивном воздействии на конкурентоспособность национального экспорта повышения эффективности и оперативности снабжения частного сектора;

- Необходимость в советах по повышению эффективности и оперативности способов снабжения частного сектора;

- Отсутствие учебных пособий, профессиональных преподавателей, незнание инструментов диагностики профессиональной деятельности и отсутствие информации о системах снабжения, существующих на международных рынках - в особенности для М С П ;

- Неподготовленность институтов, их неспособность своевременно реагировать и оказывать помощь в организации профессионального управления системой снабжения в национальном масштабе.

(vii) Обеспечение государственного сектора

- Непрозрачные системы обеспечения государственного сектора, сокращающие ценность государственных расходов;

- Отсутствие эффективной системы управления общественным сектором может усложнить процесс вступления в ВТО;

- Отсутствие профессиональных кадров, закупщиков общественного сектора, и учебной инфраструктуры;

- Отсутствие эффективных моделей государственных закупок.

(viii) Управление качеством

- В настоящее время подавляющее число промышленной продукции региона не отвечает требованиям качества, рынков более развитых стран. В целом, придерживаются все еще старых советских стандартов;

- Огромное давление на местных производителей со стороны высококачественной и отвечающей мировым стандартам ввозимой продукции;

- Отсутствие Программ по развитию качества; недостаток необходимых знаний, навыков и компетентности, необходимых для планирования, организации, координирования и выполнения действий по улучшению качества;

- Страны унаследовали систему определения стоимости, существовавшую в бывшем Советском Союзе и основанную на административно-установленных госстандартах. И хотя эта система способствует внутрирегиональной торговле, она препятствует торговле за пределами СНГ и делает невозможным экспорт на мировом рынке ;

- Более того, нормы и сертификация импортируемых товаров, принятая за рубежом, не принята в странах СНГ, в связи с чем, местные сертификационные органы проводят ре-сертификацию завозимых товаров;

- Торговая атмосфера в странах региона непрозрачна, поскольку список товаров, подвергающихся обязательной ре-сертификации, постоянно меняется;

- Существует необходимость обновления знаний персонала, занятого в сфере государственных стандартов, в особенности, знаний, касающихся международных стандартов, а также взаимное признание системы определения стоимости.

(ix) Информация о торговле

- Правительства государств региона проявили интерес к вопросу доставки торговой информации деловым кругам своих стран. Этот интерес свидетельствует о признании ими важной роли значимой информации в принятии решений теми, кто занимается международной торговлей;

- Существующие средства распространения и доставки торговой информации не обладают достаточной развитостью для того, чтобы быть в состоянии обслуживать возрастающий спрос частного сектора на информацию о международной торговле;

- Существование спроса на эту информацию и недостаточно развитые службы ее распространения. (Это подтвердилось как исследованиями ИТС, проведенными в 2000-2001 годах в Казахстане и Кыргызстане, так и на семинаре, проходившем под эгидой ИТС в июне 2001 года в Санкт-Петербурге и посвященном вопросам управления торговой информацией. Специалисты из Кыргызстана и Казахстана подтвердили необходимость укрепления службы распространения международной торговой информации.)

3. Существующая и планируемая помощь других доноров в данной области

Государства Центральной Азии уже извлекают пользу от технического содействия, оказываемого несколькими донорами в области торговли. ПРООН (Программа развития ООН), АБР (Азиатский Банк Развития), ЕБРР (Европейский Банк Реконструкции и Развития) и другие уже работают на региональном уровне, в то время как такие Программы как Международная Финансовая Корпорация (по договору Швеции с МФК), Немецкий центр по техническому содействию (НЦТС), ЮСАИД (Агентство США по международному развитию), ТАСИС-ЕС и другие работают на национальных уровнях, в том числе и по вопросам торговли через границы. Поскольку страны-получатели приобрели свою независимость только около 10 лет тому назад, то техническая помощь пока что направлена, главным образом, на так называемый макроуровень, на создание правовых основ торговли и на развитие частного сектора. В связи с изложенными выше модулями деятельность доноров осуществляется следующим образом:

3.1 Модуль 1: Внутрорегиональное развитие торговли

Ни одна из донорских организаций в настоящее время не применяет методики и подходы к развитию внутрорегиональной торговли, направленные на укрепление чистого бизнеса. Хотя ЮСАИД, ТАСИС-ЕС, МФК (в области агробизнеса) и, в меньшей степени, НЦТС занимаются стимулированием торговли через границы, вопросы внутри региональной торговли не являются предметом их систематических разработок на практическом, то есть ориентированном на достижение результатов, уровне. Программы ТРАСЕКА-ЕС, "Развитие зоны Шелкового пути" при ПРООН, АБР и ЕБРР занимаются проблемами развития торговли на макроуровне, включающими вопросы гармонизации таможенных процедур, физической инфраструктуры, финансов и т.д. Пограничные Программы придерживаются взгляда на проблемы с точки зрения одного государства, а не в региональном ракурсе. Это происходит, помимо других причин, и благодаря тому факту, что донорские организации работают на двухсторонней основе. ИТС, в качестве ООН, могла бы оснастить свою двухстороннюю деятельность более широким спектром задач, включавшим в себя и ориентацию на региональные бизнес и частный сектор.

Возможности расширения спектра работы Программы были найдены и обсуждались, в непосредственно с АБР и ПРООН.

В настоящее время ИТС совместно с Секретариатом ОЭС (Организация экономического сотрудничества) осуществляет Программы по развитию бизнеса, который должен способствовать и укреплению торговли стран-членов ОЭС. Первая встреча Покупателей-Продавцов (в области текстиля и одежды) в рамках этой Программы, соединившая вместе деловых людей из стран-членов ОЭС, произошла в октябре 2001 года. Поскольку все центральноазиатские страны являются и членами Программы ОЭС, опыт и результаты этой Программы отражены в данном документе.

3.2 Модуль 2: Стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, включая электронную торговлю

Практика консультаций относительно существующих правил торговли, предоставленных сразу несколькими донорскими организациями, не была пока что успешной в регионе. В особенности это касается Казахстана и Узбекистана. Правительства обоих государств осторожно занимаются отбором партнеров, как тех, что оказывают помощь, так и тех, что предоставляют консультации, и не замедлят отвергнуть помощь, если им покажется, что она не ориентирована на достижение практических результатов. Таким образом, любое содействие в этой связи должно быть специализированным, практическим и сконцентрированным на результатах, ожидаемых не только в долгосрочной перспективе.

3.3 Модуль 3: Создание ресурсных центров малого и среднего бизнеса (МСП) для осуществления

кроме того, проводить исследование базисных проблем в Узбекистане для выработки рекомендаций по правилам ведения бизнеса. В Таджикистане МФК занимается вопросами фермерской собственности. В дальнейшем же она планирует обучение местных консультантов в Узбекистане и помощь в создании "индустрии аренды" во всех странах-участницах Программы.

Развитием системы кредитов для МСП занимаются ЕБРР, АБР и ИБР (Исламский Банк Развития). Техническая помощь оказывается банкам и центрам по вопросам бизнеса в разных странах с целью обеспечения того, что льготные кредиты будут распределены (или выплачены).

ИТС осуществляет Программы, ориентированные на региональные предприятия МСП, осуществляя прямую помощь предприятиям в Казахстане (в текстильной отрасли) и в Кыргызстане (переработка пищевых продуктов). Кроме того, в Кыргызстане и Казахстане ИТС начал Программу под названием "Всемирная торговая электронная сеть", направленную на создание в масштабе страны условий для понимания сути ВТО и способов ее функционирования.

3.4 Модуль 4: Обеспечение частного и общественного сектора

Вопрос управления системой закупок и снабжения для расширения экспорта (обеспечение частного сектора) остается вне поля зрения доноров региона. Некоторая помощь оказывается отдельным предприятиям МСП в вопросах поиска источников. Однако структурный и всесторонний подход в этом вопросе пока что отсутствует.

В вопросах развития системы управления МФК планирует помощь кыргызским предприятиям МСП, занятым в сфере снабжения горнодобывающей промышленности. В рамках Программы "Партнерство частных предприятий" (Private Enterprise Partnership, PEP) он планирует и оказание технической помощи для развития системы снабжения в этой промышленности. Эта Программа будет финансироваться фондом компании Kumtor Operating Company и МФК, учреждающимся для предоставления финансовой помощи местным компаниям, способным производить товары и услуги, необходимые для Kumtor Operating Company.

ЮСАИД осуществляет Программы, относящиеся к проблеме снабжения, в 4 странах региона (Туркменистан не входит в их число). Их деятельность не продвинулась существенным образом вперед. Однако в свете "Соглашения о правительственном обеспечении" снабжение государственного сектора будет важным пунктом, учитываемым при принятии в ВТО.

В Узбекистане несколько лет тому назад Всемирный банк предоставил грант Фонда институционального развития в размере US\$ 160,000 несколько лет назад для оказания помощи в разработке закона о государственных закупках. Работа по подготовке отчета Банка в этой связи началась в 2001 году.

3.5 Модуль 5: Управление качеством

Все без исключения донорские организации, с которыми нам довелось встретиться, считают вопрос управления качеством экспорта, важной задачей для развития промышленности стран региона в целом, и для развития системы экспорта в частности. Многие включили эту проблему и в свои стратегии технической помощи. Однако ни в одной Программе миссия не обнаружила обоснованного, сфокусированного на проблеме экспорта, подхода.

В Кыргызстане ТАСИС-ЕС получила просьбу органов по стандартизации помочь с введением норм ISO. Пока что помощь оказана не была. Правительство Малайзии планирует содействие органам по стандартизации Кыргызстана в получении аккредитации ISO 9000.

В Казахстане НЦТС совместно с институтом Германского государственного комитета по качеству проводит семинары, хотя и в довольно ограниченном масштабе, по ознакомлению с нормами ISO 9000. ЮСАИД тоже сделало заявки о своих планах в этом отношении. О помощи в вопросе с нормами ISO к Европейской Комиссии обратилось Министерство индустрии и торговли Казахстана.

В Узбекистане Всемирный Банк предоставил заем для улучшения системы классификации хлопка, предназначенного на экспорт. Правительство Узбекистана обратилось к АБР с просьбой об оказании помощи во введении международных стандартов на институциональном уровне.

3.6 Модуль 6: Торговая информация

Некоторые из национальных проектов по развитию МСП, осуществляемых НЦТС, ТАСИС-ЕС и ЮСАИД, снабжают информацией о рынках, необходимость в которой появляется в связи со специфическими надобностями конкретных бизнесов. Часто эта информация относится к конкретному рынку (например, в случае НЦТС это рынок Германии) или только к своему внутреннему рынку. Источники информации в странах региона разбросаны и единой национальной службы, предоставляющей торговую информацию предпринимателям и бизнесам, не существует.

Общий обзор донорской деятельности в различных модулях можно найти в Приложении I.

МФК, на второй фазе реализации Программы, планирует презентацию адаптированной языковой версии программы "Инструментарий глобального Интернета МФК", разработанный в соответствии с соглашением о партнерстве МФК и Швейцарии.

4. Сравнительное исследование ИТС

4.1 Модуль 1: Внутрорегиональное развитие торговли

ИТС ознакомилось с регионом и странами-участницами Программы в курсе своей совместной с ОЭС и с Исполнительным комитетом межгосударственного совета деятельности по развитию внутрирегиональной торговли. Его концепция перевода существующих возможностей в реальные транзакции успешно применяется во многих странах мира. Эта концепция применяется и к потребностям данного региона. Более того, ИТС совместно с ОЭС осуществляет параллельные Программы, также с обещающими результатами.

4.2 Модуль 2: Стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, включая электронную торговлю

ИТС имеет 35-летнюю историю сотрудничества с различными странами и партнерами в развитии эффективных институциональных инфраструктур, направленных на улучшение международной торговли. В его распоряжении имеется уникальный набор систем сравнительного анализа самых успешных практик планирования экспорта, извлеченного из анализа развитых, развивающихся и переходных экономик (недавно подготовленные для ежегодных форумов, проводимых ИТС и SECO). Наконец, ИТС обладает единственными в своем роде возможностями сравнения и анализа услуг по рынку экспорта (например, Карты торговли) и является крупнейшим экспертом в области предоставления услуг торговой индустрии.

4.3 Модуль 3: Создание ресурсных центров МСП для осуществления связей с Системой многосторонней торговли (СМТ), включая институты, стимулирующие развитие торговли (Trade support institutions, TSI)

В качестве дочерней организации ВТО и в прошлом Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), задачами ИТС являются оказание содействие деловым кругам в понимании соглашений ВТО в их применении к миру бизнеса и Системе многосторонней торговли (СМТ), а также и оказание помощи в улучшении их конкурентоспособности на международном рынке. Для решения этих задач ИТС использует большое разнообразие подходов и инструментов, включая сюда такой глобальный проект как Всемирная Торговая Электронная Сеть, публикации, посвященные использованию в мире бизнеса специальных соглашений, помощь институтам по оказанию содействия торговле и прямая помощь предпринимательству.

Благодаря своей близости к ВТО и тому факту, что он является организацией ООН, специализирующейся в развитии торговли и экспорта, ИТС обладает компетентностью и имеет уникальный опыт помощи бизнесам, в особенности малого и среднего размера, а также странам и экономикам переходного периода в их стремлении увеличить свои способности выживать в вечно изменяющемся мире многосторонних торговых отношений.

4.4. Модуль 4: Обеспечение частного и общественного сектора

(i) Под-модуль 4.1: Управление системой закупок и поставок

ИТС обладает многолетним опытом развития институтов закупки и обеспечения улучшения конкурентоспособности, накопленным в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Совместно со шведской Ассоциацией управляющих закупками и материалами ИТС разработало новую серию общих учебных пособий, отвечающих нуждам специализированных институтов и применимых к использованию в любом национальном контексте. Ранее швейцарское правительство финансировало Программы, задачей которых в числе прочего был перевод этих пособий на русский язык и подготовка русскоговорящих кадров преподавателей для стран ЦВЕ. ИТС планирует использовать, вместе с другими, пособия переведенные на русский язык, а также подготовленные им кадры в настоящей Программе. ИТС обладает широким опытом современных систем педагогики и андрогогики и проведения семинаров по развитию управления, который поможет институтам развить весь свой потенциал. Среди учебных материалов, которые будут предложены национальным институтам в курсе реализации данной Программы, будут следующие: изданный ИТС Модульная обучающая система - пособие по управлению закупками и снабжением, Банк информации ИТС, сеть по поддержке Интернета, а также другие фундаментальные труды, тематические модули, руководства, в том в числе и технические и диагностические в данной области. Каждому институту будут предоставлены возможности ознакомиться с информационной продукцией и услугами.

ИТС занимался подготовкой огромного количества различной учебной продукции, информационного и диагностического инструментария, подготовкой технических Программ в целом ряде развивающихся стран и экономик переходного периода. Сюда же относится и подготовка преподавателей, предоставление консультаций предпринимателям и институтам, стимулирующим развитие торговли, установление надежной сети помощи в различных странах и регионах, а также интеграции институтов экспорта с организациями по развитию торговли. ИТС будет продолжать свое сотрудничество с работающими в регионе международными организациями, такими как Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международная организация по стандартам (ИСО), ВТО, Азиатский банк развития для реализации своей Программы и для пользы участников Программы.

(iii) Под-модуль 4.2: Государственное обеспечение

ИТС имеет опыт реализации Программ по оказанию технической помощи в области государственных закупок в различных регионах мира.

ИТС также занимается реализацией различных обучающих Программ для сектора государственного обеспечения. Это и подготовка тренеров, обучение служащих

органов государственного обеспечения и разработка огромного количества обучающих материалов в области государственного обеспечения, включая пособия для тренеров и участников тренинга, аудио- и визуальные материалы и др.

Многие наши Программы были осуществлены совместно с Всемирным Банком, региональными банками, ПРООН, агентствами по оказанию технической и финансовой помощи.

ИТС разрабатывает и применяет ряд инструментов и материалов по поддержке деятельности по техническому сотрудничеству. Сюда входит краткое руководство по Системам Государственного Обеспечения, которое позволит странам и компаниям сравнивать различные аспекты системы, Образцы Тендерных Документов и Государственной Системы по Обучению Обеспечению (ГСОО), используемые для развития навыков у менеджеров по обеспечению и поставкам. Эти инструменты будут использованы в Программе.

4.5. Модуль 5: Создание инфраструктуры по управлению качеством

Было замечено, что в глобальной торговой среде технические требования регулирующих агентств обеспечивают защиту здоровья и безопасности граждан во избежание экологических потерь. Обеспечивают устойчивое развитие экологии, требуемой потребителями, соблюдение санитарных и фитосанитарных мер по защите людей, животных и растений, обеспечивают защиту торговли. Соглашения ВТО по техническим барьерам ТВТ, а также по санитарным и фитосанитарным мерам предоставляют структуру для обеспечения технических требований и санитарных и фитосанитарных мер (SPS), не создают ненужные барьеры в торговле с требованием использовать международные стандарты, в основе которых лежат регулирующие нормативные документы и меры SPS. Даже тогда, когда технические положения и SPS, основаны на международных стандартах, для экспортеров из стран с переходной экономикой с их продукцией трудно и дорого отвечать этим требованиям. Тем более важно для Центральноазиатских стран иметь адекватную инфраструктуру для стандартов и проведения соответствующей оценки, позволяющей участвовать и воздействовать на развитие стандартов на продукцию (в которой они заинтересованы) и дать возможность производителям-экспортерам продемонстрировать соответствие их продукции техническим требованиям, стандартам и SPS. ИТС является дочерним предприятием ВТО и тесно сотрудничает с ISO, имеет достаточный опыт в работе и проведении экспертиз в Центральной Азии по установлению таких инфраструктур.

Служба по управлению качеством экспорта имеет целостный подход в использовании Стандартизации, Гарантирование Качества, Аккредитации и Метрологии (СГКАМ) по продвижению экспорта и основана на уникальном опыте и лучших практиках развивающихся стран и экономик переходного периода.

Публикации и инструменты предоставляют современную практическую и

качественную информацию, которая требуется для усиления процессов в торговле в отношении стандартов и соответствия оценки, например, в Пособии по Управлению Качеством Экспорта и Пособии Экспортера по Качеству. ИТС оказывал помощь нескольким африканским странам в развитии и укреплении их национальных агентств по ТВТ в пересмотре стандартов и оценке инфраструктуры. В Программе, финансируемой клиентом, ИТС предоставил возможность Лаборатории по контролю за качеством продуктов и окружающей средой Муниципалитета Абу Даби получить аккредитацию в Аккредитационной Службе Великобритании. ИТС провел ряд семинаров по теме "Соглашения ВТО по ТВТ и SPS и их вовлечение в деловое сообщество".

4.6. Модуль 6: Торговая информация

ИТС имеет обширный опыт в разработке решений по управлению торговой информацией в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в разработке исследовательских и обучающих методологий, в управлении информационными системами и инструментами. Подобные решения принимаются применительно к специфическим требованиям каждой страны, информационный процесс направляется от первоначальной оценки потребностей и возможностей до процесса планирования, мониторинга информационных служб.

См. Приложение 1 для ознакомления с деятельностью доноров в Центральной Азии

С. Стратегия Программы

Основной целью Программы является развитие, разнообразие и расширение участия пяти стран-участниц во внешней торговле, в частности в межрегиональной торговле, конкурентоспособности и интеграции в многостороннюю систему торговли. Все это возможно благодаря технической помощи в области стратегии внешней торговли, услуг, помогающих в торговле на институциональном уровне, услуг, поддерживающих развитие предприятий, управление частным сектором, общественные поставки и управление качеством экспорта.

В большинстве этих областей ИТС оказал техническое содействие в регионе (и в СНГ в целом), вследствие чего организация знает нужды и потенциал этих областей в упомянутых странах. Более того, ИТС обладает соответствующей апробированной методологией для развития межрегиональной торговли - Восток-Восток, примененной в регионе в более широком аспекте.

Однако, в ходе реализации Программы есть необходимость дальнейшей оценки и/или обоснования спроса в государственном и частном секторах в некоторых, из шести предлагаемых модулях Программы и в двух предлагаемых целевых странах (Таджикистан и Туркменистан).

Следовательно, предполагается осуществление Программы в две фазы. Планируется, что первая фаза будет состоять из существенного технического сотрудничества и дальнейшего обоснования потребностей в отобранных модулях и странах с тенденцией хорошей приспособляемости к сущности компонентов второй (основной) фазы Программы. Это будет отражено в пересмотренных годовых рабочих планах для второй фазы.

Программе по осуществлению деятельности, разработанной в тесном сотрудничестве с заинтересованными правительствами в регионе, благоприятствует доверие правительства.

Осуществление всей Программы должно быть гибким. Определение отправных точек и достижений позволит гибко приспособлять модули Программы, в случае изменения обстоятельств и возникновения потребностей в регионе.

В целом, четкие связи и совместные действия должны осуществляться в шести модулях для обеспечения позитивного воздействия на деятельность, реализуемую на национальном и региональном уровнях. Подходы по обеспечению устойчивых совместных действий в основной фазе должны быть тщательно разработаны в первой фазе. Основные совместные действия должны быть разработаны с учетом определенных нужд и деятельности, осуществляемой в одном модуле. Например, развитие межрегиональной торговли и/или развитие стратегии внешней торговли для их продолжения в других Программах. Например, прямая помощь предприятиям малого и среднего бизнеса (МСП) и/или ресурсному центру для осуществления качественного управления и/или предоставление специфической информации по торговле или иной области. Прямая помощь отобранным предприятиям будет осуществляться во всех модулях, т.е. помощь в понимании СМТ, помощь предприятиям в улучшении качества продукции и управлении сетью поставок, помощь в осуществлении внешней и внутренней стратегии по экспортному маркетингу и т.д.

Планирование и реализация программной деятельности должны осуществляться в тесном сотрудничестве с соответствующими государственными организациями-партнерами и коммерческими предприятиями и организациями в участвующих странах. Работа на уровне регионов должна осуществляться в тесном сотрудничестве с Исполнительным Комитетом Межгосударственного Совета. Необходимо следовать принципу дополнения, т.е. делегирования обязанностей по возможности низшему звену, наиболее близко находящемуся к бенефициарам. Современная информация и коммуникационные технологии должны быть максимально задействованы в период планирования и реализации Программы, такие как: веб-сайт, видеоконференции и т.д.

Предполагается, что реализация Программы должна начаться параллельно во всех пяти странах. Однако, наиболее реалистично начало и активизация Программы в трех странах - таких как, Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан, где ИТС уже осуществлял

технические Программы, хорошо зная специфику стран и имея налаженные контакты, и где уже побывали миссии.

Две другие страны, такие как Таджикистан и Туркменистан могут быть приглашены к участию в реализации Программы с самого начала, но если реалистично смотреть на беспокойную ситуацию и отсутствие возможностей для оказания технической помощи в сфере, касающейся торговли, то наиболее вероятней привлечение этих стран для реализации Программы на более позднем этапе.

В Центральной Азии осуществляется ряд проектов в области развития внешней торговли на национальном и региональном уровнях, которые финансируются различными международными организациями. Программа предусматривает координацию деятельности с действующими Программами по развитию внешней торговли в Центральной Азии и для этой цели ИТС будет активно консультироваться по этим вопросам с заинтересованными донорами.

Особое внимание будет уделено обеспечению тесного сотрудничества с действующим Швейцарским - МФК партнерским соглашением, согласно которому МФК осуществляет техническое сотрудничество в определенных областях, в частности в развитии частного сектора (МСП) в Кыргызстане, Таджикистане, Узбекистане и Туркменистане. Тесные совместные действия должны осуществляться в тех областях, где обе организации могут успешно дополнять свои преимущества и специфические стратегические подходы. Это может быть в области развития МСП, сетевого менеджмента и развитии приграничной торговли. Способы достижения этого необходимо совместно разработать на месте. Указания даны в этой главе под соответствующими модулями.

Также планируется тесное сотрудничество со Швейцарской Программой по Продвижению Импорта (ШППИ) во всех действиях по вхождению в имеющие высокие требования рынки, особенно европейские. Также в числе прочего возможно сотрудничество в области управления качеством на производственном уровне.

Рекомендованная техническая помощь принимает во внимание высокий уровень технического образования в регионе. Необходимо нанимать на работу русскоговорящих специалистов из партнерских ассоциаций ИТС, в странах, успешно перешедших к рыночной экономике.

Каждая из этих пяти стран находится в различной политико-экономической ситуации. Несмотря на то, что все они пожидают плоды общего советского наследия и говорят на общем для всех втором языке, очевидно, что все они имеют различные политические и культурные особенности, в связи с чем в каждой стране необходим отдельный подход и план реализации. Несмотря на это одной из задач этой Программы должна быть демонстрация пользы и поддержка возможного развития более тесных региональных связей.

1. Модуль 1: Развитие межрегиональной торговли в Центральной Азии

Для всех стран важно развитие межрегиональной торговли, которая должна быть направлена на СМТ и приграничные рынки России и Китая, принимая во внимание развитые мировые рынки. По просьбе всех стран в развитии межрегиональных торговых связей между странами должен превалировать практический, ориентированный на результат, подход. Подход должен принимать во внимание политическую ситуацию в регионе, которая в настоящее время может быть наиболее оптимальной для более тесной экономической региональной интеграции. Однако, развитие межрегиональной торговли и более тесное экономическое сотрудничество будет очень важно для региона на более долгосрочной основе. Подход должен фокусироваться исключительно на практическую, бизнес-ориентированную деятельность, направленную на развитие торговли (фактические бизнес-сделки) между деловыми кругами каждой страны и не вмешивающуюся во внутренние политические дела государств. Этот подход был успешно апробирован в рамках регионального проекта, реализованного ИТС совместно с Секретариатом Организации по Экономическому Сотрудничеству.

Такой практический бизнес-подход (сверху вниз) должен начаться с анализа о течения торговли для определения продукции и секторов, которые дают многообещающие межрегиональные торговые прогнозы. За анализом должно проводиться исследование спроса и поставок для детального документирования бизнес-практик в различных странах Центральной Азии на основе обмена продуктов и завершится собранием продавцов-покупателей с участием ключевых предприятий, определенных в результате исследования.

Обзор трудностей в торговле должен быть проанализирован на основе реальных случаев и в ответ, на что должны быть разработаны прагматические действия по расширению практической торговли в регионе (включая адаптацию и развитие продукции, улучшение качества продукции и т.д.).

В свете возврата к относительному экономическому росту и стабильности в регионе, эта модель стремится к преимуществам в традиционных торговых связях в регионе для дальнейшего оживления экономического роста. Она (модель) стремится к совместимости с остальными пятью моделями в Программе. Общность с другими моделями состоит в том, что эта модель эффективно задействует суть и возможности, которые другие модели будут выполнять и строить. Стратегия внешней торговли, ресурсный центр для МСП в многосторонней торговой системе, закупки в государственном и частном секторах и ресурсный центр в управлении качеством воздаст бенефициарам, как организациям, так и предприятиям в области знаний и возможностей.

Эффективность различных модулей будет очевидна, когда предприятия

попытаются сгенерировать бизнес в реальных жизненных условиях и успешно установят деловые связи и при этом получают выгоду от торговли со странами-партнерами в регионе.

Ожидается, что деятельность в течение первой фазы должна продемонстрировать потенциал и результаты воздействия, которые реальная бизнес-ориентированная деятельность, может получить от продвижения просто бизнеса к бизнес-сделкам.

Как предполагается Швейцарской партнерской Программой определение напряженности на уровне предприятий по расширению приграничной торговли будет очень важным "вкладом" в подходе ИТС по развитию межрегиональной торговли. В то время как этот модуль фокусируется в основном на микро- и мезоуровнях, МФК концентрируется на макро- и мезоуровнях. Следовательно, в рамках этого модуля ИТС будет концентрировать внимание на развитии межрегиональной торговли, которая естественно включает в себя приграничную торговлю. Как для развития приграничной торговли, так и для всеобъемлющей межрегиональной торговли, сектор переработки продукции будет иметь важное значение, а следовательно будут развиваться совместные усилия по их реализации.

2. Модуль 2: Стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, включая электронную торговлю

В течение первой фазы развитие стратегии внешней торговли будет обеспечивать общее руководство, необходимое для всеобщего переформулированного подхода и будет обеспечивать национальное согласие по этому вопросу. Соответствующий анализ, во-первых, национального экспортного потенциала, во-вторых, институциональной инфраструктуры торговли (в тесном сотрудничестве с оценкой рынка для услуг по поддержке торговли согласно модулю 3 приводится ниже), и в третьих, будут предприняты действия и процедуры, воздействующие на внешнюю торговлю.

Для обеспечения реализации стратегии внешней торговли предполагается организация республиканских круглых столов и возможно регионального. Этот подход обеспечит поддержку на национальном и региональном уровнях. Государственные лица высокого ранга должны председательствовать на круглых столах с участием ключевых министерств, отобранных частных предприятий и международных организаций, таких как ИТС, Всемирный Банк и т.д. Основной целью этих столов будет обсуждение и принятие необходимых решений в области развития стратегии внешней торговли, ее составных компонентов, институциональной ответственности, расписания, финансирования, необходимых человеческих и технических ресурсов и т.д.

Для развития стратегии внешней торговли необходимо вовлекать в этот процесс высшие государственные органы, такие как аппарат Премьер-Министра РК, Администрацию Президента РК для общей координации деятельности модуля в

качестве четкого инструмента по его реализации.

Модуль 2 логически следует за развитием и реализацией национальной стратегии внешней торговли (НСВТ). Она должна рассматривать существующую ситуацию, в частности, как и до какой степени, вовлечены в процесс на национальном уровне соответствующие стейкхолдеры*. Это даст подтверждение тому, что механизм консультаций в этой области действует, что поддержка развития торговли "работает" э ф ф е к т и в н о .

* лицо или группа лиц, бенефициары, инвесторы или доноры

Модуль также должен работать с членами системы для обеспечения процесса планирования НСВТ, в частности, с использованием инструментов для анализа сектора и потенциала продукции, развития осведомленности, в отношении воздействия новой информации, коммуникационных технологий и электронной торговли, в частности. Необходимо отметить, что процесс НСВТ более важен, чем сама стратегия, ценность ее во многом зависит от устойчивости процесса, используемого для его подготовки. Далее , этот процесс должен быть разработан так, чтобы ускорить реализацию и рассмотрение Н С В Т .

Кульминацией первой фазы является организация регионального Исполнительного Форума, организованного по этой модели.

3. Модуль 3: Создание ресурсных центров МСП для осуществления связей с Системой многосторонней торговли (СМТ), включая институты, стимулирующие развитие торговли (Trade support institutions - TSI)

В Центральной Азии только Кыргызстан является членом ВТО. Но согласно прогнозам Китайского Пиар* другие страны, включая Россию, вскоре войдут в состав этой организации. Это является результатом потребности в расширении бизнеса, в частности, МСП в этих странах имеет четкое представление о преимуществах вхождения в ВТО и повышении конкурентоспособности для получения прибылей.

* О т P R - p u b l i c r e l a t i o n s

В дополнение, национальные возможности институтов по поддержке торговли (далее - ИПТ) и развития экспорта предприятий нуждаются в укреплении или развитии. А следовательно, эти ИПТ будут важным инструментом по распространению информации о ВТО, ее требованиях, о распространении и возможностях бизнеса наряду с изменяющейся СМТ. Институциональное развитие является важным, но чувствительным вопросом в регионе. Существующие ИПТ работают по старой

накатанной схеме или контролируются соответствующими правительственными органами. Пока прогрессивные предприятия неохотно работают с этими институтами, существует сопротивление при вхождении в новые ассоциации или институты. Это сопротивление объясняется тем, что в прошлом, все ассоциации или институты обладали больше контролирующими функциями, чем обслуживающими.

Следовательно, в течение первой фазы предполагается рассматривать существующую ситуацию в странах реализующих Программу с участием всех соответствующих стейкхолдеров на национальном уровне.

Поскольку рынок для ИПТ в Центральноазиатской экономике не совсем развит или вовсе не существует, в течение первой фазы будут определены и оценены возможности способных ИПТ. Далее будет создана местная система, способная оценивать ситуацию на деловом уровне, развитие и функционирование национальных способностей, относящихся к вопросам по ИПТ. После оценки требований будут сделаны предложения по укреплению возможностей участвующих ИПТ, которым будут адресованы специфические вопросы по проблемам СМТ, и которым будет оказана поддержка в их работе. Последнее будет реализовано в течение второй фазы.

Беря во внимание ситуацию с донорами, с координацией или возможно с развитием стратегического партнерства (например, с НЦТС, МФК и/или с ТАСИС-ЕС) будет активно продолжаться в течение первой фазы, также как и во время основной фазы Программы. В отношении развития или укрепления института по поддержке торговли рекомендуется перенять опыт НЦТС, который постоянно работает в этой области на региональном уровне.

В дополнение, необходимо развивать тесное взаимодействие с МФК, используя находки базовых исследований по МСП, запланированные в Узбекистане и остальные выборочные действия по созданию и облегчению бизнеса и развитию МСП в Центральной Азии.

Для подготовки делового сообщества, в особенности в области МСП, будет предоставлена дополнительная помощь в поддержку того, что уже существует в регионе. У всех предприятий, в особенности у предприятий МСП, ориентированных на экспорт, отсутствует понимание международного маркетинга. Экспорт осуществляется не систематически, для этого предпринимаются специальные действия. Для успешного развития устойчивого экспорта, необходимо предоставлять предприятиям или бизнес-сектору всестороннюю помощь на долгосрочной основе. К этому вопросу обратимся в последующей основной фазе Программы.

4. Модуль 4: Поставки для частного и государственного секторов

(i) Под-модуль 4.1: Поставки и система управления поставками

Прямыми бенефициарами этого под-модуля будут ИПТ, работающие в области поставок и системе управления поставками, тренеры, эксперты, консультанты,

управленческие группы организаций. В отобранных приоритетных секторах деловым сообществам будет оказана прямая помощь в сотрудничестве с партнерскими организациями в форме обучающих семинаров, доступа к публикациям ИТС, руководствам и информационной базе данных.

Первая фаза будет включать секторальную поддержку в исследовании окружающей системы, которой необходимо дать определение, оценить бизнес-осведомленность и желание воспринимать изменения и планировать Программу. Главная фаза Программы будет концентрироваться на реализации в соответствии с требованиями, определенными в первой фазе, и будет включать работу по развитию партнерских организаций, передачу и адаптацию обучающих материалов, информационные и оценочные материалы. Следовательно, продолжительность национальной и международной поддержки со стороны профессиональных институтов по поддержке будет расширена благодаря введению в международную систему по поддержке ИПТ, партнерам и помощи каждой организации для развития самоустойчивости.

Первая фаза будет использована для утверждения начального восприятия ситуации и потребностей каждой страны посредством консультаций с представителями промышленных и бизнес-кругов, поддержки торговли и продвижения ИПТ, заинтересованных министерств, ученых и консультантов в области поставок для экспорта и системы управления закупками. Во время проводимых семинаров на этой стадии будет оценена осведомленность о практике управления международной системой поставок при обсуждении широкого круга вопросов и технических препятствий как это видится зарубежным и местным торговым партнерам. Результаты этих обсуждений и исследований лягут в основу отчета об оценке потребностей частного сектора этого модуля и последующих планов по реализации Программы.

Эти обсуждения также помогут определить перспективные национальные организации-партнеры, заслуживающие доверия или, которые будут заслуживать доверие, в глазах делового сообщества, которому они служат. Одна или две организации, в зависимости от географического месторасположения и деловой обстановки в стране, будут отобраны для работы с ИТС в качестве национального партнера по реализации Программы. С каждым партнером ИТС будет работать в течение трех лет над разработкой бизнес-плана, основанного на информации о требованиях для закупок и по системе экспортных поставок, услугах, возможности организаций и их тренеров. Работа будет продолжена и реализована в основной фазе Программы, подлежащей успешному выполнению в ее первой фазе.

Система управления поставками будет разработана проектом ИТС в горной промышленности Кыргызстана. В этом модуле ИТС сконцентрируется на развитии навыков и знаний в системе управления закупками и поставками во всех Центральноазиатских странах. ИТС намерена передать глубокие знания широкому кругу бенефициаров и по секторам, и в тоже время будет построена основа для

долгосрочной профессиональной технической помощи на местах. МФК наметила в качестве бенефициара Kumtor Operating Company, тем самым, укрепляя воздействие проекта МФК.

(ii) Под-модуль 4.2: Государственное обеспечение

Проблема номер один - поддержка согласованной Программы в регионе, представляющая явное различие в политике неэкономических подходов. Например, Кыргызстан имеет закон о закупках и как член ВТО взял обязательство присоединиться к многостороннему Государственному Договору по Закупкам (ГДЗ). Присоединение к Договору требует прозрачной государственной системы закупок, открытой для других членов ГДЗ, и оговоренной во время многосторонних незавершенных обсуждений. Казахстан принял закон о закупках и организационный план по реализации реформы в области закупок, но не имеет достаточного количества обученных специалистов для ее осуществления. Узбекистан два года назад разработал проект закона по организации реформ в области государственных закупок, но проект закона до сих пор находится на рассмотрении в Парламенте, возможно, потому что поддержка больше требуется частному сектору, чем плановой экономике.

Очевидна необходимость широкого регионального обучения по вопросам государственных закупок. В настоящее время Всемирным Банком проводится ограниченное количество обучающих семинаров по вопросам закупок. Пока такое обучение не скоординировано и основано на Программах. Оно не оказывает правительству помощь в становлении хорошими менеджерами в системе закупок, не финансируемых банками. Без устойчивой системы обучения, проведенные на сегодня номинальные реформы, не будут эффективны. К примеру, Всемирным Банком выявлена необходимость в Кыргызстане усиления институциональных возможностей и проведения обучения в области закупок для поддержки реформ. Новый закон или организация не будут эффективно действовать без практической подготовки. Ни на республиканском, ни на региональном уровнях не имеется базы для подготовки кадров в области государственных закупок. Более того, в республике не имеется ни систематического обзора требуемого обучения, ни исследований, как региональный подход может дополнить эффективность подобного обучения.

В то время как ЮСАИД оказывает помощь в разработке Программы закона по закупкам, а ВТО предоставляет информацию по процедурам вступления в ГДЗ, отсутствуют сами рабочие модели по эффективной политике реализации юридической системы. Например, в области политики оказания помощи предприятиям МСП. Не существует эффективных инструментов для подготовки приглашений для участия в тендере, их организация, форма объявления о тендере, компенсация поставщикам или эффективные технологии управления контрактами.

В связи с этим предлагается поддержать правительства Центральноазиатских стран

- Региональном согласовании положений о государственных закупках и в доступе предприятий МСП к закупочным рынкам в регионе как средстве расширения межрегиональной торговли;

- Улучшении национальной системы закупок посредством прозрачных положений и процедур, повышении профессионализма и снижении возможностей для коррупции;

- Усиление возможностей системы национальных закупок по улучшению управления потреблением как при донорской помощи, так и при самофинансировании, при осуществлении эффективных закупок, относящихся к Программам по развитию инфраструктуры.

5. Модуль 5: Создание инфраструктуры по управлению качеством

Помимо всех других мероприятий на институциональном уровне и на уровне предприятий, проводимых в регионе, эта область не избалована вниманием доноров.

Рекомендуется предпринять действия по оценке потребностей для этого модуля до определения специфических подходов, включая результаты, деятельность и выводы могут быть сформулированы. Инфраструктура для Стандартизации, Гарантирования Качества, Аккредитации и Метрологии (СГКАМ) должны быть разработаны с учетом потребностей затронутых стран.

Для получения всеобъемлющих сведений о ситуации в регионе в этой области, необходимо провести оценку инфраструктуры существующей СГКАМ в каждой стране. Должна быть определена потребность страны в СГКАМ, основанная на текущем и потенциальном экспорте как определено в модуле 2. Должен быть проведен анализ пробелов для определения нужд и модернизации инфраструктуры СГКАМ. Необходимо сконцентрироваться на развитии инфраструктуры СГКАМ применительно к условиям для ускорения доступа к современному и потенциальному экспорту. Но необходимо также взять во внимание рационализацию процедур по контролю импорта в отношении стандартов и соответствия оценки. Этот подход включает также развитие осведомленности в деловом сообществе по вопросам СГКАМ, связанных с продвижением экспорта и доступом к рынку.

6. Модуль 6: Информация в области торговли

Подход по внедрению торговой информации должен использовать проверенные методологии информационного менеджмента ИТС и обучающие технологии:

- Сделать оценку потребностей пользователя и возможности информационной службы в регионе, построенной на исследованиях, проведенных в Кыргызстане и Казахстане;

- Предоставить решения по усилению служб торговой информации в каждой стране, применительно к местным условиям;

- Если МФК решит ввести языковую приспособленную версию своей Глобальной

системы Интернет-инструментария для МСП в серверы провайдеров, это может быть интересным инструментом по распространению информации о зарубежной торговле и вопросов, связанных с ней.

D. Продукция и деятельность

Цели развития

Сделать вклад в интеграцию Центральноазиатских стран в Систему Многосторонней Торговли, чтобы дать возможность получать выгоду от возможностей, предложенных международной торговой системой.

1. Модуль 1: Развитие межрегиональной торговли в Центральной Азии

Срочные цели

Срочной целью этого модуля является определение торгового потенциала и места стратегии по расширению межрегиональной торговли при помощи апробированных инструментов и подходов.

Индикаторы успеха:

- Распространена информация (определенная и подтвержденная) о возможностях межрегиональной торговли;
- Определенные бизнес-организации или ИПТ обучены и способны проводить исследования по поставкам и потребностям в одном приоритетном секторе;
- Бизнес-практика подтверждена и распространена в одном приоритетном секторе для каждой страны-участницы, включая профиль компании;
- Позитивная оценка собрания продавцов или покупателей со стороны участвующих предприятий.

Результат 1.1:

Анализ торгового потока для определения неиспользованного потенциала в межрегиональной торговле пяти стран-участниц.

Деятельность 1.1.1. Сделать анализ торгового потока участвующих стран Центральноазиатского региона для определения профилирующих продуктов или группы продуктов, значительно характеризующих торговлю стран в отличие от остального мира, но не обязательно между ними;

Деятельность 1.1.2. Предоставить стейкхолдерам результаты анализов, развить осведомленность о существующем торговом потенциале в регионе и предоставить (в рамках

соответствующих механизмов Программы)
рекомендации как использовать потенциал для
усиления межрегиональной торговли.

Р е з у л ь т а т 1 . 2 :

Возможности организаций частного сектора и соответствующих государственных партнеров успешно усилены, благодаря анализу и исследованию существующих поставок и требуемых условий для продовольственного сектора со значительным потенциалом для расширения межрегиональной торговли в соответствующих странах.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 2 . 1 :

Определить подходящие бизнес-организации или ИТП, способные работать после прохождения обучения, проведения исследования по поставкам и потребностям.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 2 . 2 :

Отобрать приоритетную продукцию или секторы, на которых сконцентрируются последующие модули и провести обучение по проведению исследования по поставкам и потребностям.

Р е з у л ь т а т 1 . 3 :

Проведены исследования по поставкам и потребностям в странах-участницах по приоритетным секторам или продуктам, включая компанию или профиль продукции с предоставлением детальной информации о дополнительном торговом потенциале в регионе.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 3 . 1 :

Провести исследования по поставкам и потребностям и составить информацию о компании или профиле продукции, определенном секторе или группе продуктов.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 3 . 2 :

Распространить результаты исследований стейкхолдерам.

Р е з у л ь т а т 1 . 4 :

Проведено одно собрание пилотных продавцов-покупателей с участием как максимум 30 предприятий, участвующих в Программе стран.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 4 . 1 :

Провести одно собрание пилотных продавцов-покупателей с участием отобранных производителей продукции или поставщиков и покупателей.

Д е я т е л ь н о с т ь 1 . 4 . 2 :

Определить специфические трудности в развитии межрегиональной торговли в определенной группе продуктов/секторе. Обсудить проблемы с задействованными предприятиями и государственными чиновниками и сформулировать дальнейшие предложения для их преодоления в рамках всей Программы.

Б ю д ж е т - М о д у л ь 1

Бюджетная линия!	Описание	!Количество !	!US \$!
!		сотрудников!	
11.03	Советник по продвижению торговли	5	45,000
11.51	Специалист по анализу торговли	2	28,000
15.01	Транспортные расходы		20,000
	С у б - к о н т р а к т ы :		
21.01	5 исследований по поставкам и спросу (5 x 2,500)		12,500
32.01	Пилотные встречи продавцов/покупателей		15,000
ВСЕГО			120,500

Р е з у л ь т а т ы :

- Советник по продвижению торговли отвечает за результаты по развитию и усилению бизнеса в регионе, он/она предоставляет консультации и следит за тем, чтобы предложения по бизнес-сектору дошли до соответствующих агентств и разрабатывает предложения для всей Программы по развитию межрегиональной торговли.

- Специалист по анализу проводит анализ торговых потоков, анализирует состояние существующей межрегиональной торговли и определяет неиспользованный потенциал в торговле между странами-участницами.

- Транспортные расходы предусмотрены для двух членов Программы и DSA.

- Субконтракты предусмотрены для отобранных местных агентств для проведения исследований по поставкам и спросу.

- Предусмотрено групповое обучение для организации пилотной встречи продавцов/покупателей.

2. Модуль 2: Стратегия зарубежной торговли - развитие национального экспорта, включая электронную торговлю

Н е п о с р е д с т в е н н а я з а д а ч а :

Способствовать усилиям стран-участниц (организациям, как государственного, так и частного сектора) по разработке эффективного планирования развития экспорта, включая разработку и/или завершение национальных внешнеторговых стратегий и разработку и/или усиление соответствующих систем поддержки торговли, включая все соответствующие заинтересованные стороны, с целью достижения применения

усиленного, единого подхода к развитию внешней торговли в каждой из выбранных стран.

Индикаторы успеха (для каждой страны):

- Рекомендации по уполномоченному органу согласованы, и руководящее агентство определено;

- Процесс стратегического планирования разработан и согласован;

- Национальные внешнеторговые стратегии для каждой страны-участницы разработаны;

- Три производственных сектора, обладающие хорошим экспортным потенциалом, определены, и консенсус, который будет поддерживаться при исполнении всех модулей Программы достигнут;

- Оценка возможности электронной торговли подготовлена, опубликована и разослана для обсуждения основным заинтересованным сторонам;

- Национальные "круглые столы", посвященные вопросам электронной торговли, проведены, и специальные группы по изучению электронной торговли определены;

- Усиленная Национальная торговая стратегия (НТС) разработана совместно с основными заинтересованными сторонами и опубликована.

Результат 2.1:

Усиленный штат разработчиков политики в каждой выбранной стране по определению и отбору продукции и секторов, обладающих экспортным потенциалом.

Шаг 2.1.1.: Провести анализ по секторам для определения трех производственных секторов, обладающих хорошим экспортным потенциалом, в каждой стране.

Шаг 2.1.2.: Предоставить выбранным институтам поддержки торговли (TSI) доступ к Интерактивной Торговой Карте ИТС, интерактивной базе данных, содержащей мировой спрос и предложение по более чем 5 000 наименованиям продукции; база данных будет адаптирована (с точным названием и логотипом) для различных аналогов TSI в странах-участницах.

Шаг 2.1.3.: Осуществить обучение в области рыночного анализа для одного представителя от каждой партнерской организации TSI, а также поддержку организации-партнеру с тем, чтобы обеспечить надлежащее использование Интерактивной торговой карты для разработки национальной и секторальной стратегии.

Результат 2.2.:

Схема уполномоченного органа, например, национального экспортного совета или другой подобной организации, определена в каждой стране; определены ведущие

исполнительные агентства.

Шаг 2.2.1.: Обзор и анализ для каждой страны текущего состояния разработки, планирования и исполнения национальной торговой стратегии; определение существующих ключевых сетевых партнеров, способствующих торговле.

Шаг 2.2.2.: Посоветовать, основываясь на анализе и опыте разработки стратегий экспорта, подходящий процесс, включая сетевой механизм и принимая во внимание специфические особенности страны.

Шаг 2.2.3.: Провести национальные семинары с целью представления, обсуждения и нахождения консенсуса по результатам и рекомендациям анализа, а необходимой работе для исполнения основной фазы

Программы.

Результат 2.3.:

Проводящийся процесс стратегического планирования усилен и еще более развит.

Шаг 2.3.1.: Разработать процесс для обзора, подготовки и реализации национальных торговых стратегий.

Результат 2.4.:

Повышенная заинтересованность среди сторон в отношении использования новой информационной и коммуникационной технологии в развитии торговли.

Шаг 2.4.1.: Для каждой страны проанализировать текущее планирование электронной торговли и возможности осуществления, сетевых партнеров по электронной торговле и имеющие место действия в области электронной коммерции внутри страны (например, переучет товаров с отчетом в качестве результата).

Шаг 2.4.2.: Провести встречу ключевых заинтересованных сторон с целью определения самых лучших национальных и международных практик, проблем и подходов к электронной торговле.

Результат 2.5.:

Пересмотренная, усиленная и опубликованная национальная торговая стратегия (NTS) для каждой страны-участницы разработана, и возможности регионального обмена опытом предоставлены.

Шаг 2.5.1.: Предоставить руководство сетевым партнерам в каждой стране по использованию реформулированного процесса стратегического планирования с целью

подготовки и усиления их NTS посредством проведения серии национальных "круглых столов";
 Шаг 2.5.2.: Организовать региональный симпозиум, посвященный стратегии развития внешней торговли ("исполнительный форум"), с целью обсуждения результатов помощи, предоставленной за время осуществления первой фазы Программы и освещения некоторых ключевых проблем торговой стратегии, требующих дальнейшей помощи в их решении.

Р е з у л ь т а т 2 . 6 . . :

Предложение модуля по исполнению NTS и усилению институциональных структур для предоставления услуг предприятиям по поддержке торговли подготовлено .

Шаг 2.6.1.: Подготовить модуль по исполнению NTS и усилению институциональных структур по предоставлению услуг по поддержке торговли для включения в последующий документ основной фазы Программы.

Б ю д ж е т - М о д у л ь 2 :

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США
11.04	Советник (разработка стратегии)	3	39 000
11.52	Консультант по развитию внешней торговли	2	38 000
11.53	Рыночный аналитик (L-3)	2	18 000
11.54	Специалист по электронной торговле	1	19 000
15.02	Служебные командировки		14 000
17.02	Национальные консультанты	6	6 000
32.02	Групповое обучение (исполнительный форум)		50 000
32.03	Интерактивная Торговая Карта для всех стран	36 000	
	В с е г о :		220 000

В л о ж е н и я :

- Советник по развитию внешней торговли (FTD) будет отвечать за обеспечение того, чтобы шаги 1-6 были выполнены, а цели - достигнуты. Он/она должен(а) предоставить техническую поддержку заинтересованным сторонам на национальном

уровне, другим советникам и консультантам; организовать региональный симпозиум по NTS и подготовить предложение по NTS для его включения в основную Программу.

- Консультанты по FTD должны предоставить консультации заинтересованным сторонам по вопросам членства и работы национальной системы поддержки торговли, сформулировать процесс планирования и завершить NTS для каждой страны. Консультанты также должны оказать поддержку проведению Симпозиума.

- Рыночный аналитик должен провести анализ по секторам с целью определения потенциала для экспорта и определения трех приоритетных секторов для каждой страны. Различные сектора экспорта будут оцениваться относительно десяти ключевых критериев рыночного анализа, и эта информация будет предоставлена для использования при подготовке NTS.

- Специалист по электронной торговле должен провести национальные семинары по электронной торговле и стратегии электронной торговли. Это будет направлено на наработку необходимых знаний среди лиц, осуществляющих национальную стратегию по электронной торговле с тем, чтобы дать им возможность составить эффективные программы по стимулированию электронной торговли.

- Предусмотрено групповое обучение, включающее в себя организацию и проведение национальных семинаров и организацию финансируемого Правительством Швейцарии/ИТС Симпозиума ("Форум для руководящего состава") в регионе.

- Интерактивный доступ к Интерактивной Торговой Карте, наиболее полной интерактивной базе данных в отношении охвата стран и перечня продукции.

3. Модуль 3: Создание ресурсных центров МСП для осуществления связей с Системой многосторонней торговли (СМТ), включая институты, стимулирующие развитие торговли (Trade support institutions - TSI)

Непосредственная задача:

Непосредственной задачей Модуля 3 является создание базы в имеющихся отношении к малому и среднему бизнесу TSI, способствующих торговле, с тем, чтобы ознакомить МСП и другие предприятия с базовыми принципами и правилами, а также последствиями для бизнеса СМТ.

Индикаторы успеха:

- Четкий план для отобранных TSI разработан, и полное право собственности передано;

- Операционный механизм для обеспечения активного диалога между деловыми кругами и правительством по вопросам, относящимся к Всемирной торговой организации (ВТО) или, в случае Кыргызстана, по вопросам, касающимся выполнения соглашений ВТО, создан;

- Формирование и практическая работа национальных систем с целью информирования и распространения последствий СМТ для бизнеса.

Р е з у л ь т а т 3 . 1 . :

Имеющие отношение к МСП институты, способствующие торговле (TSI) определены, и процесс их усиления начат (будет продолжен в ходе исполнения основной фазы Программы) с тем, чтобы TSI могли:

- Принять на себя распространительную функцию по регулярному информированию МСП о последствиях СМТ для бизнеса;
- Оказывать им помощь в улучшении их деловой активности по пользованию преимуществами СМТ (последнее технически должно быть решено во время исполнения основной фазы Программы); и
- Представлять интересы делового сообщества в диалоге с государственными органами по таким вопросам, как присоединение к ВТО или, в случае Кыргызстана, выполнение соглашений ВТО.

Шаг 3.1.1.: Определение подходящих TSI в странах-участниках
(в соответствии с действиями, предпринятыми в
м о д у л е 2) .

Шаг 3.1.2.: Оценить знания, возможности и потенциал имеющих
отношение к ВТО отобранных TSI для изучения МСП/
делового сообщества .

Шаг 3.1.3.: Разработать план (бизнес-план) для отобранных TSI
по принятию лидирующей роли в представлении
интересов МСП (делового сообщества) в
Правительстве и при исполнении обязательств и
п р а в В Т О .

Шаг 3.1 4: Обсуждение последствий для бизнеса членства
страны в ВТО за "круглым столом" в Бишкеке с
участием отобранных TSI и представителей торговых
МСП и других предприятий. Представители деловых
кругов из других четырех стран должны быть также
приглашены на это мероприятие.

Р е з у л ь т а т 3 . 2 :

Создание местных систем с участием бизнес-сектора, государственных органов, академических кругов и других институтов и лиц, заинтересованных в использовании преимуществ, предоставляемых СМТ; системы должны поощряться отобранными TSI.

Шаг 3.2.1: Организовать встречи в странах-участницах
Всемирной Торговой Электронной Сети (Таджикистан,
Туркменистан и Узбекистан) и теми странами,
которые еще не являются членами программы

Всемирной Торговой Электронной Сети. Усиление национальных систем уже начато в Казахстане и Кыргызстане.

Шаг 3.2.2: Провести ознакомительный региональный семинар по последствиям СМТ для бизнеса с участием TSI и представителей МСП.

Результат 3.3:

Лучшее понимание влияния соглашений ВТО в приоритетном секторе в регионе, как это определяется в модуле 2 (возможными секторами могут быть текстильная и швейная промышленность, сельское хозяйство).

Шаг 3.3.1: Подготовить секторальное исследование последствий членства или нечленства стран для отобранных приоритетных секторов.

Шаг 3.3.2: Обсудить и ознакомить с результатами исследования во время проведения регионального семинара.

Бюджет - Модуль 3:

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США
11.05	Старший советник по ВТО	3	39 000
11.55	Международные консультанты по СМТ	3	57 000
15.03	Служебные командировки		14 000
17.03	Национальные консультанты	8	8 000
32.04	Групповое обучение		20 000
	Всего:		138 000

Вложения:

- Старший советник по ВТО отвечает за обеспечение того, чтобы результаты были получены, а цели достигнуты. Он/она должен(а) предоставить техническую помощь заинтересованным сторонам на национальном уровне, другим советникам и консультантам, а также поддержку мероприятиям, организуемым в соответствии с данными модулем.

- Международные консультанты по СМТ должны предоставить консультации заинтересованным сторонам на национальном уровне по вопросам исполнения Программы, и будут отвечать за проведение секторальных исследований, и принимать участие в семинарах и симпозиумах.

- Национальные консультанты должны будут предпринять секторальный анализ страны, подготовить учреждение местных систем и принимать участие в местных и

- Предусмотрено групповое обучение, заключающееся в организации национальных и региональных семинаров.

4. Модуль 4: Обеспечение частного и государственного секторов

Закупки частного сектора включают в себя нахождение источника, приобретение и управление сетью поставок для экспорта. Государственные закупки охватывают институциональные и профессиональные требования в отношении управления приобретением и распространением товаров и услуг, контролируемые государством в целях национального использования. Причиной объединения этих двух областей воедино в данном модуле является то, что в некоторых Центральноазиатских странах большая часть деятельности по нахождению источника, приобретению и распределению в настоящее время подвергается влиянию или контролируется со стороны государственных агентств. Такая ситуация меняется по мере того, как каждая страна осуществляет прогрессивные изменения в направлении установления рыночной экономики.

В данном модуле деятельность институтов, поддерживающих торговлю, имеет целью помочь процессу экономических реформ двумя способами. Во-первых, через усовершенствование навыков и знаний профессионалов частного и государственного секторов, предназначенных для осуществления новых методов посредством развития национальных институтов, предоставляющих профессиональную поддержку обучающими материалами, техническими руководствами, информационными и диагностическими инструментами. И, во-вторых, через развитие понимания среди государственных организаций с тем, чтобы они могли руководить практикой закупок и цепью поставок с целью усовершенствования деятельности отечественных поставщиков и расширения потенциала регионального рынка. Деятельность TSI в частном и государственном секторе данного модуля является дополняющей, однако, направлена на различную аудиторию. Сотрудничество охватывает обмен ресурсами, информацией и презентации на ознакомительных семинарах.

Под-модуль 4.1: Закупки частного сектора и управление цепочкой экспортных поставок

Непосредственная задача:

Получить детальное понимание цепочки поставок частного сектора и потребностей в институциональной поддержке в каждой стране региона, определяя требования, отбирая национальных партнеров и завершая стратегический план исполнения для основной фазы данного модуля.

И н д и к а т о р ы у с п е х а :

- Принятие и использование отчетов по оценке потребностей и цепочке поставок деловым сообществом и институтами по продвижению;
- Широкое и репрезентативное участие частного сектора в мероприятиях, возглавляемых институтами поддержки торговли;
- Принятие реалистичного, укрупненного бизнес-плана, разработанного каждым из выбранных национальных партнерских институтов.

Р е з у л ь т а т 4 . 1 . 1 :

Завершенные обзоры сетей поставок для выбранных промышленных секторов (как они определены в Модулях 1 и 2).

Шаг 4.1.1.1: Проанализировать текущую практику функционирования цепочки поставок, их потенциал и возможности, риски, технические препятствия, мотивацию к изменению практики и введению новых технологий в не более трех из выбранных приоритетных секторов.

Р е з у л ь т а т 4 . 1 . 2 :

Отчет Оценки потребностей по:

- Требованиям к профессиональной поддержке для специалистов, работающих на предприятиях, вовлеченных в экспортную деятельность и деятельность по приобретению товаров и услуг и управлению цепочкой государственных закупок; и
- Возможностям и потенциалу TSI в этой области.

Шаг 4.1.2.1: Проанализировать потребности делового сообщества посредством консультаций с представителями промышленности и МСП, TSI, заинтересованных министерств, ученых и консультантов в области осуществления закупок и управления сетями поставок.

Шаг 4.1.2.2: Провести ознакомительный семинар и обсуждение с признанными национальными и международными предприятиями; МСП, потенциальными, национальными институциональными покупателями; и другими лицами, вносящими свой вклад в процесс осуществления закупок и управления цепями поставок.

Р е з у л ь т а т 4 . 1 . 3 :

Краткий список потенциальных национальных партнерских институтов и анализ их потенциала и возможностей.

Шаг 4.1.3.1: Определить потенциальные партнерские институты в

выбранных приоритетных секторах и отобрать наиболее перспективные из них для последующего исследования.

Шаг 4.1.3.2: Обсудить с каждым из перечисленных в вышеуказанном кратком списке институтов их ожидания и пожелания по отношению к расширению их деятельности в области осуществления закупок и управления цепью поставок с целью получения полного понимания для каждого из предполагаемых партнеров: охвата рынка, потенциала, потребностей и ограничений.

Шаг 4.1.3.3: Оценить потенциал и возможности потенциального партнерского института в области закупок и управления цепью поставок, и отобрать партнера (партнеров) для работы в фазе реализации Программы.

Результат 4.1.4:

Реалистичный трехгодичный бизнес-план, разработанный каждым из институтов, охватывающий финансовую и операционную деятельность по удовлетворению потребностей предприятий частного сектора и специалистов в области закупок и управления цепью поставок.

Шаг 4.1.4.1: Провести двухдневный семинар, посвященный задачам Программы, развитию институционального управления, маркетинговой деятельности и другим вопросам, имеющим отношение к удовлетворению потребностей развития предприятий и профессионалов.

Шаг 4.1.4.2: Способствовать проведению обсуждения вопросов планирования за "круглым столом" с целью разработки реалистичных операционных и финансовых бизнес-планов с участием соответствующих управленческих групп отобранных партнерских институтов.

Шаг 4.1.4.3: Добиться принятия укрупненного бизнес-плана и плана работ на следующие три года со стороны партнерского института и СМТ. Определить меморандум о взаимопонимании для обмена информацией, схемами, учебными материалами и философией Программы.

Рабочий план - Под-модуль 4.1:

Предполагается, что данный под-модуль будет развиваться в соответствии со следующим планом:

Событие	Предполагаемое время		
Фаза 1: Подтверждение стратегии и детальный анализ потребностей	Март-декабрь 2002 г.		
Результат 4.1.1	Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан	Март-апрель 2002 г.	
Результат 4.1.1	Таджикистан, Туркменистан	Апрель-май 2002 г.	
Результат 4.1.2	Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан	Май-июль 2002 г.	
Результат 4.1.2	Таджикистан, Туркменистан	Июнь-декабрь 2002 г.	
Основная фаза: самоустойчивость в обучении и развитии	Передача материалов,	Июль-декабрь 2002 г.	

Бюджет - Под-модуль 4.1:

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США

П е р с о н а л :			
11.56	Международный консультант	2.0	36 000
11.57	Международный консультант - Закупки	1.5	28 500
15.06	Поездки персонала Программы		7 500
16.01	Поездки СМТ		10 000
17.04	Национальные консультанты	4	4 000
21.02	Субподряд (печатание)		1 000
О б у ч е н и е :			
32.05	Групповое обучение		20 000
	Всего:		107 000

В л о ж е н и я :

(1) Вложения партнерской стороны:

Предполагается, что национальные партнерские институты предоставляют ресурсы для организации и координирования действий, имеющих отношение к данной Программе в своих странах. Соответствующий уровень финансового участия в затратах на все переданные материалы и информационную продукцию, обучение и затраты на организацию встреч будут согласовываться с каждым партнером до начала исполнения

Программы .

(2) Персонал Программы :

Национальный консультант по обучению помогает определить и проанализировать имеющийся институциональный потенциал для обучения и наблюдает за организацией семинаров для предприятий и составлением местных отчетов и бизнес-планов.

Международный консультант по вопросам закупок и поставок проводит обследование цепочки поставок в выбранных секторах, просматривает технические препятствия, практику работы, риски, потенциал цепочки поставок, мотивации к изменению практики и введению новых технологий, и выступает на семинарах (затраченное время и проезд).

Международные эксперты участвуют в семинарах по повышению бизнес-осведомленности, которые будут проходить в каждой стране. Сюда включаются специалисты по проблемам переходного периода из стран Центральной и Восточной Европы, эксперты по государственному сектору и другие эксперты в области поставок, вовлеченные в работу по другим Модулям данной Программы, а также иные специалисты, чья помощь необходима в соответствии с местными потребностями (затраченное время и проезд).

(3) Обучение :

Один семинар по улучшению знаний по вопросам, касающимся бизнеса, приблизительно на 250 человек в каждой стране с целью презентации Программы, обсуждения и оценки понимания деловыми кругами вопросов, касающихся международной цепочки поставок и определения помощи, необходимой для потенциальных партнерских институтов. Затраты включают аренду помещения, оборудование, питание и оплату переводчиков.

(4) Субподряд (печатание) :

Печатание брошюр, публикаций и раздаточных материалов для семинара.

(5) Поездки :

Командировочные расходы на поездки национальных консультантов и персонала СМТ.

Под-модуль 4.2: Государственные закупки:

Непосредственная задача :

Разработать интегрированные национальные и региональные стратегии по усовершенствованию операционной эффективности государственных закупок с целью использования улучшенных рыночных возможностей.

Индикаторы успеха :

Основным индикатором будет служить согласование и передача отчетов, произведенных за время исполнения данной фазы Программы на уровне министерств и государственных органов в каждой стране, а именно:

- Стратегии национальных и регионального подходов к осуществлению

государственных закупок;

- Описание реформ и методы их исполнения;
- Целей реформ;
- Отчета по анализу потребностей в обучении в двух или более Центральноазиатских государствах.

Результат 4.2.1:

Стратегия национального и регионального подходов к осуществлению государственных закупок для Центральноазиатских стран, разработанная с учетом:

- Схемы элементов Программы с целью оказания помощи МСП в получении доступа к государственным закупкам на национальном и региональном уровне;
- Изучение элементов рыночных принципов (например, объявлений о национальных и региональных закупках и условий для обучения);
- Целей региональной реформы процесса государственных закупок;
- Институциональных средств осуществления целей и задач; и
- Разработка критериев успеха.

Шаг 4.2.1.1: Провести форум для руководящих официальных лиц, занимающихся государственным закупками в странах Центральноазиатского региона с целью пересмотра и обновления национальных стратегий и разработки регионального подхода к усилению рыночных возможностей.

Шаг 4.2.1.2: Предложить средства по осуществлению реформ как на национальном, так и на региональном уровне.

Шаг 4.2.1.3: Установить цели для реформ, включая средства вовлечения основных представителей стран Центральноазиатского региона в систему организаций, занимающихся государственным закупками, для обеспечения эффективного обмена при разработке национальной, региональной и международной политики государственных закупок.

Шаг 4.2.1.4: Пересмотреть эффективность политик с целью:

- Развитие малого и среднего бизнеса через систему государственных закупок;
- Использования государственных закупок для расширения торговли между странами Центральноазиатского региона, а также внешней торговли с остальным миром;
- Подкрепления реформы государственных закупок в целях расширения торговли и экономической

интеграции (например, через согласование политики по закупкам, гармонизация документов по закупкам, планов электронной торговли, идентификацию потенциала для обучения и согласованные Программы обучения и предоставления консультационной помощи).

Р е з у л ь т а т 4 . 2 . 2 :

Конечный анализ потребностей в обучении по вопросам государственных закупок в двух или более странах Центральноазиатского региона и план обучения, разработаны с тем, чтобы осуществлять выработанную стратегию в соответствии с Результатом 1 в основной фазе Программы.

Шаг 4.2.2.1: Провести анализ потребностей в двух или более странах Центральноазиатского региона с целью предоставления эмпирической информации о выполненной работе по закупкам, имеющемуся уровне знаний и уровне знаний, необходимым для того, чтобы отвечать требованиям стратегии.

Шаг 4.2.2.2: Определить требования обучения.

Шаг 4.2.2.3: Пересмотреть текущие организационные модели, поддерживающие развитие знаний и навыков в области государственных закупок и порекомендовать устойчивый подход к обучению для частного и государственного секторов.

Рабочий план - Под-модуль 4.2:

Предполагается, что под-модуль будет проходить в соответствии со следующим поэтапным графиком:

Событие	!Предполагаемое время

Фаза один: Формулирование Стратегии и Анализ Потребностей	

1. Определить точки соприкосновения государственных закупок в странах Центральноазиатского региона и просматривать законы и положения, регулирующие процесс осуществления государственных закупок.	Январь 2002 г.

2. Региональный Форум по государственным закупкам для стран Центральноазиатского	Апрель 2002 г.

региона определяет руководящие принципы для модели закупок с тем, чтобы национальные стратегии придерживались регионального подхода к осуществлению государственных закупок.

3. Анализ потребностей в обучении, проведенный в двух или более странах Центрально-азиатского региона должен способствовать разработке национальной и региональной стратегий.

Основная фаза Январь 2003 г.-
декабрь 2005 г.

		Бюджет	-	Под-модуль	4.2.:
Бюджетная линия	Описание			Количество сотрудников	Долларов США
11.06	Старший советник/государственные закупки			1	13 000
11.58	Международный консультант по юридическим вопросам			1	19 000
11.59	Международный консультант по вопросам обучения			1	19 000
15.04	Служебные командировки				6 000
15.07	Поездки персонала Программы				10 000
17.05	Национальные консультанты по юридическим вопросам			4	4 000
17.06	Национальные консультанты (государственные закупки)			4	4 000
32.06	Групповое обучение				10 000
	Всего:				85 000

Участие:

(1) Вклад партнерской стороны:

- На первоначальной стадии партнерской организацией является орган, уполномоченный за осуществление государственных закупок и Министерство

финансов в странах-участницах. Министерства финансов определяют представителей ключевых министерств и других государственных органов для работы с персоналом Программы И Т С .

(2) Персонал Программы :

- Старший советник ИТС по государственным закупкам обеспечивает общую координацию Программы, формирует концептуальное представление для специфичных для региона параметров и вносит существенный вклад в осуществление Программной деятельности .

- Международный консультант по правовым вопросам - эксперт по ВТО и международным системам государственных закупок - анализирует правовые системы государств Центральноазиатского региона, подготавливает и проводит обсуждения с государствами Центральноазиатского региона на Форуме, направленных на обучение, и протоколирует результаты .

- Международный консультант по вопросам обучения - эксперт по системам государственных закупок - определяет потребности и анализирует существующий потенциал для обучения в области государственных закупок, как это законодательно оформлено государствами Центральноазиатского региона, и проводит дискуссии с государствами Центральноазиатского региона на Форуме, направленном на обучение, а также протоколирует результаты .

- Национальный консультант по правовым вопросам, хорошо знакомый с правовыми системами государств Центральноазиатского региона, оказывает помощь, а также проводит экспертизу на местах для Международного консультанта по правовым вопросам с целью обзора и анализа применяемой системы государственных закупок и имеющей к ним отношение информации, а также ознакомливает с проведенной экспертизой Центральноазиатские страны на обучающем Форуме.

- Национальный консультант по вопросам обучения помогает Международному консультанту по вопросам обучения определить потребности и проанализировать существующий потенциал по обучению государственным закупкам, в соответствии с договоренностью с государствами Центральноазиатского региона, и проводит дискуссии с государствами Центральноазиатского региона на Форуме, а также протоколирует результаты .

(3) Обучение :

Мероприятие, направленное на групповое обучение, собирает вместе государства Центральноазиатского региона на пятидневный форум для обсуждения методов улучшения закупок государственного сектора, улучшения управления в соответствии с принципами экономии, эффективности, недискриминации, прозрачности и подотчетности, а также усиления межрегиональной торговли между государствами Центральноазиатского региона .

(4) Поездки :

Затраты на поездки национальных консультантов и участников ITS на мероприятия обучающего плана, а также подготовительная деятельность.

5. Модуль 5: Управление качеством

Непосредственная цель :

Полная оценка потребностей в области СГКАМ с целью предоставления возможности для развития модуля технической помощи по Управлению качеством для основной фазы Программы. Проинформировать заинтересованные стороны, включая деловое сообщество, о значении стандартов и оценки соответствия для международной торговли.

Индикаторы успеха :

- Модуль по Управлению качеством для основной фазы Программного документа разработан совместно с заинтересованными сторонами и полностью приемлем для них.

- Полное принятие и национальные права собственности на "бизнес-план" по усилению инфраструктуры СГКАМ обеспечены.

Результат 5.1 :

Детальный план и анализ существующей инфраструктуры СГКАМ в странах - участницах :

Шаг 5.1.1: Провести инвентаризацию организаций СГКАМ в каждой стране. Это включает (но не ограничивается) национальными органами по стандартизации, национальными справочными пунктами, национальными институтами метрологии, национальными аккредитационными органами, органами по оценке соответствия (тестирование, инспекция, сертификация), национальными ассоциациями по контролю качества.

Шаг 5.1.2: Определить их адекватность и потенциал по предоставлению услуг. Рассмотреть готовность органов по оценке соответствия отвечать требованиям соответствующих международных стандартов/руководств.

Шаг 5.1.3: Посоветовать меры по улучшению их текущих услуг с тем, чтобы соответствовать требованиям международных стандартов и оказать поддержку усилиям по развитию экспорта, предпринимаемым деловым сообществом.

Р е з у л ь т а т 5 . 2 :

Вызвать заинтересованность в важных аспектах СГКАМ, оказывающих влияние на международную торговлю:

Шаг 5.2.1: Провести национальные семинары в целях повышения заинтересованности среди задействованных сторон в важности вопросов по стандартам и оценке соответствия в международной торговле, основываясь на публикации ИТС "Руководство по качеству для экспортеров".

Шаг 5.2.2: Предоставить руководство и поддержку для адаптации "Руководства по качеству для экспортеров" к местным условиям.

Шаг 5.2.3: Подготовить национальную версию "Руководства по качеству для экспортеров".

Р е з у л ь т а т 5 . 3 :

Учрежден план по усилению существующих институтов, и разработана комплексная национальная структура СГКАМ (включая те органы, которые обладают большим значением для развития экспорта, но которые до сих пор не созданы в странах-участницах, такие как органы сертификации Международной Организации по Сертификации ИСО 9000).

Шаг 5.3.1: Определить текущие и будущие потребности заинтересованных сторон (особенно делового сообщества, ориентированного на экспорт) в области С Г К А М .

Шаг 5.3.2: Провести анализ пробелов с целью определения дополнительных требований, включая услуги, существующей на настоящий момент инфраструктуры СГКАМ для того, чтобы удовлетворить потребности заинтересованных сторон, основываясь на Результате 1 и информации, полученной в 3.1.

Шаг 5.3.3: Разработать рекомендации, как создавать/устанавливать комплексную инфраструктуру поддержки торговли в СГКАМ, в странах-участницах.

Шаг 5.3.4: Провести региональный семинар с целью обсуждения результатов и обмена опытом, накопленным в области СГКАМ между странами-участницами, а также для рассмотрения "бизнес-планов" по СГКАМ в пяти странах.

Б ю д ж е т - М о д у л ь 5 :

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США
11.07	Старший советник по управлению качеством	3	39 000
11.60	Международный консультант по метрологии/тестированию	2	38 000
15.05	Служебные командировки		15 000
15.08	Служебные командировки (национальные)		5 000
17.07	Национальные консультанты по управлению качеством	15	15 000
21.03	Субподряд (перевод и печатание "Руководства по качеству для экспортеров")		10 000
32.07	Групповое обучение		12 000
	Всего:		134 000

В л о ж е н и я :

- Старший советник по управлению качеством экспорта, который будет отвечать за управление данным модулем и осуществление специальных действий.

- Международный консультант по метрологии и тестированию должен будет работать совместно со старшим советником по управлению качеством экспорта.

- Национальные консультанты должны будут осуществлять шаги 5.1 и 5.3. Они также собирают материал до осуществления работ на местах и завершают сбор дополнительной информации после проведения работ на местах. Они планируют визиты по осуществлению работ на местах и отвечают за подготовку административной и материально-технической поддержки семинарам и региональным симпозиумам. Всего требуется 3 сотрудника для каждой страны.

- Поездки ИТС для старшего советника по управлению качеством экспорта.

- Групповое обучение предусмотрено для проведения одного национального семинара в каждой стране и одного регионального трехдневного симпозиума.

- Субподряд для перевода и печатания публикации ИТС "Руководство по качеству для экспортеров" и адаптированных к национальным условиям публикаций.

6. Модуль 6: - Информация в области торговли

Непосредственная задача:

Непосредственными задачами вмешательства в торговую информацию является:

- создание соответствующих стратегий служб торговой информации, которые могут предоставить базу для выполнения Программы среднесрочного развития для таких служб.

Индикаторы успеха:

- национальные стратегии развития торговой информации согласованы национальными партнерами (предоставляющими услуги) и права приняты;
- региональная ассоциация специалистов по торговой информации учреждена;
- модуль основной фазы для развития услуг торговой информации одобрен национальными партнерами.

Результат 6.1:

Стратегический план развития служб международной торговой информации разработан для каждой страны.

Шаг 6.1.1: Провести обследование потребностей в торговой информации тех, кто вовлечен в международную торговлю в Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане для дополнения уже проведенного исследования в Казахстане и Кыргызстане (в рамках национальных Программ KAZ/97/019 и KYR/61/74 соответственно).

Шаг 6.1.2: Оценить потенциал поставщиков торговой информации с целью уделения внимания потребностям в международной торговой информации частного и государственного секторов в Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане, и обновить подобные оценки, проведенные в Казахстане и Кыргызстане в 2001 году.

Шаг 6.1.3: Составить Программы стратегических планов по развитию или усилению служб торговой информации в каждой из пяти стран.

Шаг 6.1.4: Организовать национальный семинар для провайдеров торговой информации в Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане с целью представления результатов оценок информационных потребностей и потенциала, и предоставить платформу для обсуждения и дачи рекомендаций по Программам стратегических планов.

Шаг 6.1.5: Завершить стратегические планы для каждой страны, основываясь на результатах Национальных Семинаров.

Р е з у л ь т а т 6 . 2 :

Формирование региональной ассоциации по торговой информации.

Шаг 6.2.1: Составить проект предложений по созданию региональной ассоциации по торговой информации, включая факторы, касающиеся статуса, координации, функционирования и устойчивости.

Шаг 6.2.2: Организовать региональный форум для представителей основных провайдеров торговой информации каждой страны с целью обсуждения и внесения своего вклада по формированию региональной ассоциации торговой информации.

Шаг 6.2.3: Придать окончательную форму структуре и работе региональной ассоциации торговой информации.

Р е з у л ь т а т 6 . 3 :

Модуль основной фазы, уделяющий внимание вопросам развития служб торговой информации в каждой стране, подготовлен.

Шаг 6.3.1: Основываясь на национальных стратегических планах развития информационных служб и результатах регионального форума информационных специалистов, подготовить компонент по торговой информации для Программного документа основной фазы, определяя задачи, действия, вклады и финансирование, необходимые для того, чтобы сделать такое развитие возможным через среднесрочную Программу.

Б ю д ж е т - М о д у л ь 6 :

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США
11.60	Консультанты (Информационное Управление)	4.0	76 000
16.02	Поездки (персонал ИТС)		7 000
17.08	Национальные эксперты (информационное управление)	12.0	12 000
32.08	Групповое обучение		10 000
	В с е г о :		1 0 5 0 0 0

Р а б о ч а я П р о г р а м м а - М о д у л ь 6 :

Показательный график

1. Обзоры бизнес-информации осуществлены в Ноябрь 2001 г. -
Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане, февраль 2002 г.
а обновление информации осуществлено в
Казахстане и Кыргызстане.
2. Составление Программ национальных Март 2002 г.
стратегий развития информации.
3. Национальные семинары. Апрель 2002 г.
4. Завершение составления национальных
стратегий развития информации. Май 2002 г.
5. Составление проекта предложения по
региональной информационной сети. Май 2002 г.
6. Региональный форум. Июнь 2002 г.
7. Завершение предложения по региональной
информационной сети. Июнь 2002 г.
8. Подготовка модуля для основной фазы по
развитию служб торговой информации в
каждой стране. Июль 2002 г.

В л о ж е н и я :

(1) Международные консультанты (4 сотрудника):

- проводят обследования бизнес-информации в трех странах (Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане) и обновляют результаты предыдущих исследований по
Казахстану и Кыргызстану;
- составляют Программы стратегий развития торговой информации для трех стран (Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана) и пересматривают прежде разработанные стратегии для Казахстана и Кыргызстана;
- организуют и проводят национальные семинары;
- завершают составление национальных стратегий развития торговой информации;
- составляют проект предложений по формированию региональной ассоциации
т о р г о в о й и н ф о р м а ц и и ;
- подготавливают и проводят региональный форум;
- разрабатывают проект предложений по развитию служб международной торговой
и н ф о р м а ц и и в каждой стране.

(2) Национальные консультанты (12 сотрудников):

- проводят исследование на местах в качестве части обследований бизнес-информации в Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане и обновляют исследования в
Казахстане и Кыргызстане;
- принимают участие в национальных и региональных семинарах.

- Групповое обучение для участников, присутствующих на Региональном семинаре по построению сетей торговой информации и затраты на проведение семинара.

7. Модуль 7: Образование структуры управления и подготовка Программного документа

В соответствии с консультациями с SECO и Правительствами участвующих стран и по соглашению с ними, установление действенной и эффективной структуры управления как для первой фазы, так и для основной фазы Программы (планируемой к реализации в течение пяти лет), с самого начала Программной деятельности, рассматривается как очень важный момент всеми заинтересованными сторонами. Это является одним из основных результатов первой фазы Программы.

Равнозначно, подготовка Программного документа основной фазы рассматривается в качестве основного результата этой первой фазы. Следовательно, данный модуль, охватывающий эти два основных результата, был установлен.

Непосредственная задача :

Действенный и эффективный механизм управления всей Программой установлен для того, чтобы обеспечить мягкое и гибкое исполнение запланированных действий по техническому сотрудничеству.

Р е з у л ь т а т 7 . 1 :

Операционная структура управления для Программы.

Шаг 7.1.1: Все административные процедуры, включая набор персонала, закупку транспортных средств и оборудования, основание офисов в странах и т.д., **п р е д п р и н я т ы .**

Шаг 7.1.2: Проконсультироваться со всеми странами-участницами и принять решение относительно местоположения регионального офиса Программы.

Шаг 7.1.3: После найма Главного технического советника и Национальных программных консультантов, включая административных ассистентов, в соответствующих странах, провести региональный обучающий семинар для национального персонала Программы по содержанию Программы, ее задачам и предполагаемым результатам, а также по правилам и положениям ИТС с целью обеспечения своевременного и успешного выполнения такой модульной Программы.

Региональный обучающий семинар также будет служить в качестве инструмента построения сетей для национального персонала Программы в имеющих отношение к Программе странах и будет поощрять региональное построение сетей на всех уровнях. Семинар также может рассматриваться как официальное начало исполнения Программы в регионе.

Р е з у л ь т а т 7 . 2 :

Программный документ основной фазы разработан.
Шаг 7.2.1: Основываясь на результатах, достигнутых в ходе первой фазы, сформулировать Программный документ основной фазы, совмещая опыт, полученный в предыдущих модулях и обеспечивая значительное синергетическое развитие среди финальных модулей.

Б ю д ж е т - М о д у л ь 7 :

Бюджетная линия	Описание	Количество сотрудников	Долларов США
11.01	Главный технический советник	12	144 000
11.02	Региональный советник в квартире (L-3)	12	108 000
13.01	Ассистент Программы в квартире (1)	12	60 000
13.02	Национальные административные ассистенты на местах (5)	5*12	42 000
16.03	Поездки ИТС		20 000
17.01	Национальные координаторы Программы (5)	5*12	60 000
23.01	Перевод	10 000	
О б о р у д о в а н и е :			
41.01	Изнашивающееся оборудование		10 000
42	Не изнашивающееся оборудование (10 настольных персональных компьютеров, 2 портативных компьютера)		25 000
52.00	Затраты по отчетности		10 000
53.01	Разное (включая оплату за коммуникационные услуги)		61 677
В с е г о :			550 677

В л о ж е н и я :

- Главный технический советник имеет двойную функцию. Во-первых, предоставляет значительные технические вложения и руководство в течение всего периода планирования и исполнения Программы и помогает в установлении связей с другими способствующими развитию торговли институтами частного и государственного сектора и деловым сообществом. Она/он также делится своим опытом в области наращивания институционального торгового потенциала и развития трудовых ресурсов. Кроме того, он/ она принимает активное участие в формулировании Программного документа основной фазы. Во-вторых, главный технический советник отвечает за своевременное осуществление деятельности Программы на местах .

- Находящиеся в штаб-квартире Региональный советник по стимулированию торговли и Ассистент Программы оказывают помощь при осуществлении действенного и эффективного планирования и выполнения Программы.

- Внутри каждой страны Национальный координатор Программы и один Административный ассистент отвечают за ежедневное управление компонентами Программы. Указанный Национальный координатор Программы также отвечает за мониторинг действий организаций-участниц в стране, имеющей отношение к Программе .

- Предусмотрено приобретение изнашивающегося оборудования, такого как канцелярские товары и т.п .

- Предусмотрено приобретение изнашивающегося оборудования для офисов Программы (5х2 настольных компьютера плюс два портативных компьютера, принтер, факсимильный аппарат и копировальная машина).

- Предусмотрено приобретение автомобиля для облегчения ежедневной работы региональных офисов Программы, а также консультативных миссий.

- Предусмотрено покрытие затрат по отчетности, печатанию и переводу, а также разные расходы, включающие плату за коммуникационные услуги в рамках всех модулей.

Е. Затраты

1. Правительственные организации, осуществляющие Программу

Государственные исполняющие агентства в каждой стране, а именно Министерство индустрии и торговли в Казахстане, Министерство промышленности и торговли, Департамент внешнеэкономических и внешнеторговых связей в Кыргызстане, а также Кабинет Министров Республики Узбекистан, Департамент внешнеэкономических отношений и иностранных инвестиций, должны назначить Национального директора Программы, в качестве непосредственного лица - партнера по Программе.

Межгосударственный Совет в Бишкеке предложил принять региональный офис Программы и должен предоставить для этой цели офисное помещение и вклады в натуральной форме, а именно в форме рабочего времени своих специалистов по т о р г о в л е .

Организации-партнеры по Программе в странах-участницах должны предоставить свой вклад в натуральной форме, как, например, рабочее время, офисные помещения, переводческие услуги, организация семинаров, письменные переводы и рассылку отчетов заинтересованным организациям.

2. Международный торговый центр UNCTAD/ВТО

ИТС обеспечивает общее управление, техническую поддержку и мониторинг Программы. ИТС нанимает на работу на полный рабочий день Главного технического советника, а также Национальных координаторов Программы для работы в соответствующих столицах, которые должны отбираться на конкурентной основе совместно с швейцарскими дипломатическими представительствами в стране-участнице .

ИТС также нанимает одного Регионального советника по стимулированию торговли и одного Ассистента Программы для работы в штаб-квартире по планированию и исполнению Программы. ИТС также нанимает международных и национальных консультантов после консультации с государственными сотрудничающими организациями и бизнес-ассоциациями в странах-участницах для выполнения различных действий в рамках Программы. Закупка оборудования осуществляется ИТС, так же как и финансовые и административные мероприятия, связанные с исполнением Программы.

3. Правительство Швейцарии

Как указано в различных модулях Программы.

Г. Риски

Правительства Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана одобрили Программу в ее модульной схеме. Комментарии к Программе всех заинтересованных сторон трех стран были полностью приняты во внимание в ходе разработки Программного документа. Действия в рамках Программы должны также охватывать Таджикистан и Туркменистан. В то время как предполагается, что частный и государственный сектор Таджикистана будет принимать активное участие в исполнении Программы, участие Туркменистана остается неясным ввиду отсутствия какого-либо ответа от этой страны в отношении деятельности по разработке Программы, предпринятой до настоящего времени. Тем не менее, недавнее обострение военной обстановки в Центральной Азии, в основном охватывающие пограничный Афганистан, а также засуха в Таджикистане тоже могут иметь последствия для своевременного исполнения Программой

деятельности в этой стране.

Несмотря на вышесказанное, Программа все еще может столкнуться с определенным числом рисков, могущих повлиять на полное достижение Программных целей. Основные риски относятся к промедлению в основании соответствующих региональных и национальных офисов Программы, наборе квалифицированных национальных консультантов и к осуществлению Программной деятельности в соответствии с рабочими планами. Кроме того, региональная экономическая интеграция представляет собой очень деликатный вопрос в регионе. Поэтому предлагаемая практическая деятельность по внутрирегиональному развитию торговли, хотя и сфокусированная единственно на частном бизнес-секторе, может столкнуться с задержками в случае, если Правительства будут вынуждаться к более тесной интеграции.

Успех Программы зависит от заинтересованности участвующих Правительств и сотрудничающих организаций частного бизнес-сектора и бенефициаров в выполнении Программы и рекомендаций, сделанных в ходе осуществления Программы. В конечном счете, успех Программы имеет отношение к ненарушению Программной деятельности, включая внутри- и внешнерегиональные торговые операции, какие-либо конфликты в Центральноазиатском регионе или его последствия в сфере стимулирования торговли (например, таможенные и другие процедуры).

Г. Управление Программой и ее осуществление

1. Управление Программой

Программа будет исполняться ИТС Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)/ВТО в тесном сотрудничестве с соответствующими партнерскими организациями в каждой стране-участнице. Региональный офис Программы и Главный технический советник будут работать в соответствии с принципом взаимодополняемости с тем, чтобы обеспечить гибкость в управлении Программой, соответствуя меняющимся потребностям конечных бенефициаров.

Главный технический советник имеет двойную функцию. Во-первых, предоставляет значительные технические вложения и руководство на всем протяжении планирования и исполнения Программы и помогает в установлении связей с другими стимулирующими торговлю институтами частного и государственного сектора и деловым сообществом. Она/он также делится своим опытом в области наращивания институционального торгового потенциала и развития трудовых ресурсов. Кроме того, он/она принимает активное участие в формулировании Программного документа основной фазы. Во-вторых, главный технический советник отвечает за своевременное осуществление деятельности Программы на местах.

Внутри каждой страны Национальный координатор Программы и один Административный ассистент отвечают за ежедневное управление компонентами Программы. Обозначенный Национальный координатор Программы также отвечает за мониторинг действий организаций-участниц в стране, имеющей отношение к Программе.

В целях обеспечения эффективного Программного мониторинга и оценки Главный технический советник и Национальные координаторы Программы должны регулярно отчитываться перед Международной комиссией по торговле о ходе исполнения Программы и достижениях и ее целях.

Как Главный технический советник, так и соответствующие Национальные координаторы Программы должны принимать активное участие во всех координационных встречах с донорами, включая инициирование таких встреч там, где они в настоящее время не существуют. Главный технический советник и персонал регионального офиса берут на себя лидирующую роль по инициированию таких координационных действий там, где они не существуют, и принимают активное участие и вносят свой вклад в те, которые существуют.

2. Мониторинг, обзор хода исполнения, отчетность и оценка

На уровне мониторинга создаются Наблюдательные Комитеты (НК) национальных Программ, которые состоят из представителей государственных партнерских организаций (Национальных Директоров Программ), организаций частного и государственного сектора, других заинтересованных многосторонних и двухсторонних донорских агентств, предоставляющих техническую помощь в развитии торговли в Центральной Азии, Правительства Швейцарии и Международной комиссии по торговле. Собрание Наблюдательного Комитета обеспечивает тесную координацию Программной деятельности с другой текущей и/или запланированной деятельностью по техническому сотрудничеству, касающемуся торговли в Центральной Азии. После шести месяцев и к концу первой фазы Программы, национальные собрания Наблюдательного Комитета проверяют ход исполнения Программы и дают советы в отношении принятия корректирующих мер, если таковые необходимы. Также предполагается проводить региональные собрания Наблюдательного Комитета для обеспечения тесного сотрудничества на региональном уровне и обеспечения максимального воздействия на предоставление помощи странам в развитии их региональной торговли.

Организация и компетенция таких собраний Наблюдательного Комитета разрабатывается совместно сторонами, имеющими отношение к исполнению Программы. Охват заключительного обзора должен охватывать составление и выполнение Программы, его достижения, и рекомендации в отношении будущей деятельности в рамках полномасштабной Программы основной фазы.

Наблюдательный Комитет Программы обеспечивает максимальную координацию

Программной деятельности с соответствующими агентствами-донорами с целью развития синергетических эффектов. Это, в частности, обеспечит:

- общее руководство для Программной деятельности, мониторинга и оценки;
- тесную координацию Программной деятельности с соответствующей текущей деятельностью в стране/регионе, осуществляемой другими донорами в сфере развития и стимулирования экспорта с целью выполнения Программной деятельности наилучшим возможным способом и гарантирования совместной деятельности;
- прозрачность в планировании и осуществлении Программной деятельности; и
- формулирование выводов по результатам исполнения первой фазы Программы для использования их в основной фазе Программы.

Наблюдательные Комитеты Программы будут давать советы Главному техническому советнику и ответственным Национальным координаторам Программы в отношении того, как успешно исполнять Программу на национальном уровне. В целях сохранения максимальной гибкости и обеспечения своевременного исполнения, Наблюдательный Комитет не будет являться органом, принимающим решения. Международная комиссия по торговле, как исполнительное агентство для этой Программы, возьмет на себя эту задачу после консультации с Правительством Швейцарии. С тем, чтобы осуществлять это успешно, компетенция в области принятия решений будет передана Главным техническим советникам на местах, и в особенности Главному техническому советнику региона.

Отчеты по мониторингу, касающиеся хода исполнения Программы, будут представляться Главным техническим советником раз в два года, участвующим в Программе Правительствам и Правительству Швейцарии, а также Международной комиссии по торговле.

Всему техническому персоналу и консультантам, назначенным работать в Программе, будет необходимо подготавливать и представлять детальные отчеты о деятельности, результатах, выводах и рекомендациях. Международная комиссия по торговле обеспечит завершение, печатание и распространение отчетов консультантов партнерским организациям, Правительству Швейцарии и другим соответствующим донорским организациям.

Н. Бюджет

Бюджет Программы, включающий вклад Правительства Швейцарии

в долларах США

Страна:

Центральная Азия (Республика Казахстан,
Кыргызская Республика, Республика Таджикистан,
Республика Турменистан, Республика Узбекистан)

N

Программы:

Название Программы: Интеграция Центральноазиатских стран-членов
СНГ в Систему Многосторонней Торговли (СМТ) -
Ф а з а 1

Статьи		! Всего		! 2002		
Модули (1-7)	!Бюджетная! !линия !	Описание !	!Кол-во! !сотруд! !ников !	Дол.США	!Кол-во! !сотруд! !ников !	Дол.США
		1 0 .				П е р с о н а л
		1 1 .				П р о г р а м м ы :
						М е ж д у н а р о д н ы й
						П е р с о н а л :
Модуль 7		1 1 . 0 1				Г л а в н ы й
						т е х н и ч е с к и й
		советник	12.0	144 000	12.0	144 000
Модуль 7		1 1 . 0 2				С о в е т н и к
						в
						ш т а б -
						к в а р т и р е
Модуль 1		(L-3) 1 1 . 0 3	12.0	108 000	12.0	108 000
						С о в е т н и к
						п о
						с т и м у л и р о в а н и ю
Модуль 2		торговли (L-3) 1 1 . 0 4	5.0	45 000	5.0	45 000
						С о в е т н и к
						(р а з р а б о т к а
		стратегии)	3.0	39 000	3.0	39 000
Модуль 3		1 1 . 0 5				С т а р ш и й
		по ВТО	3.0	39 000	3.0	с о в е т н и к
						39 000
П о д - м о д у л ь						
4.2		1 1 . 0 6				С т а р ш и й
						с о в е т н и к /
						Г о с у д а р с т в е н н ы е
		закупки	1.0	13 000	1.0	13 000
Модуль 5		1 1 . 0 7				С т а р ш и й
						с о в е т н и к
						п о
		качеством	3.0	39 000	3.0	у п р а в л е н и ю
						39 000
		1 1 . 5 0				М е ж д у н а р о д н ы е
						к о н с у л ь т а н т ы :
Модуль 1		1 1 . 5 1				Т о р г о в ы й

Модуль	2	аналитик 11.52	2.0	28 000	2.0	28 000
				Консультант по развитию иностранной торговли		
Модуль	2	11.53	2.0	38 000	2.0	38 000
		аналитик (L-3)				Рыночный
Модуль	2	11.54	2.0	18 000	2.0	18 000
				Специалист по электронной торговле		
Модуль	3	11.55	1.0	19 000	1.0	19 000
		СМТ				Международный консультант -
Под-модуль			3.0	57 000	3.0	57 000
4.1		11.56				Международный консультант
Под-модуль			2.0	36 000	2.0	36 000
4.1		11.57				Международный консультант -
		Закупки				
Под-модуль			1.5	28 500	1.5	28 500
4.2		11.58				Международный консультант по правовым вопросам
Под-модуль			1.0	19 000	1.0	19 000
4.2		11.59				Международный консультант -
Модуль	5	Обучение 11.60	1.0	19 000	1.0	19 000
						Международный консультант -
Модуль		Методология/ 11.61	2.0	38 000	2.0	38 000
						тестирования Консультанты (информационное управление)
			4.0	76 000	4.0	76 000
			11.99	Итого по международному персоналу		
			61	803 500	61	803 500

Модуль	7	13.02	Административный		
		ассистент(5x12)	60.0	42 000	42 000
			13.99	Итого по Адм.	
		Переводчик	60.0	42 000	42 000
Модуль	1	15.01	Служебные		
		командировки		20 000	20 000
Модуль	2	15.02	Служебные		
		командировки		14 000	14 000
Модуль	3	15.03	Служебные		
		командировки		14 000	14 000
П о д - м о д у л ь					
4.2		15.04	Служебные		
		командировки		6 000	6 000
Модуль	5	15.05	Служебные		
		командировки		15 000	15 000
П о д - м о д у л ь					
4.1		15.06	Поездки-персонала		
		(национальный)	Программы	7 500	7 500
П о д - м о д у л ь					
4.2		15.07	Поездки персонала		
		(национальный)	Программы	10 000	10 000
Модуль	6	15.08	Служебные		
		(национальные)	командировки	5 000	5 000
		15.99	Итого по поездкам		
		по Программе	0	91 500	91 500
П о д - м о д у л ь					
4.1	16.01	Поездки ИТС		10 000	10 000
Модуль 6	16.02	Поездки ИТС		7 000	7 000
Модуль 7	16.03	Поездки ИТС		20 000	20 000
		16.99	Итого по поездкам		
		Агентства	0	37 000	37 000
17.					
		профессионалы:		60 000	60 000
Модуль	7	17.01	Национальные		
			координаторы		

					Программы	
		(5*12)	60.0	6 000	60.0	6 000
Модуль	2	17.02			Национальные	
		консультанты	6.0	8 000	6.0	8 000
Модуль	3	17.03			Национальные	
		по ВТО	8.0	4 000	8.0	4 000
Под-модуль						
4.1		17.04			Национальные	
		обучение	4.0	4 000	4.0	4 000
Под-модуль						
4.2		17.05			Национальные	
		вопросам	4.0	4 000	4.0	4 000
Под-модуль						
4.2		17.06			Национальные	
		(Гос. закупки)	4.0	15 000	4.0	15 000
Модуль	5	17.07			Национальные	
		качеством)	15.0	12 000	15.0	12 000
Модуль	6	17.08			Национальные	
		управление)	12.0	113 000	12.0	113 000
17.99	Итого		113.0	1 087 000	113.0	1 087 000
		19.			Всего по	
		компоненту		233.5		233.5
20.		Подрядчики:		12 500		12 500
Модуль	1	21.01			Обследования	
		(5 x 2 500)		1 000		1 000
Под-модуль					спроса /	
4.1		21.02			предложения	
					на	

		печатание		10 000	10 000
Модуль	5	21.03		Субподряд	
				(письменный	
				перевод и	
		печатание		10 000	10 000
				Руководства	
				по качеству	
				для экспортеров)	
		23.01		Письменные	
				переводы	
		29.		Всего по	
		компоненту	0	33 500	0 33 500
		30.		Обучение:	
Модуль	1	32.01		Пилотная	
				встреча	
				покупателей /	
Модуль	2	32.02		Групповое	
		продавцов		обучение	
				(Исполнительный	
Модуль	2	32.03		форум)	
				50 000	50 000
				Интерактивная	
Модуль	3	32.04		Торговая Карта	
				36 000	36 000
				Групповое	
		обучение		20 000	20 000
Под-модуль					
4.1		32.05		Групповое	
				обучение	
				20 000	20 000
Под-модуль					
4.2		32.06		Групповое	
				обучение	
				10 000	10 000
Модуль	5	32.07		Групповое	
				обучение	
				12 000	12 000
Модуль	6	32.08		Групповое	
				обучение	
				10 000	10 000
		39.		Всего по	
		компоненту		173 000	173 000
		40.		Оборудование:	
Модуль	7	41.01		Изнашивающееся	

Модуль 7	оборудование	10 000	10 000	
	42.	Не изнашивающееся		
	(10 настольных	оборудование		
		компьютеров и 2	25 000	25 000
		портативных		
		компьютера)		
	49.	Всего по		
	компоненту	35 000	35 000	
	50.	Разное:		
	52.00	Затраты на		
	отчеты	10 000	10 000	
	53.01	Другое (включая		
	услуги)	плату за		
59.	коммуникационные	59 730	59 730	
компоненту	Всего по	69 730	69 730	
Итого	1 398 230	1 398 230		
56.13	Затраты на			
от суммы итога)	поддержку (13%			
99.	181 770	181 770		
Программе	Всего по	234 1 580 000	234 1 580 000	